

## ABSTRAK

**AMI PRILIAMI HASTUTI, Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada Saung Pojok Dadaha Kota Tasikmalaya, di bawah bimbingan Prof. Dr. H. Darsiharjo,MS dan Reiza Miftah .,M.Sc.**

Saung Pojok Dadaha merupakan rumah makan yang beroperasi sejak tahun 2009 dan mengalami perkembangan yang cukup baik. Bermula dari warung nasi kecil lalu berkembang menjadi rumah makan yang mampu menjual hingga 1000 porsi per hari. Keunikan Rumah Makan ini adalah hanya menawarkan satu menu makanan yaitu nasi timbel komplit yang berisi nasi timbel, ayam goreng serundeng, tempe goreng, tahu goreng, ikan asin, sambal, dan lalapan dengan harga Rp.10.000,-. Pada 3 tahun terakhir penjualan Saung Pojok Dadaha mengalami kenaikan dan penurunan, terjadi secara fluktuatif. Sehingga muncul gagasan untuk melakukan analisis strategi pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha

Berdasarkan hasil penelitian yang bersumber dari pemilik dalam variabel faktor eksternal dan internal, 12 responden karyawan dalam variabel kepuasan kerja dan 200 responden konsumen dalam variabel kualitas produk, harga, promosi, lokasi dan kualitas pelayanan. Didapatkan hasil bahwa untuk mengembangkan usaha Saung Pojok Dadaha strategi prioritas utamanya adalah dengan membuka cabang. Berdasarkan hasil analisis dengan matriks Internal, matriks Eksternal, matriks IE, *positioning quadrant* SWOT, matriks SWOT dan QSPM seluruhnya menunjukkan bahwa, posisi Saung Pojok Dadaha pada matriks IE berada pada posisi *hold and maintain* atau sel V dan pada matriks *Positioning Quadrant* SWOT berada pada kuadran I atau akan memanfaatkan strategi SO. Alternatif strategi yang cocok untuk Saung Pojok Dadaha diantaranya adalah membuka cabang untuk mengembangkan Saung Pojok Dadaha, memperluas pangsa pasar dengan bertambahnya konsumen baru, melakukan strategi promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi, mempertahankan kualitas produk dengan rasa yang tetap, harga yang terjangkau dan mutu yang baik dan menjaga hubungan baik antara atasan dan karyawan agar komunikasi berjalan terus.

Kata kunci:

Pengembangan Usaha Saung Pojok Dadaha, Kota Tasikmalaya

## ABSTRACT

**AMI PRILIAMI HASTUTI, The Analysis of Business Development Strategy in Saung Pojok Dadaha Tasikmalaya , under the guidance of Prof. Dr. H. Darsiharjo,MS dan Reiza Miftah .,M.Sc.**

*Saung Pojok Dadaha is a restaurant that has been running since 2009 and experiencing a good progress. Starting from a small food stall, it has growing into a restaurant that can sell up to 1000 servings a day. The uniqueness of this restaurant is it only offers 1 menu that is “nasi timbel komplit” the menu consists of timbel rice, serundeng, fried chicken, fried tempe, fried tofu, salty fish, chili sauce and salad with the price of Rp.10.000 in the last 3 years, they had fluctuatif increasing and decreasing selling. It has triggered an idea to analyze the business development strategy in Saung Pojok Dadaha.*

*Based on the results of the research coming from owner in external and internal factor or variable, 12 responses in work satisfaction variable and 200 customer responses in quality product, price, promotion and service quality variables. The result shows that in order to develop business, their main priority strategy is expanding branches. Based on the analysis using internal matrix, external matrix, IE matrix, positioning quadrant SWOT, SWOT matrix and QSPM, the result shows that the position of Saung Pojok Dadaha in IE matrix is at hold and maintain position or sel V and its position in positioning quadrant SWOT matrix is a quadrant I or the result will utilize SO strategy. The suitable alternative strategy for Saung Pojok Dadaha is expanding branches to develop SPD, expanding target market with the increasing of new customer, running promotion strategy by utilizing development of technology, maintaining product quality with same taste, affordable price and good quality and maintaining good relationship between the owner and employees so that communication runs well.*

Keywords:

Business Development of Saung Pojok Dadaha, Tasikmalaya.