

# **FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KELAS FINANSIAL BISNIS NEXPLUS**

**RAHMI KEMALA YUKRI**



**PROGRAM STUDI BISNIS  
SEKOLAH BISNIS  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2026**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



## @Hak cipta milik IPB University

### Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



## PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Kelas Finansial Bisnis Nexplus” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Agustus 2026

Rahmi Kemala Yukri  
K1401211043

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



## @Hak cipta milik IPB University

### Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

## ABSTRAK

RAHMI KEMALA YUKRI. Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Kelas Finansial Bisnis Nexplus. Dibimbing oleh NOER AZAM ACHSANI dan ANGGI MAYANG SARI.

Nexplus menyediakan Kelas Finansial Bisnis sebagai program pembelajaran pengelolaan dan laporan keuangan, khususnya bagi pelaku UMKM. Meskipun memperoleh umpan balik yang baik, jumlah peserta pada beberapa *batch* terakhir mengalami penurunan dan target tahunan belum tercapai. Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi bisnis, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta merumuskan dan menentukan prioritas strategi pengembangan bisnis. Analisis dilakukan menggunakan *value chain analysis*, PESTLE, *Porter's Five Forces*, Matriks IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan terdapat delapan faktor internal dan tujuh faktor eksternal. Skor IFE sebesar 2,536 dan EFE sebesar 2,452 menempatkan Kelas Finansial Bisnis pada sel V dengan posisi *hold and maintain*. Berdasarkan QSPM, tiga strategi prioritas adalah memperkuat proposisi nilai Kelas Finansial Bisnis, mengembangkan kerja sama berkelanjutan dengan lembaga pembina UMKM, serta mengembangkan pemasaran digital berbasis segmen pasar dan konversi pendaftaran.

Kata kunci: formulasi strategi, kelas finansial bisnis, pengembangan bisnis, QSPM, SWOT

## ABSTRACT

RAHMI KEMALA YUKRI. Business Formulation Development Strategies for Nexplus Business Financial Class. Supervised by NOER AZAM ACHSANI and ANGGI MAYANG SARI.

Nexplus provides the Financial Business Class as a learning program on financial management and financial statements, particularly for MSME owners. Despite receiving positive participant feedback, the number of participants has declined in recent batches and the annual participant target has not been achieved. This study aims to analyze the business condition, identify internal and external factors, and formulate and prioritize business development strategies. The analysis applies *value chain analysis*, PESTLE, *Porter's Five Forces*, IFE and EFE matrices, the IE matrix, SWOT, and QSPM. The results identify eight internal factors and seven external factors. An IFE score of 2.536 and an EFE score of 2.452 place the Financial Business Class in Cell V of the IE Matrix, indicating a *hold and maintain* position. Based on the QSPM results, the three priority strategies are strengthening the value proposition of the Financial Business Class as a practical and interactive financial management training program for MSMEs, developing sustainable partnerships with MSME development institutions, and developing digital marketing based on market segmentation and registration conversion.

**Keywords:** business development, financial business class, QSPM, strategy formulation, SWOT.



## @Hak cipta milik IPB University

### Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026  
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

*Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.*

*Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.*



## @Hak cipta milik IPB University

### Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

# **FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KELAS FINANSIAL BISNIS NEXPLUS**

**RAHMI KEMALA YUKRI**

Skripsi  
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana pada  
Program Studi Bisnis

**PROGRAM STUDI BISNIS  
SEKOLAH BISNIS  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2026**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

1. Khairiyah Kamilah, S.E., M.Si.
2. Sedy Watazawwadu'Ilmi, S.E., M.M.



Judul Skripsi : Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Kelas Finansial Bisnis  
Nexplus  
Nama : Rahmi Kemala Yukri  
NIM : K1401211043

Disetujui oleh

Pembimbing 1:  
Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S.



Pembimbing 2:  
Anggi Mayang Sari, S.Si, MBA.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:  
Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc.  
NIP 197711262008122001



Tanggal Ujian: 04 Agustus 2026

Tanggal Lulus:

## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian ini ialah strategi pengembangan bisnis dengan judul "Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Kelas Finansial Bisnis Nexplus".

Terima kasih penulis ucapkan kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S. dan Anggi Mayang Sari, S.Si, MBA. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing, memberikan motivasi dan membantu penulis selama menulis skripsi.
2. Mama, Papa, Uda Doni, Kak Rahmi, Uda Yudha, Etek Arti, Syifa, Irsyad dan seluruh keluarga yang selalu memberikan dukungan dan doa untuk penulis selama menulis skripsi.
3. Kang Fahmi dan Bang Naufal selaku bagian dari Nexplus yang telah mengizinkan penulis meneliti dan mengambil data untuk tugas akhir.
4. Bapak Dr. Zenal Asikin, S.E., M.Si. selaku dosen strategi bisnis yang membantu penulis dalam penelitian, Ibu Anita Primaswari Widhiani, S.P., M.Si. selaku dosen seminar, juga Ibu Khairiyah Kamilah, S.E., M.Si. dan Ibu Sendy Watazawwadu'Ilmi, S.E., M.M. selaku dosen penguji skripsi yang memberikan banyak masukan dan saran.
5. Natasya Lidia Putri dan Tiara Nafa Foresti selaku support system jarak jauh yang selalu menemani penulis sejak SMA sampai sekarang terutama selama menulis skripsi.
6. Selvy, Sila, Shofiyya, Salsabiila, Shofa, Ayu, Naurah dan semua teman-teman SB 58 yang telah kebersamai penulis dalam perkuliahan dari awal sampai akhir.
7. NMIXX dan GNJB yang telah menjadi penyemangat penulis selama menulis skripsi.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2026

