



**ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN
IMPLIKASI TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS *LEAN*
CANVAS DENGAN KONSEP *GE-MCKINSEY* DAN *BEST
WORST METHOD***

(STUDI KASUS DI UMKM DAPUR MACHO)

SKRIPSI

AHMAD DZAKI

1810312009

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA

FAKULTAS TEKNIK

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

2022



**ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN
IMPLIKASI TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS *LEAN*
CANVAS DENGAN KONSEP *GE-MCKINSEY* DAN *BEST
WORST METHOD***

(STUDI KASUS DI UMKM DAPUR MACHO)

SKRIPSI

AHMAD DZAKI

1810312009

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA

FAKULTAS TEKNIK

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

2022

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi diajukan oleh :

Nama : Ahmad Dzaki

NIM : 1810312009

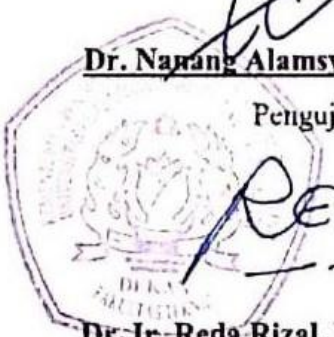
Program Studi : Teknik Industri

Judul Skripsi : Analisis Determinan Strategi Bisnis dan Implikasi Terhadap Pengembangan Bisnis *Lean Canvas* Dengan Konsep *Ge-Mckinsey* dan *Best Worst Method* (Studi Kasus di Umkm Dapur Macho)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.

Muhammad As'adi, MT. IPM

Penguji Utama



Dr. Nanang Alamsyah, ST. MT.

Penguji I

Dr. Yuhzar Widiatama, M.Eng

Penguji II (Pembimbing)

Dr. Ir. Reda Rizal, B.Sc. M.Si. IPU

Dekan

Muhammad As'adi, MT. IPM

Kepala Program Studi

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal Ujian : 23 Juni 2022

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

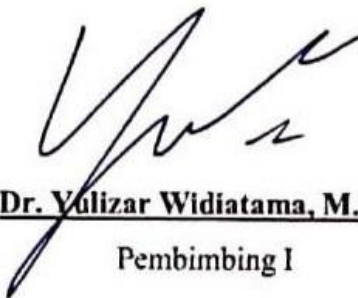
**ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN IMPLIKASI
TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS LEAN CANVAS DENGAN
KONSEP GE-MCKINSEY DAN BEST WORST METHOD
(STUDI KASUS DI UMKM DAPUR MACHO)**

Disusun oleh:

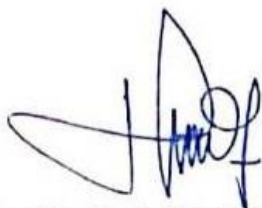
AHMAD DZAKI

1810312009

Menyetujui,



Dr. Yulizar Widiatama, M.Eng
Pembimbing I



Santika Sari, ST. MT.
Pembimbing II

Mengetahui,



Muhammad As'Adi, MT. IPM
Kepala Program Studi

PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan semua sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Ahmad Dzaki
NIM : 1810312009
Program Studi : Teknik Industri

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 7 Juli 2022

Yang Menyatakan,

 
METERAI
TEMPEL
B4842AJX910093022
(Ahmad Dzaki)

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademi Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ahmad Dzaki
NIM : 1810312009
Fakultas : Teknik
Program Studi : Teknik Industri

Dengan pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN IMPLIKASI
TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS LEAN CANVAS DENGAN
KONSEP GE-MCKINSEY DAN BEST WORST METHOD (STUDI KASUS
DI UMKM DAPUR MACHO)”**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 7 Juli 2022

Yang Menyatakan,



(Ahmad Dzaki)

ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN IMPLIKASI TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS *LEAN CANVAS* DENGAN KONSEP *GE-MCKINSEY* DAN *BEST WORST METHOD*

(STUDI KASUS DI UMKM DAPUR MACHO)

