

# ANALISIS PERENCANAAN STRATEGIS PADA PERUSAHAAN RITEL

## STUDI KASUS: BUDIMAN SWALAYAN

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk membuat formulasi strategi dengan cara melakukan analisis baik secara eksternal maupun internal perusahaan. Objek penelitian ini adalah Budiman Swalayan yang berada di jalan Sawahan, Padang Timur, Kota Padang. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan beberapa *stakeholders* Budiman Swalayan yaitu manajer, karyawan, dan pelanggan serta melakukan observasi secara langsung pada Budiman Swalayan itu sendiri. Alat (*tools*) yang digunakan dalam membuat formulasi strategi adalah Matriks SWOT dan Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif (QSPM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima strategi alternatif yang dapat diterapkan oleh Budiman Swalayan yaitu: (1) menambah jenis produk yang ditawarkan, (2) membuka cabang baru, (3) menurunkan harga produk, (4) mempertahankan citra atau *image* perusahaan, dan (5) memberikan layanan *delivery order* kepada pelanggan. Setelah dilakukan evaluasi terhadap lima strategi tersebut dengan menggunakan QSPM, didapat satu strategi prioritas yaitu menambah jenis produk yang ditawarkan.

Kata Kunci : *Perencanaan Strategis, SWOT, Ritel, dan QSPM*

