

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JASA
ELECTROPLATING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA PT.HOTMAL JAYA PERKASA
CIKARANG BARAT**

SKRIPSI



OLEH :
JOHANNES SINAGA
NIM : 111910071

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JASA
ELECTROPLATING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA PT.HOTMAL JAYA PERKASA
CIKARANG BARAT**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaian Program Sarjana Menejemen

SKRIPSI



OLEH :
JOHANNES SINAGA
NIM : 111910071

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PELITA BANGSA
BEKASI
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

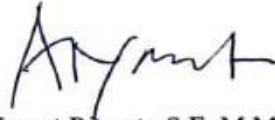
Yang bertanda tangan dibawah ini,Dosen pembimbing Skripsi :

Nama Mahasiswa : Johannes Sinaga
NIM : 111910071
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Jasa Elektroplating
untuk meningkatkan Penjualan Pada PT.Hotmal Jaya
Perkasa Cikarang Barat.

Menyatakan bahwa,berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini,serta dilakukan perbaikan,maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti ujian skripsi pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi,06 Januari 2024

Pembimbing,



Kuwat Riyanto,S.E.,M.M.,D.B.A

NIDN : 0417087905

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JASA
ELECTROPLATING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA PT.HOTMAL JAYA PERKASA CIKARANG BARAT

Dipersiapkan dan disusun oleh:
Johannes Sinaga
111910071

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi hari Sabtu,tanggal 17,bulan Februari,tahun 2024,dan dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI

Ketua Penguji

Indra Permana, S.Sos.,M.M

NIDN : 0424027803

Tanda Tangan

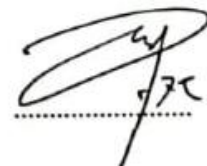


Anggota penguji

Riski Eko Ardianto, S.E.,M.M

NIDN : 0431079101

Tanda Tangan



Mengetahui,

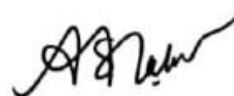
Ka.Prodi Manajemen



Yunita Ramadhani RDS.,S.E.,M.Se

NIDN : 0406068402

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr.Hj.Preatmi Nurastuti, S.E.,M.M

NIDN : 0404046508

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Johannes Sinaga

NIM : 111910071

Program Studi : S1 Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma kaidah dan etika penulisan.

Apabila di kemudian hari di temukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 01 Februari 2024



Johannes Sinaga

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah menjadi tempat sandaran dan pergumulan selama penulisan skripsi ini. Oleh karena berkat dan Kuasa-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Jasa *Elektroplating* untuk Meningkatkan Penjualan pada PT.Hotmal Jaya Perkasa”. Penyusunan skripsi ini merupakan suatu bentuk rancangan atau usulan penelitian yang akan penulis lakukan.

Skripsi ini kemungkinan besar tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya, terutama kepada:

