

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BAKSO PT GALANG PRAKARSA SODARA

AHMAD HEKO PULUNGGONO



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
Bogor Indonesia

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.

Perpustakaan IPB University



PERNYATAAN MENGENAI TESIS DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Bakso PT Galang Prakarsa Sodara” adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi 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 peneliti lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir tesis ini.

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

Bogor, September 2025

Ahmad Heko Pulunggono
K1501221061



RINGKASAN

AHMAD HEKO PULUNGONO. Strategi Pengembangan Bisnis Bakso PT Galang Prakarsa Sodara. Dibimbing oleh HARIANTO dan YUDHA HERAYAWAN ASNAWI

@Hak cipta milik IPB University

PT Galang Prakarsa Sodara merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi bakso yang menghadapi tantangan pada manajemen bisnis perusahaan dan strategisnya. PT GPS telah beroperasi kurang lebih empat tahun dalam industri bakso. Dalam pelaksanaan bisnisnya PT GPS melakukan peninjauan ulang dan penyesuaian terhadap rencana strategis agar perusahaan bisa beradaptasi dengan segala perubahan dalam industri bakso.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal PT GPS, merumuskan alternatif strategi pengembangan bisnis PT GPS, dan menentukan prioritas strategi yang tepat dan dapat diimplementasikan untuk pengembangan bisnis PT GPS. Pendekatan penelitian dilakukan dengan menggunakan pendekatan campuran antara kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis yang digunakan meliputi analisis lingkungan internal menggunakan metode VCA dan VRIO serta lingkungan eksternal menggunakan metode *five forces porter* untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan, analisis SWOT yang dikombinasikan dengan metode *Analythic Hierarchy Process* (AHP) untuk merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi internal perusahaan memiliki kekuatan utama terletak pada kualitas produk, variasi produk, dan jaringan distribusi, sementara kelemahan perusahaan pada kurangnya *monitoring* produk dan pelayanan *customer* belum maksimal. Dari sisi eksternal perusahaan, peluang terdapat pada tingkat biaya peralihan *customer* dan akses saluran distribusi yang luas, sedangkan ancaman berasal dari persaingan yang ketat antar produsen, *customer* beralih dengan mudah ke produk lain, dan harga produk bakso. Perumusan alternatif strategi menghasilkan sembilan strategi prioritas dengan strategi utama meliputi mengoptimalkan kualitas dan variasi produk bakso, memanfaatkan aksesibilitas transportasi dan kemampuan menyediakan variasi produk bakso, dan mengembangkan inovasi produk dan memperluas variasi produk bakso. Temuan pada penelitian ini memberikan landasan bagi strategi pengembangan bisnis bakso yang efektif dan efisien di PT Galang Prakarsa Sodara. Implementasi strategi yang diusulkan diharapkan dapat diimplementasikan serta bisa meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan, mendukung pengembangan perusahaan serta mendukung pertumbuhan berkelanjutan dalam industri bakso di Indonesia.

Kata Kunci: A'WOT, Bakso, Manajemen Strategi, Pengembangan Bisnis, SWOT.



SUMMARY

AHMAD HEKO PULUNGONO. Business Development Strategy for Bakso in PT Galang Prakarsa Sodara. Supervised by HARIANTO and YUDHA HERYAWAN ASNAWI.

PT Galang Prakarsa Sodara (PT GPS) is one of the meatball producers that faces challenges in business and strategic management. PT GPS has been operating for approximately four years in the meatball industry. In its business operations, PT GPS conducts regular reviews and adjustments to its strategic plans to ensure the company can adapt to dynamic changes in the industry.

This study aims to identify the internal and external factors of PT GPS, formulate alternative business development strategies, and determine the appropriate and implementable priority strategies for the company's business development. The research employed a mixed-method approach combining qualitative and quantitative methods. The analytical tools used include internal environment analysis with Value Chain Analysis (VCA) and the VRIO framework, as well as external environment analysis using Porter's Five Forces to evaluate the company's internal and external conditions. Furthermore, SWOT analysis combined with the Analytic Hierarchy Process (AHP) was applied to formulate alternative strategies and determine strategic priorities.

