

**STRATEGI PENINGKATAN KAPASITAS
CV. GRIYA ARISTY BEKASI**

SKRIPSI

Oleh :

Tiara Filsani

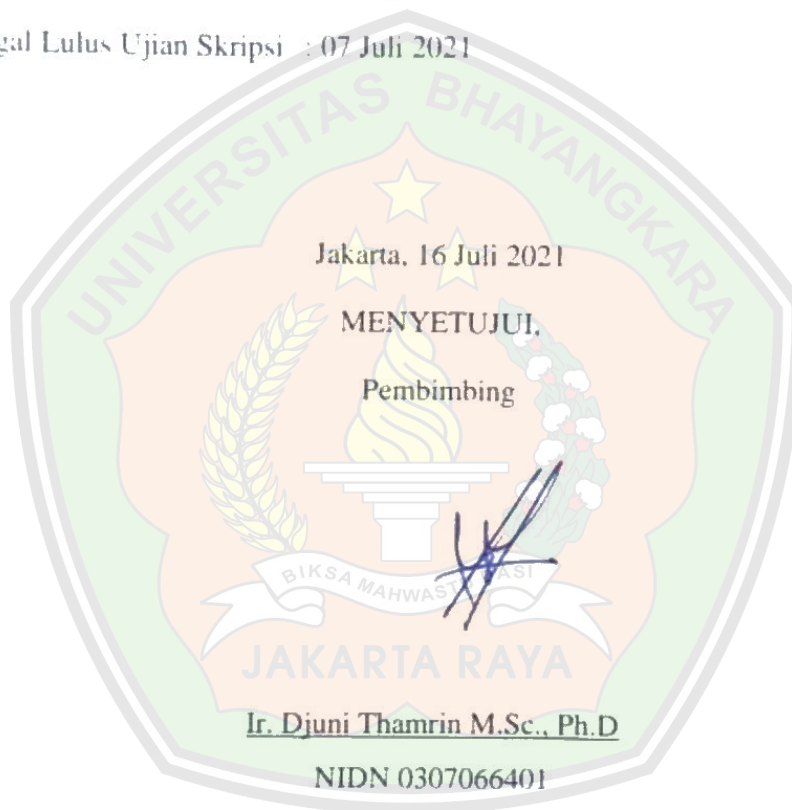
201710325009



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Kapasitas CV. Griya Aristy
Bekasi
Nama Mahasiswa : Tiara Filsani
Nomor Induk Mahasiswa : 201710325009
Program Studi Fakultas : Manajemen Ekonomi dan Bisnis
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 07 Juli 2021



LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Kapasitas CV. Griya Aristy
Bekasi
Nama Mahasiswa : Tiara Filsani
Nomor Pokok Mahasiswa : 201710325009
Program Studi/Fakultas : Manajemen/Ekonomi dan Bisnis
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 7 Juli 2021

Jakarta, 16 Juli 2021

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Ir. Djuni Thamrin, M.Sc., Ph.D

NIDN 0307066401

Penguji I : Dr. Dhian Tyas Untari, S.E., M.M., MBA, CRA

NIDN 0309048102

Penguji II : Rohana Sianipar H, SH, MBA

NIDN 0320046501

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dr. Hadita, S.Pd., M.M

NIDN 0329048302

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP

NIDN 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya yang menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul Strategi Peningkatan Kapasitas CV. Griya Aristy Bekasi ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai bahan referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui Internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 16 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Tiara Filsani