1. Bapak Kuwat Riyanto, S.E.,M.M.,D.B.A selaku dosen pembimbing yang telah membimbing serta memberikan masukan dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Hamzah Muhammad Mardiputera., SKM., M.M., B.B.A, selaku rektor Universitas Pelita Bangsa.
3. Ibu Yunita Rahmadhani RDS., S.E., M.Sc, selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.
4. Bapak Wachid Hasyim.,SE.,MM, selaku dosen pembimbing akademik penulis di Universitas Pelita Bangsa.
5. Bapak Miduk Sinaga dan Ibu Mesti Butar-butar, Ayah dan Ibu tercinta yang selalu memberikan dukungan, doa dan kasih sayang yang tak terhingga kepada penulis.
6. Ramenta Pakpahan, Nenek tercinta yang selalu memberi dukungan, doa dan kasih sayang tak terhingga kepada penulis.
7. Lestari Silaban S.Ak, selaku kekasih saya yang terus memberikan dukungan dengan tulus untuk berjuang menyelesaikan skripsi ini hingga tuntas.
8. Teman seperjuangan Rahel Krisandi Tambunan, serta semua teman-teman Program Studi Manajemen.
9. Amos Sinaga dan Josua Sinaga, adik tercinta yang selalu memberi dukungan, doa dan kasih sayang tak terhingga kepada penulis.
10. Terima kasih pula kepada semua pihak yang belum penulis sebutkan satu persatu yang tiada henti memberikan semangat dan dukungan untuk keberhasilan skripsi ini.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| ABSTRAK | xii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Fokus Penelitian | 7 |
| 1.3 Permasalahan Penelitian..... | 8 |
| 1.4 Tujuan Penelitian..... | 8 |
| 1.5 Manfaat Penelitian..... | 9 |
| 1.6 Sistematisan Penelitian..... | 9 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 11 |
| 2.1 Strategi..... | 11 |
| 2.1.1 Pengertian Strategi..... | 11 |
| 2.1.2 Klasifikasi Strategi | 13 |
| 2.1.3 Unsur-Unsur Strategi..... | 15 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.4 Fungsi dari Strategi..... | 16 |
| 2.2 Pengembangan Usaha..... | 17 |
| 2.2.1 Klasifikasi Pengembangan Usaha | 18 |
| 2.3 Peneliti Terdahulu | 30 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 32 |
| 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian..... | 32 |
| 3.1.1 Jenis Penelitian..... | 32 |
| 3.1.2 Pendekatan Penelitian..... | 32 |
| 3.1.3 Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 33 |
| 3.1.4 Desain Penelitian | 33 |
| 3.2 Jenis,Sumber, dan Metode Pengumpulan data | 35 |
| 3.2.1 Jenis dan Sumber data | 35 |
| 3.2.2 Instrumen Pengumpulan data | 35 |
| 3.3 Uji Keabsahan data..... | 38 |
| 3.3.1 Credibility..... | 38 |
| 3.3.2 Transferability | 41 |
| 3.3.3 Dependability | 41 |
| 3.3.4 Confirmability | 41 |
| 3.4 Tahapan dalam Penelitian..... | 42 |
| 3.4.1 Tahap Awal | 43 |
| 3.4.2 Tahap Pengumpulan Data..... | 44 |

| | |
|---|-----------|
| 3.4.3 Tahap Analisis Data | 45 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 48 |
| 4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian..... | 48 |
| 4.2 Visi,Misi dan Tujuan PT.Hotmal Jaya Perkasa..... | 48 |
| 4.2.1 Visi PT.Hotmal Jaya Perkasa | 48 |
| 4.2.2 Misi PT.Hotmal Jaya Perkasa..... | 48 |
| 4.2.3 Tujuan PT.Hotmal Jaya Perkasa..... | 49 |
| 4.2.4 Struktur Organisasi PT.Hotmal Jaya Perkasa..... | 49 |
| 4.3 Deskripsi Hasil Penelitian dan Analisis Data..... | 55 |
| 4.4 Analisis Strategi Integrasi Horizontal..... | 58 |
| 4.5 Analisis Strategi Intensif | 59 |
| 4.6 Analisis Strategi Pemasaran | 60 |
| 4.6.1 Strategi Produk | 61 |
| 4.6.2 Strategi Harga..... | 63 |
| 4.6.3 Strategi Distribusi..... | 64 |
| 4.6.4 Strategi Pelayanan | 65 |
| 4.6.5 Strategi Promosi | 67 |
| BAB V PENUTUP..... | 70 |
| 5.1 Kesimpulan | 70 |
| 5.2 Implikasi | 71 |
| 5.3 Keterbatasan Peneliti | 71 |

| | |
|-----------------------------|-----------|
| 5.2 Saran | 72 |
| DAFTAR PUSTAKA | 74 |
| LAMPIRAN..... | 77 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 1. 1 Research Gap | 6 |
| Tabel 4.1 Penjualan PT.Hotmal 2022 | 56 |
| Tabel 4.2 Grafik Pendapatan PT.Hotmal 2022 | 57 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 3.1 Tahap Dalam Penelitian | 42 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT.Hotmal Jaya Perkasa | 50 |