Ahmad Dzaki

Abstrak

Adanya dampak Covid-19 banyak mempengaruhi UMKM di Indonesia. Salah satunya yaitu pada UMKM Dapur Macho yang merupakan UMKM dibidang kuliner dengan sebagian besar customer segmentnya dari kalangan ibu-ibu rumah tangga. Dampak yang dirasakan UMKM Dapur Macho dalam satu tahun terakhir yaitu adanya penurunan jumlah pelanggan dan tingkat penjualan sebesar 7% dari bulan juni 2021 sampai januari 2022. Pada penelitian ini dilakukan 4 tahapan, tahapan yang pertama melakukan analisis faktor internal dan eksternal berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha. Kemudian tahapan yang kedua dilakukan analisis matriks GE (*General Electric*) – *Mckinsey* dengan penilaian bobot dan rating yang didapatkan dari para expert UMKM Dapur Macho yaitu CEO, Admin, dan Koki. Hasil analisis Matriks GE-Mckinsey didapatkan dari hasil total skor pada variabel *Competitive Strength* sebesar 3,317 dan variabel *Industry Attractiveness* sebesar 2,896 dengan posisi yang didapatkan berada di posisi *selectively/Manage for earnings*. Tahapan yang ketiga melakukan perhitungan dengan metode BWM (*Best Worst Method*) berdasarkan hasil survey perbandingan kriteria dengan jumlah responden sebanyak 88 responden. Hasil yang didapatkan pada perhitungan BWM yaitu nilai reliabilitas (Ksi) sebesar 0,089, kemudian kriteria yang terpilih yaitu “Adanya penawaran yang lebih menarik oleh kompetitor” dengan nilai bobot sebesar 0,323. Tahapan yang terakhir yaitu memberikan usulan strategi yaitu “Meningkatkan value produk dan mengembangkan konsep promosi dengan memanfaatkan platform digital”, kemudian strategi tersebut nantinya akan diaplikasikan kedalam beberapa elemen strategi yang ada di *Lean Canvas*.

Kata Kunci: UMKM, Kuliner, GE-Mckinsey, BWM, *Lean Canvas*.

**ANALYSIS OF DETERMINANTS OF BUSINESS STRATEGIES
AND IMPLICATIONS FOR LEAN CANVAS BUSINESS
DEVELOPMENT WITH THE CONCEPT OF GE-MCKINSEY
AND THE BEST WORST METHOD
(CASE STUDY IN UMKM DAPUR MACHO)**

Ahmad Dzaki

Abstract

The impact of Covid-19 has affected many UMKM in Indonesia. One of them is the Dapur Macho UMKM which is a UMKM in the culinary field with most of its customer segments from housewives. The impact felt by Dapur Macho UMKM in the last year is a decrease in the number of customers and sales levels by 7% from June 2021 to January 2022. In this study, 4 stages were carried out, the first stage was to analyze internal and external factors based on the results of interviews conducted with business owners. Then the second stage was carried out by analyzing the GE (General Electric) – Mckinsey matrix with weight and rating assessments obtained from Macho Kitchen UMKM experts, namely CEO, Admin, and Chef. The results of the GE-Mckinsey Matrix analysis were obtained from the total score results on the Competitive Strength variable of 3,317 and the Industry Attractiveness variable of 2,896 with the position obtained being in the selectively / Manage for earnings position. The third stage of the calculation was carried out using the BWM (Best Worst Method) method based on the results of a comparative survey of criteria with many respondents as many as 88 respondents. The results obtained in the BWM calculation are a reliability value (Ksi) of 0.089, then the selected criteria are "There is a more attractive offer by competitors" with a weight value of 0.323. The last stage is to provide a strategy proposal, namely "Increasing product value and developing promotional concepts by utilizing digital platforms", then the strategy will later be implied into several elements of the strategy in Lean Canvas.

Keywords: UMKM, Culinary, GE-Mckinsey, BWM, Lean Canvas.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan penelitian skripsi yang berjudul **“ANALISIS DETERMINAN STRATEGI BISNIS DAN IMPLIKASI TERHADAP PENGEMBANGAN BISNIS LEAN CANVAS DENGAN KONSEP GE-MCKINSEY DAN BEST WORST METHOD (STUDI KASUS DI UMKM DAPUR MACHO)”**. Adapun tujuan penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam penyelesaian program studi S-1 Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik UPN Veteran Jakarta. Dalam Penyusunan laporan skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak atas bantuan yang telah diberikan penulis selama proses penyelesaian skripsi, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Allah SWT karena dengan karunia-Nya sehingga penulis senantiasa diberikan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akhir.
2. Bapak, mamah, dan kakak yang senantiasa memberikan dukungan kepada penulis dan memberikan kepercayaan kepada penulis.
3. Bapak Dr. Ir. Reda Rizal, M.Si, Selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta
4. Bapak Muhammad As’adi, S.T., M.T. selaku Kepala Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
5. Bapak Dr. Yulizar Widiatama, M.Eng selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing, memberikan bantuan serta mengarahkan penulis selama penulisan tugas akhir ini.
6. Ibu Santika Sari, ST, MT selaku dosen pembimbing II yang telah membimbing penulis serta memberikan masukan kepada penulis selama penulisan tugas akhir ini.
7. Om Buyung selaku pemilik usaha UMKM Dapur Macho yang telah mengizinkan dan bersedia bekerja sama dalam pengambilan data tugas akhir penulis, serta seluruh pekerja UMKM tersebut yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membantu penulis.