201710325009

ABSTRAK

Tiara Filsani, 201710325009. Strategi Peningkatan Kapasitas

Cv. Griya Aristy Bekasi

Pada era modern seperti sekarang ini persaingan bisnis semakin ketat, termasuk pada bisnis usaha jasa paket pernikahan. Bisnis usaha jasa paket pernikahan merupakan usaha yang cukup menjanjikan, sebab pada jaman seperti sekarang banyak sekali orang-orang yang memilih sesuatu yang instan dan tidak ribet. Dengan beragam kesibukannya, banyak calon pengantin yang lebih memilih untuk memakai jasa paket pernikahan. Dengan banyaknya pesaing yang bermunculan pada bisnis usaha jasa paket pernikahan, setiap perusahaan perlu terus mempertahankan serta meningkatkan kapasitas perusahaannya baik dari segi sumber daya manusianya, manajemennya bahkan faktor eksternal yang memiliki pengaruh terhadap keberhasilan sebuah perusahaan. Pada setiap perusahaan pastinya memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi dalam pelaksanaan strateginya, strategi tersebut diharapkan dapat mencapai hasil yang sesuai dengan tujuan yang sudah ditentukan dan memberi dampak positif dalam keberlangsungan hidup sebuah perusahaan dengan banyaknya pesaing. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi yang digunakan dalam peningkatan kapasitas oleh CV. Griya Aristy Bekasi dan kendala apa saja yang dihadapi dalam peningkatan kapasitasnya. Dalam teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara yaitu Tanya jawab langsung dengan pihak terkait yang sudah ditentukan sebagai informan. Berdasarkan hasil dari metode penelitian yang digunakan maka diketahui bahwa Kekuatan (*Strength*) dan Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh CV. Griya Aristy Bekasi dapat dijadikan faktor pendukung dalam strategi peningkatan kapasitasnya. Sedangkan Kelemahan (*Weaknesses*) dan Ancaman (*Threats*) merupakan kendala yang dihadapi CV. Griya Aristy Bekasi.

Kata kunci : Strategi, Peningkatan Kapasitas

ABSTRACT

Tiara Filsani, 201710325009. Capacity Building Strategy CV. Griya Aristy Bekasi

In this modern era, business competition is getting tougher, including in the wedding package service business. The wedding package service business is a pretty promising business, because in today's era a lot of people choose something that is instant and not complicated. With a variety of activities, many brides and grooms prefer to use the services of wedding packages. With so many competitors emerging in the wedding package service business, every company needs to continue to maintain and increase the company's capacity both in terms of human resources, management and even external factors that affect the success of a company. Every company certainly has several factors that affect the implementation of its strategy, the strategy is expected to achieve results that are in accordance with predetermined goals and have a positive impact on the survival of the company with many competitors. This study aims to describe the strategies used in capacity building by CV. Griya Aristy Bekasi and what obstacles are faced in increasing its capacity. In the technique of collecting data, it is done by means of interviews, namely direct questions and answers with related parties who have been determined as informants. Based on the results of the research method used, it is known that the Strengths and Opportunities owned by CV. Griya Aristy Bekasi can be used as a supporting factor in its capacity building strategy. Meanwhile, Weaknesses and Threats are obstacles faced by CV. Griya Aristy Bekasi.

Keywords: Strategy, Capacity Building

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini yang berjudul “ **Strategi Peningkatan Kapasitas CV. Griya Aristy Bekasi** ” guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

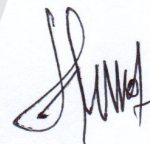
Penulis merasa bahwa dalam menyelesaikan Skripsi ini masih menemui beberapa kesulitan dan hambatan. Namun kesulitan dan hambatan tersebut dapat diselesaikan berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Irjen (Purn) Drs. H. Bambang Karsono, S.H, M.M selaku rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya beserta jajarannya.
2. Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Dr. Hadita, S.PD.,M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Bapak Christophorus Indra Wahyu Putra, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing akademik.
5. Bapak Ir. Djuni Thamrin M.Sc., Ph.D selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberi masukan-masukan kepada penulis.
6. Seluruh Karyawan dan Pimpinan CV. Griya Aristy Bekasi yang telah bersedia bekerja sama serta memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
7. Ibu, Ayah, dan Adik penulis yang senantiasa mendukung dan memberikan doa yang terbaik dalam setiap hal yang dilakukan oleh penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Segenap dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, atas ilmu, bimbingan dan pengetahuan yang telah diberikan kepada penulis.