*ELECTROPLATING SERVICE BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY TO
INCREASE SALES AT PT. HOTMAL JAYA PERKASA WEST CIKARANG*

ABSTRACT

Electroplating is the plating of metal iron (conductive solid material raw materials) coated with a plating system, so that iron or raw materials or the main material can be anti-rust and more shiny or brilliant and automatically strong durable. In Bekasi there are various kinds of brass, iron, metal plating service businesses, one of which is the Electroplating Service Business (PT. Hotmal Jaya Perkasa). The establishment of this business was motivated by the increasing industrial sector of brass, iron, metal in Bekasi, especially MM2100 Industrial Estate, EJIP Industrial Estate, Hyundai Industrial Estate, Deltamas Industrial Estate, Jababeka Industrial Estate, Lippo Industrial Estate, etc. which only produce raw materials until the process becomes semi-finished goods. Therefore, brass, iron, metal companies in Bekasi really need electroplating services so that metal or brass goods can be protected from corrosion and to beautify the appearance of products to make them look more attractive. This is one of the foundations for researchers to examine how to implement business development strategies carried out by the Electroplating Service Business (PT. Hotmal Jaya Perkasa) to increase sales. This type of research is field research, using two types of data sources, namely primary data and secondary data obtained using observation, interview, and documentation methods. After the data is collected, then the data is analyzed using a qualitative descriptive approach. The results of this study state that the strategy applied by the Electroplating Service Business (PT. Hotmal Jaya Perkasa) is broadly in accordance with the theory of business development strategies. The strategies applied are horizontal integration strategies, intensive strategies, marketing strategies.

Keywords : Business Development Strategy, Electroplating Services, Increase Sales

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JASA *ELEKTROPLATING* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT.HOTMAL JAYA PERKASA CIKARANG BARAT

ABSTRAK

Elektroplating yaitu pelapisan besi logam (bahan baku benda padat konduktif) yang dilapisi dengan sistem plating, sehingga besi atau bahan baku atau bahan utama tersebut bisa anti karat dan lebih mengkilap atau cemerlang dan otomatis kuat tahan lama. Di Bekasi terdapat berbagai macam bisnis Jasa plating kuningan, besi, logam salah satunya adalah Usaha Jasa *Elektroplating* (PT.Hotmal Jaya Perkasa). Pendirian bisnis ini dilatar belakangi oleh meningkatnya sektor industri kuningan, besi, logam di Bekasi khususnya Kawasan Industri MM2100, Kawasan Industri EJIP, Kawasan Industri Hyundai, Kawasan Industri Deltamas, Kawasan industri jababeka, Kawasan industri Lippo, dll yang hanya memproduksi bahan mentah hingga proses menjadi barang setengah jadi saja. Oleh karena itu perusahaan-perusahaan kuningan, besi, logam yang ada di Bekasi sangat membutuhkan Jasa *Elektroplating* supaya barang logam atau kuningan dapat terlindungi dari korosi dan untuk memperindah tampilan produk agar terlihat lebih menarik. Inilah yang menjadi salah satu landasan peneliti untuk meneliti Bagaimana penerapan strategi pengembangan bisnis yang dilakukan Usaha Jasa *Elektroplating* (PT.Hotmal Jaya Perkasa) Untuk Meningkatkan Penjualan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research), dengan menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder yang di dapat dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa strategi yang diterapkan oleh Usaha Jasa *Elektroplating* (PT.Hotmal Jaya Perkasa) secara garis besar sudah sesuai dengan teori strategi pengembangan usaha. Strategi yang diterapkan adalah strategi integrasi horizontal, strategi intensif, strategi pemasaran.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha, Jasa *Elektroplating*, Meningkatkan Penjualan