The results indicate that the company's main internal strengths lie in product quality, product variety, and distribution networks, while weaknesses include insufficient product monitoring and suboptimal customer service. From the external perspective, opportunities arise from customers' low switching costs and broad distribution channel accessibility, whereas threats come from intense competition among producers, customers' ease of switching to substitutes, and price competition in meatball products. The formulation of alternative strategies generated nine priority strategies, with the main strategies including optimizing product quality and variety, leveraging transportation accessibility and the ability to provide diverse meatball products, and developing product innovation and expanding product variations. These findings provide a foundation for effective and efficient business development strategies for PT GPS. The implementation of the proposed strategies is expected to enhance operational efficiency, strengthen the company's competitive position amid market competition, support business development, and ensure sustainable growth in the meatball industry in Indonesia.

Keywords: A'WOT, Business Development, Meatball, Strategic Management, SWOT.

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 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.



STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BAKSO PT GALANG PRAKARSA SODARA

AHMAD HEKO PULUNGONO

Tesis
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Manajemen
pada
Program Studi Manajemen dan Bisnis

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



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 Tesis:

1. Dr. Asaduddin Abdullah, B.Sc., M.Sc.
2. Dr. Asep Taryana, S.T.P., M.M.

Judul Tesis : Strategi Pengembangan Bisnis Bakso PT Galang Prakarsa Sodara
Nama : Ahmad Heko Pulunggono
NIM : K1501221061

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Prof. Dr. Ir. Harianto, M.S.



Pembimbing 2:
Dr. Yudha Heryawan Asnawi, M.M.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi Pascasarjana
Manajemen dan Bisnis:
Prof. Dr. Ir. Ujang Sumarwan, M.Sc.
NIP. 196009161986011001



Dekan Sekolah Bisnis:
Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S.
NIP. 196812291992031016



Tanggal Ujian: 4 September 2025

Tanggal Lulus:



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah *subhanahuwata'ala* atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan September 2024 sampai bulan Februari 2025 ini adalah strategi pengembangan bisnis, dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Bisnis Bakso PT Galang Prakarsa Sodara”.

Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Prof. Dr. Ir. Harianto, M.S. dan Bapak Dr. Yudha Heryawan Asnawi, M.M. selaku komisi pembimbing yang telah memberikan semangat, arahan dan bimbingan kepada penulis sehingga karya ilmiah ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada moderator seminar dan penguji luar komisi pembimbing. Di samping itu, penghargaan penulis sampaikan kepada Bapak Ir. Mansur selaku *owner* PT Galang Prakarsa Sodara beserta jajaran manajemen yang telah memberi izin penelitian. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Maryanto selaku ketua PAPMISO yang telah membantu selama penelitian.

Ungkapan terima kasih yang terdalem penulis sampaikan kepada orang tua penulis ayahanda tercinta Heru Bagus Pulunggono dan ibunda tercinta Ari Sukristyoari serta seluruh keluarga yang telah memberikan doa, dukungan, dan perhatian selama proses penulisan karya ilmiah.

Akhir kata penulis berharap, semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen strategi dan industri bakso serta produsen bakso.

Bogor, September 2025

Ahmad Heko Pulunggono

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	II
DAFTAR GAMBAR	III
DAFTAR LAMPIRAN	III
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	5
II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Manajemen Strategi	6
2.2 Lingkungan Internal	7
2.3 Lingkungan Eksternal	7
2.4 <i>Value Chain Analysis</i> (VCA)	7
2.5 <i>VRIO Analysis</i>	8
2.6 <i>Five Forces Porter</i>	10
2.7 SWOT Matriks	11
2.8 <i>AHP (Analythic Hierarchy Process)</i>	12
2.9 Analisis A'WOT (<i>Analythic Hierarchy Process-SWOT</i>)	15
2.10 Penelitian Terdahulu	17
2.11 Kerangka Pemikiran Penelitian	24
III METODE PENELITIAN	26
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	26
3.2 Jenis dan Sumber Data	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.4 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	28
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Analisis Kondisi <i>Existing</i> PT GPS Dilihat dari Faktor Eksternal dan Internal Industri Bakso	36
4.2 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Bisnis PT GPS	58
4.3 Prioritas Strategi Pengembangan Bisnis PT GPS	72
4.4 Implikasi Manajerial	83
V SIMPULAN DAN SARAN	84
5.1 Simpulan	84
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	90
RIWAYAT HIDUP	141