8. Seluruh dosen serta civitas akademika Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta yang tidak dapat satu per satu, atas jasa dan ilmu yang telah diberikan selama penulis melakukan studi di Jurusan Teknik Industri sehingga penulis dapat menyelesaikan Pendidikan S1 di UPN Veteran Jakarta
9. Afifah Wahyu Ramadanti yang telah memberikan dukungan, semangat, dan masukan serta selalu meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam penyusunan laporan skripsi ini.
10. Rekan-rekan Teknik Industri UPN Veteran Jakarta yang telah memberikan dukungan serta bantuan selama penulis melakukan penyusunan laporan skripsi ini.
11. Seluruh pihak yang terlibat dan tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah berkenan untuk membantu penulis baik dalam penulisan maupun dalam dukungan moril selama penulisan skripsi.

Jakarta, Juli 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	ii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Ruang Lingkup	7
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 UMKM.....	9
2.1.1 Pengertian UMKM	9
2.1.2 Kriteria UMKM.....	9
2.2 Manajemen Strategi	10
2.2.1 Pengertian Manajemen Strategi.....	10
2.2.2 Pendekatan manajemen strategis	11
2.3 Pengertian dan konsep strategi	12
2.3.1 Pengelompokkan strategi.....	12
2.4 Proses Menganalisis dan Memilih Strategi.....	14
2.5 Matriks GE-McKinsey	15
2.5.1 Kelebihan dan Kekurangan Matriks GE-McKinsey	18

2.5.2 Implikasi Investasi Matriks GE- <i>Mckinsey</i>	18
2.6 <i>Best Worst Method</i> (BWM)	20
2.7 Microsoft Excel.....	24
2.8 <i>Lean Canvas</i>	24
2.9 Perbandingan Metode	30
2.10 Penelitian Terdahulu.....	33
BAB 3 METODE PENELITIAN	35
3.1 Tahap persiapan	35
3.1.1 Ruang Lingkup Penelitian	35
3.1.2 Jenis Penelitian	35
3.1.3 Observasi	35
3.1.4 Studi Literatur.....	35
3.1.5 Identifikasi Masalah	36
3.1.6 Perumusan Masalah.....	36
3.1.7 Penetapan Tujuan	36
3.2 Tahap Pengumpulan Data.....	36
3.2.1 Data Primer.....	36
3.2.2 Data Sekunder	37
3.3 Tahap Pengolahan Data	37
3.3.1 Analisis Faktor Internal dan Eksternal	37
3.3.2 Data Kuesioner Penilaian Rating dan Bobot	37
3.3.3 Analisis Matriks Ge- <i>Mckinsey</i>	38
3.3.4 Pemilihan Kriteria	39
3.3.5 Data Survey Perbandingan <i>Best Worst Method</i>	39
3.3.6 Analisis <i>Best Worst Method</i>	40
3.3.7 Strategi <i>Lean Canvas</i>	41
3.3.8 Kesimpulan dan Saran.....	41
3.3.9 Diagram Alir penelitian.....	41
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	44
4.1 Profil Perusahaan	44
4.2 Analisis Faktor Internal dan Eksternal Usaha Dapur Macho	45
4.2.1 Faktor Internal	45