*Rahmi Kemala Yukri*

## DAFTAR ISI

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| DAFTAR TABEL                                             | x  |
| DAFTAR GAMBAR                                            | x  |
| DAFTAR LAMPIRAN                                          | x  |
| I PENDAHULUAN                                            | 1  |
| 1.1 Latar Belakang                                       | 1  |
| 1.2 Rumusan Masalah                                      | 4  |
| 1.3 Tujuan                                               | 5  |
| 1.4 Manfaat                                              | 5  |
| 1.5 Ruang Lingkup                                        | 5  |
| II TINJAUAN PUSTAKA                                      | 6  |
| 2.1 Manajemen Strategi                                   | 6  |
| 2.2 Pengembangan Bisnis                                  | 7  |
| 2.3 Formulasi Strategi                                   | 7  |
| 2.4 Analisis SWOT                                        | 8  |
| 2.5 Analisis Lingkungan Internal                         | 9  |
| 2.6 Analisis Lingkungan Eksternal                        | 10 |
| 2.7 Matriks IE                                           | 12 |
| 2.8 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM) | 13 |
| 2.9 Penelitian Terdahulu                                 | 13 |
| 2.10 Kerangka Pemikiran                                  | 18 |
| III METODE                                               | 19 |
| 3.1 Waktu dan Tempat Penelitian                          | 19 |
| 3.2 Pendekatan Penelitian, Jenis dan Sumber Data         | 19 |
| 3.3 Teknik penentuan responden                           | 20 |
| 3.4 Metode Pengolahan dan Analisis Data                  | 20 |
| IV HASIL DAN PEMBAHASAN                                  | 29 |
| 4.1 Gambaran Umum Perusahaan                             | 29 |
| 4.2 Analisis Internal (Analisis Value Chain)             | 30 |
| 4.3 Analisis Eksternal                                   | 33 |
| 4.4 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal           | 41 |
| 4.5 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM) | 54 |
| V SIMPULAN DAN SARAN                                     | 57 |
| 5.1 Simpulan                                             | 57 |
| 5.2 Saran                                                | 57 |
| DAFTAR PUSTAKA                                           | 58 |
| LAMPIRAN                                                 | 62 |
| RIWAYAT HIDUP                                            | 73 |



## DAFTAR TABEL

|    |                                                        |    |
|----|--------------------------------------------------------|----|
| 1  | Rata-rata skor evaluasi peserta                        | 2  |
| 2  | Matriks SWOT                                           | 9  |
| 3  | Penelitian terdahulu                                   | 14 |
| 4  | Jenis, sumber, dan teknik pengumpulan data             | 19 |
| 5  | Responden penelitian                                   | 20 |
| 6  | Alat analisis, tujuan dan hasil analisis               | 21 |
| 7  | Matriks IFE (Internal Factor Evaluation)               | 23 |
| 8  | Matriks External Factor Evaluation (EFE)               | 24 |
| 9  | Matriks Internal-Eksternal (IE)                        | 25 |
| 10 | Matriks SWOT                                           | 26 |
| 11 | QSPM                                                   | 27 |
| 12 | Kompetitor industri sejenis kelas finansial bisnis     | 40 |
| 13 | Faktor-faktor kekuatan kelas finansial bisnis nexplus  | 41 |
| 14 | Faktor-faktor kelemahan kelas finansial bisnis nexplus | 42 |
| 15 | Matriks IFE Kelas Finansial Bisnis                     | 43 |
| 16 | Faktor-faktor peluang kelas finansial bisnis nexplus   | 44 |
| 17 | Faktor-faktor ancaman kelas finansial bisnis nexplus   | 45 |
| 18 | Matriks EFE kelas finansial bisnis nexplus             | 46 |
| 19 | Matriks Internal-Eksternal (IE) kelas finansial bisnis | 47 |
| 20 | Analisis SWOT Kelas Finansial Bisnis Nexplus           | 49 |
| 21 | QSPM Kelas Finansial Bisnis                            | 55 |

## DAFTAR GAMBAR

|    |                                                                    |    |
|----|--------------------------------------------------------------------|----|
| 22 | Indeks literasi dan inklusi keuangan Indonesia tahun 2024 dan 2025 | 1  |
| 23 | Peserta Kelas Finansial Bisnis Nexplus setiap batch                | 3  |
| 24 | Tiga tahap formulasi strategi                                      | 8  |
| 25 | Matriks IE                                                         | 12 |
| 26 | Kerangka pemikiran                                                 | 18 |
| 27 | Logo Nexplus                                                       | 29 |
| 28 | Struktur Manajemen Nexplus                                         | 30 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|   |                                                                                    |    |
|---|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Kuesioner wawancara analisis faktor internal dan eksternal                         | 63 |
| 2 | Lembar wawancara lingkungan eksternal                                              | 66 |
| 3 | Kuesioner Pemberian bobot dan rating terhadap faktor-faktor internal dan eksternal | 68 |
| 4 | Penilaian QSPM strategi alternatif                                                 | 71 |