

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TEH SERBUK “PUDER TEA” (Kasus di PD Selamat Jaya yang bermitra dengan SMKN Bojonggambir)

Oleh

**Hilda Nurmasahara
NPM 205009092**

Dosen Pembimbing

**Faqihuddin
Hj.Tenten Tedjaningsih**

PD Selamat Jaya sebagai salah satu perusahaan yang memproduksi teh perlu merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usahanya. PD Selamat Jaya mempunyai produk teh sejak awal tahun 2023 yang belum mampu bersaing di pasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta mengidentifikasi alternatif strategi dan menentukan strategi prioritas yang tepat untuk diterapkan dalam pengembangan produk Teh Serbuk “Puder Tea”. Metode penelitian ini menggunakan studi kasus dengan pembahasan dilakukan secara deskriptif kualitatif. Tempat penelitian dilakukan di PD Selamat Jaya yang berlokasi di Desa Mangkonjaya, Kecamatan Bojonggambir, Kabupaten Tasikmalaya. Teknik penentuan responden menggunakan *purposive*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan ialah analisis SWOT dan analisis QSPM. Hasil analisis menunjukkan bahwa Faktor internal yang menjadi kekuatan terbesar ialah kemasan produk yang menarik, sedangkan yang menjadi kelemahan terbesar ialah akses lokasi yang jauh dengan calon konsumen. Faktor eksternal yang menjadi peluang terbesar ialah ketersediaan bahan baku yang melimpah sedangkan ancaman terbesar ialah persaingan usaha dan kompetisi pasar. Berdasarkan analisis SWOT terdapat 9 strategi alternatif yang bisa di terapkan di PD Selamat Jaya dan Strategi prioritas yang dipilih berdasarkan QSPM ialah meningkatkan kualitas produk teh melalui penguatan kerjasama dengan mitra petani dan mitra pengemasan produk.

Kata Kunci : Pengembangan, Puder Tea, QSPM, Strategi, SWOT, Teh.

ABSTRACT

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF POWDER TEA “PUDER TEA”

(Case at PD Selamat Jaya collaborating with SMKN Bojonggambir)

By

**Hilda Nurmasahara
NPM 205009092**

Supervisor

**Faqihuddin
Hj. Tenten Tedjaningsih**

PD Selamat Jaya as one of the companies that produce tea needs to formulate the right strategy for its business development. PD Selamat Jaya has tea products since early 2023 that have not been able to compete in the market. This study aims to identify internal and external factors that become strength, weakness, opportunity and threat and identify the alternative strategy and determine the right priority strategy to be applied in the development of the powder "Puder Tea" tea product. This research method uses a case study with a qualitative descriptive discussion. The place of research was carried out in the PD Selamat Jaya, Bojonggambir District, Tasikmalaya Regency. The technique of determining respondents using purposive. The data used in this study are primary data and secondary data. The analysis results show that the biggest internal strength factor is attractive product packaging, while the biggest weakness is the distant location access to potential customers. The biggest external opportunity factor is the abundant availability of raw materials, while the biggest threat is business competition and market competition. Based on the SWOT analysis, there are 9 alternative strategies that can be applied at PD Selamat Jaya, and the priority strategy chosen based on QSPM are enhancing the quality of tea products through strengthening partnerships with tea farmers and packaging partners.

Keywords: Development, Powder Tea, QSPM, Strategy, Tea, SWOT.