4.2.2 Faktor Eksternal.....	50
4.3 <i>Input Stage</i>	53
4.3.1 Variabel Kekuatan Bersaing (<i>Competitive Strength</i>)	54
4.3.2 Variabel Daya Tarik Industri (<i>Industry Attractiveness</i>)	56
4.4 <i>Matching Stage</i>	59
4.4.1 Analisis Matriks GE-Mackinsey.....	60
4.5 <i>Decision Stage</i>	64
4.5.1 Perhitungan <i>Best Worst Method</i>	64
4.5.2 Analisis Hasil Perhitungan <i>Best Worst Method</i>	72
4.6 Strategi Bisnis <i>Lean Canvas</i>	73
BAB 5 PENUTUP.....	81
5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil Rekapitulasi Jumlah Pelanggan Dapur Macho Dalam 1 Tahun ...	3
Tabel 2.1 Kriteria UMKM berdasarkan aset dan omzet yang dimiliki	10
Tabel 2.2 Kriteria UMKM Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	10
Tabel 2.3 Formulasi Strategi	14
Tabel 2.4 Indeks Konsistensi (CI).....	23
Tabel 2.5 Ambang Batas Konsistensi Rasio Rezaei (2020).....	23
Tabel 2.6 Kelebihan dan Kekurangan Metode	31
Tabel 2.7 Perbedaan Business Model Canvas dan Lean Canvas	32
Tabel 2.8 Kelebihan dan Kekurangan Metode	32
Tabel 2.9 Penelitian Terdahulu.....	33
Tabel 4.1 Penentuan angka dan posisi pada variabel <i>Competitive Strength</i>	54
Tabel 4.2 Rekapitulasi <i>Rating</i> Variabel <i>Competitive Strength</i>	54
Tabel 4.3 Rekapitulasi Bobot Variabel <i>Competitive Strength</i>	54
Tabel 4.4 Hasil Skor Variabel <i>Competitive Strength</i>	56
Tabel 4.5 Penentuan angka dan posisi pada variabel <i>Industry Attractiveness</i>	54
Tabel 4.6 Rekapitulasi <i>Rating</i> Variabel <i>Industry Attractiveness</i>	57
Tabel 4.7 Rekapitulasi Bobot Variabel <i>Industry Attractiveness</i>	58
Tabel 4.8 Hasil Skor Variabel <i>Industry Attractiveness</i>	58
Tabel 4.9 Daftar menu Dapur Macho berdasarkan rata-rata pesanan porsi per bulan	62
Tabel 4.10 Rekapitulasi Kriteria BWM.....	65
Tabel 4.11 Rekapitulasi hasil rata-rata penilaian kriteria yang paling penting	68
Tabel 4.12 Rekapitulasi hasil rata-rata penilaian kriteria yang kurang penting ...	69
Tabel 4.13 Rekapitulasi hasil solver pada 9 kriteria.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan UMKM Indonesia Pada Bisnis Kuliner Periode 2016 - 2020	2
Gambar 1.2 Grafik Data Pelanggan Dapur Macho pada bulan Februari 2021 – Januari 2022- 2020.....	4
Gambar 1.3 Grafik Data Penjualan Dapur Macho pada bulan Februari 2021 – Januari 2022	4
Gambar 2.1 Matriks GE-McKinsey.....	19
Gambar 2.2 Lean Canvas.....	25
Gambar 2.3 Perubahan dari BMC menjadi <i>Lean Canvas</i>	29
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Penelitian.....	42
Gambar 3.2 <i>Flowchart</i> Penelitian (Lanjutan).....	43
Gambar 4.1 Foto lokasi usaha Dapur Macho	45
Gambar 4.2 Contoh varian menu Dapur Macho.....	46
Gambar 4.3 Hasil Matriks Ge-Mckinsey Dapur Macho	60
Gambar 4.4 Hasil input kriteria pada Microsoft excel BWM Solver	66
Gambar 4.5 Hasil persentase pada pemilihan kriteria yang paling penting	67
Gambar 4.6 Hasil persentase pada pemilihan kriteria yang kurang penting	67
Gambar 4.7 Hasil input kriteria yang paling penting dan kriteria yang kurang penting pada Microsoft excel BWM Solver.....	68
Gambar 4.8 Hasil input penilaian rata-rata dua kondisi pada Microsoft excel BWM Solver	70
Gambar 4.9 Hasil solver data pada 9 kriteria menggunakan Microsoft excel BWM Solver	71
Gambar 4.10 Lean Canvas.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara Audit Internal dan Eksternal

Lampiran 2. Hasil Responden pada Penilaian Rating dan Bobot

Lampiran 3. Dokumentasi Penyebaran Survey Perbandingan BWM

Lampiran 4. Hasil Kuisisioner BWM

Lampiran 5. Hasil Rekapitulasi Survey perbandingan BWM

Lampiran 6. Hasil Pengolahan Data BWM