9. Muhammad Nur Alam, S.T. yang selalu mensupport, memberi semangat dan tidak pernah bosan mendengarkan keluh kesah penulis dalam proses pembuatan penelitian ini.
10. Sahabat penulis Mita Putryana, Nanda Maya, Siti Fauziah dan khususnya Aanisah Indah Kumalasari S.Ak , Afifah Salim, S.M. ,Suci Nurrohmah, S.M , Kiki Lestari yang selalu siap sedia membantu dan begitu banyak memberikan banyak informasi kepada penulis.
11. Seluruh teman-teman Manajemen Kelas C1 angkatan 2017. Terima kasih atas dukungan moral dari kalian semua
12. Semua pihak yang telah banyak membantu dan dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dalam teknik penyajian materi maupun pembahasan. Demi kesempurnaan laporan skripsi ini, maka saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dari berbagai pihak. Semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Bekasi, 12 Juni 2021



Tiara Filsani

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat penelitian.....	6
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	6
1.4.2 Manfaat Praktisi	7
1.5 Batasan Masalah.....	7
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Strategi	9
2.1.1 Pengertian Strategi	9
2.1.2 Jenis-jenis strategi.....	10
2.1.3 Tingkatan-Tingkatan Strategi	11
2.1.4 Bentuk-Bentuk Strategi.....	12
2.1.5 Implementasi Strategi	13
2.2 Peningkatan Kapasitas	13
2.2.1 Pengertian Peningkatan Kapasitas	13
2.2.2 Tujuan Peningkatan Kapasitas	13
2.2.3 Karakteristik Peningkatan Kapasitas	14
2.2.4 Dimensi Peningkatan Kapasitas.....	15
2.3 Analisis SWOT	15
2.3.1 Pengertian Analisis SWOT	15
2.3.2 Kegunaan Analisis Swot	17
2.3.3 Manfaat Analisis SWOT	19
2.3.4 Faktor-faktor Analisis SWOT	19
2.4 Penelitian Terdahulu	20
2.5 Kerangka Pemikiran.....	23

BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Desain Penelitian	24
3.1.1 Jenis Penelitian.....	24
3.1.2 Sifat Penelitian	24
3.2 Tahapan Penelitian.....	25
3.2.1 Tahapan Identifikasi	25
3.2.2 Tahapan Pengumpulan dan Pengolahan Data	25
3.3 Model Konseptual Penelitian	26
3.4 Instrumen Penelitian	27
3.5 Sumber Data.....	27
3.5.1 Sumber Data Primer	27
3.5.2 Sumber Data Sekunder	28
3.6 Waktu dan Tempat Penelitian	28
3.7 Teknik analisis data.....	29
3.8 Analisis SWOT	30
3.9 Teknik Keabsahan Data	30
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1 Profil CV. Griya Aristy Bekasi	32
4.1.1 Visi dan Misi Perusahaan.....	33
4.1.2 Struktur Organisasi dan Fungsi.....	34
4.1.3 Vendor.....	37
4.2 Hasil Analisis Data	42
4.2.1 Identitas Subjek Penelitian.....	43
4.2.2 Hasil Wawancara	44
4.2.3 Strategi Strength Opportunities (SO).....	51
4.2.4 Strategi Strength Threats (ST)	52
4.2.5 Strategi Weakness Opportunities (WO).....	52
4.2.6 Strategi Weakness Threats (WT)	53
4.3 Implikasi Manajerial	53
BAB V PENUTUP	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Analisis SWOT	16
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 4. 1 Data Identitas Subjek Penelitian	43
Tabel 4.2 Jumlah Event.....	47



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir	23
Gambar 4.1 De Krandjie Fuction Hall	38
Gambar 4.2 Krakatau Ballroom Horison	39
Gambar 4.3 Cattering	40



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	Guideline Wawancara
LAMPIRAN 2	Transkrip Wawancara
LAMPIRAN 3	Foto Bersama Informan