DAFTAR TABEL

2.1 VRIO <i>framework</i>	9
2.2 Matriks perbandingan berpasangan	14
2.3 Skala penilaian matriks perbandingan berpasangan	14
2.4 Normalisasi matriks perbandingan berpasangan	14
2.5 Perhitungan indeks konsistensi	15
2.6 Penelitian terdahulu	20
3.1 Jenis dan sumber data penelitian	26
3.2 Daftar responden penelitian	27
3.3 Kerangka analisis faktor <i>five forces porter</i>	30
3.4 Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	31
3.5 Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	32
3.6 Teknik pengolahan dan analisis data	35
4.1 Hasil analisis <i>five forces porter</i>	36
4.2 Hasil analisis variabel persaingan antar perusahaan sejenis PT GPS	37
4.3 Hasil analisis variabel ancaman pendatang baru PT GPS	38
4.4 Hasil analisis variabel ancaman produk substitusi PT GPS	39
4.5 Hasil analisis variabel daya tawar pemasok PT GPS	40
4.6 Hasil analisis variabel daya tawar pembeli PT GPS	40
4.7 Hasil analisis faktor eksternal PT GPS	41
4.8 Supplier PT GPS	50
4.9 Sumber daya manusia PT GPS	52
4.10 Hasil analisis VRIO PT GPS	54
4.11 Hasil analisis faktor internal PT GPS	57
4.12 Hasil analisis matriks EFE	58
4.13 Hasil analisis matriks IFE	60
4.14 Analisis matriks TOWS PT GPS	65
4.15 Bobot analisis faktor SWOT	74
4.16 Peringkat subfaktor dari faktor kekuatan (<i>strengths</i>)	75
4.17 Peringkat subfaktor dari faktor kelemahan (<i>weakness</i>)	76
4.18 Peringkat subfaktor dari faktor peluang (<i>opportunity</i>)	78
4.19 Peringkat subfaktor dari faktor ancaman (<i>threats</i>)	79
4.20 Prioritas alternatif strategi pengembangan bisnis bakso PT GPS	80

DAFTAR GAMBAR

1.1 Grafik omzet PT GPS 2020	3
1.2 Grafik omzet PT GPS 2022-2024	3
2.1 Model komprehensif manajemen strategi	6
2.2 Diagram value chain	8
2.3 <i>Five forces porter</i>	10
2.4 Matriks analisis SWOT	12
2.5 Hierarki keputusan AHP	13
2.6 Struktur hierarki A'WOT	16
2.7 Kerangka pemikiran penelitian	25
3.1 Matriks IE	33
4.1 Struktur organisasi PT GPS	45
4.2 Sosial media PT GPS	46
4.3 Foto kerja sama dengan influencer	48
4.4 Analisis matriks IE	62
4.5 Hierarki AHP-SWOT PT GPS	73

DAFTAR LAMPIRAN

1 Naskah wawancara analisis <i>Porter's Five Forces</i>	92
2 Kuesioner analisis <i>Porter's Five Forces</i>	95
3 Hasil analisis <i>Porter's Five Forces</i>	100
4 Hasil analisis pengelompokkan peluang dan ancaman <i>Porter's Five Forces</i>	102
5 Kuesioner analisis VRIO pada PT GPS	104
6 Analisis rantai nilai PT GPS	107
7 Kuesioner EFE, IFE, dan SWOT	108
8 Hasil pengolahan software AHP	127