



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Rancangan Strategi Toko Roti Fen's Bluder**

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Verra Tania

2016320050

Bandung

2019



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Rancangan Strategi Toko Roti Fen's Bluder**

Skripsi

Oleh

Verra Tania

2016320050

Pembimbing

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M.

Bandung

2019

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

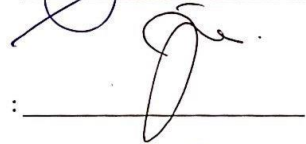
Nama : Verra Tania  
Nomor Pokok : 2016320050  
Judul : Rancangan Strategi Toko Roti Fen's Bluder

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Senin, 6 Januari 2020  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**  
**Ketua sidang merangkap anggota**  
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

: 

**Sekretaris**  
Dr. Orpha Jane, M.M

: 

**Anggota**  
Angela Caroline, S.AB., M.M

: 

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

  
Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Verra Tania

NPM : 2016320050

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Strategi Toko Roti Fen's Bluder

Dengan ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip dan ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini dibuat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 12 Desember 2019

Verra Tania

## ABSTRAK

Nama : Verra Tania

NPM : 2016320050

Judul : Rancangan Toko Roti Fen's Bluder

---

Pada zaman sekarang masyarakat ingin melakukan kegiatan dengan lebih cepat dan menghemat waktu. Sehingga makanan cepat saji dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satu makanan cepat saji yang dicari oleh masyarakat adalah roti. Roti dapat dijadikan untuk sarapan dan kudapan. Hal tersebut membuat industri roti semakin meningkat, khususnya di Kota Bandung, mulai dari skala kecil, menengah sampai dengan skala besar. Fen's Bluder merupakan toko roti yang berskala kecil dan memproduksi roti jadul yang disebut roti Bluder. Sejak awal didirikan hingga saat ini Fen's Bluder sudah memiliki strategi namun belum secara khusus maka dibutuhkannya pengembangan dan strategi yang tepat agar tetap bertahan menghadapi pesaing yang ada.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan metode penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan dengan pemilik Fen's Bluder bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai strategi yang digunakan saat ini. Penulis menggunakan 3 teknik Analisa data yaitu aspek *internal*, aspek *eksternal* dan SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian ini, Fen's Bluder dapat dinyatakan sudah memiliki strategi yaitu strategi diferensiasi. Namun untuk dapat menghadapi persaingan di masa yang akan datang, berdasarkan analisis aspek internal, aspek eksternal dan matriks SWOT. Strategi bersaing yang dapat digunakan Fen's Bluder adalah *Best Cost Provider*, karena perusahaan mencari jalan tengah antara keuntungan dengan biaya rendah dan keuntungan diferensiasi yang menarik pasar.

**Kata kunci: strategi bersaing, aspek *internal*, aspek *eksternal*, matriks SWOT**

## ABSTRACT

Name : Verra Tania

NPM : 2016320050

Title : *Competitive Strategy Design of Fen's Bluder Bakery*

---

*In this modern world, people is looking to do things simply and quickly in order to save time, hance quick and instant meals are now needed more than ever. One of the examples of quick and instant meals is bread, which can be considered as both meal and snack. As result, the bread industry including the small, middle and big scale have grown drastically especially in Bandung. Fen's Bluder , is one example of small scale bread manufacturer in Bandung that produces traditional bread known as Bluder bread. Since its early operation, Fen's Bluder have established the strategy but not specifically so that needed to grow and compete with other existing bread manufacturers.*

*This paper will go in depth on the descriptive analysis by using the case study observation method. All data collected was gathered though both interviews and observations. Interviews were conducted with the owner of Fen's Bluder to gain information on the current strategy that is applied to the business. Three data analysis techniques such as internal aspects, external aspects and SWOT were also being used.*

*Based on the findings in this paper, it can be concluded that Fen's Bluder applies the differentiation strategy in its business operation. However, both internal and external aspects and also SWOT analysis have shown that Best Cost Provider can be an alternative strategy for Fen's Bluder to best compete in the current bread industry environment. It allows Fen's Bluder to establish the middle ground between creating profit by selling the product at low prices and creating profit by applying differentiation techniques to attract the market.*

**Key word:** *competitive strategy, internal aspects, external aspects, SWOT matrnx.*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria, atas berkat, rahmat dan karunia yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Rancangan Strategi Toko Roti Fen’s Bluder”. Penulisan skripsi ini dibuat dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena segala keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Penulis masih sangat membutuhkan saran demi menyempurnakan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis maupun pembaca.

Selama penyusunan skripsi ini penulis mendapat bantuan bimbingan, semangat, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Papa Warjadi Nurhasan, Mama Lie Aming dan Koko Verdy Tantowi yang tidak pernah lelah memberikan dukungan, doa, semangat, membiayai kuliah dan cinta yang sangat luar biasa kepada penulis, sehingga penulis tidak pernah nyerah dari awal kuliah hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi dan lulus dari Universitas Katolik Parahyangan.

2. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M., selaku dosen pembimbing yang selalu sabar membimbing dan meluangkan waktu, kesempatan serta masukan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
3. Tante Fen-Fen selaku pemilik Fen's Bluder yang telah bersedia meluangkan waktu, kesempatan dan tenaga untuk menggunakan perusahaannya serta memberikan semangat kepada penulis.
4. Ibu Dr. Banowati Talim, M.Si., selaku Kepala Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang memberikan penulis masukan saat kuliah di Ilmu Administrasi Bisnis.
5. Seluruh dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu, waktu serta tenaganya untuk mengajar penulis selama masa kuliah.
6. Engkim Wiwin dan Kiu-Kiu Ase yang membantu dalam memberikan moril penulis sehingga dapat lulus dari Universitas Katolik Parahyangan.
7. Iie Aling yang memberikan dukungan, doa serta semangat dari penulis masuk kuliah hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Alfred Siemarga Putra yang menemani seluruh kegiatan, memberikan dukungan, doa, semangat, serta mendengarkan seluruh keluhan penulis dari awal pemilihan topik hingga akhirnya penulisan skripsi selesai.
9. Violentisca Hermanto dan Brigitta Natalie, selaku sahabat penulis semasa kuliah yang selalu mendengarkan curhat, keluhan, belajar bareng dan memberikan semangat, doa, dukungan, bantuan hingga akhirnya dapat sama-sama menyelesaikan skripsi dan lulus dari Universitas Katolik Parahyangan.



10. Angelica Fiona, Jesslyn Kalonica, Sesilia Kenny, Felicia Ebelin, Nadya Purnama, Vivian Susanto dan Nadya Alyssa selaku teman perskripsian yang selalu memberikan dukungan, doa dan semangat sehingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
11. Theresia Mega Amelia, Valencia Vanessa, Jessica Catherine, Shana Tasya, Monica Nathania dan Ayrton Cyril selaku sahabat penulis semasa sekolah yang tidak pernah lelah memberikan semangat dari sejak sekolah, memberikan dukungan saat masa mengerjakan skripsi, mendengarkan curhat hingga akhirnya dapat diterima dan lulus dari Universitas Katolik Parahyangan.
12. Angel Octavia selaku tetangga sekaligus sahabat penulis sejak kecil yang memberikan doa, semangat dalam menyelesaikan skripsi, mendengarkan segala curhatan penulis dan mengingatkan untuk selalu berdoa dan bersyukur.
13. Jeremy Kristian dan Michael Sandy Lim yang selalu mendengarkan keluhan penulis dan memberikan semangat tentang pelajaran, percintaan dan pertemanan serta memberikan tumpangan semasa kuliah.
14. Ignatius Henry, Albert Septhian, Melvin Jeremia, selaku teman penulis yang selalu memberikan candaan receh yang dapat menghilangkan stress penulis dan memberikan semangat kepada penulis semasa penulisan skripsi dan semasa kuliah.
15. Teman-teman *twenty-an* yang memberikan dukungan dan semangat serta membantu dalam melengkapi catatan untuk ujian dan tugas.

16. Teman-teman Administrasi Bisnis 2016 yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang memberikan dukungan serta semangat.
17. Teman-teman HMPSIAB yang memberikan kenangan, pengalaman semasa kuliah.
18. Diri saya sendiri yang tidak pernah menyerah untuk mengerjakan skripsi dan tugas-tugas semasa kuliah sehingga dapat bertahan hingga lulus dari Universitas Katolik Parahyangan.

Akhir kata penulis berharap dan mendoakan agar Tuhan memberikan berkat dan rahmat yang berlimpah atas segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi. Penulis berharap agar dapat bermanfaat bagi yang membaca ataupun yang membutuhkan untuk dijadikan sebagai referensi.

Bandung, 12 Desember 2019

Verra Tania

## DAFTAR ISI

|   |    |
|---|----|
| DAFTAR GAMBAR .....                       | x  |
| DAFTAR TABEL.....                         | xi |
| BAB I PENDAHULUAN.....                    | 1  |
| 1.1 Latar Belakang Masalah .....          | 1  |
| 1.2 Identifikasi Masalah.....             | 2  |
| 1.3 Tujuan Penelitian .....               | 3  |
| 1.4 Kegunaan Penelitian.....              | 3  |
| 1.5 Kerangka Pemikiran.....               | 4  |
| BAB 2 KERANGKA TEORI .....                | 6  |
| 2.1 Pengertian Strategi .....             | 6  |
| 2.2 Tingkatan Strategi .....              | 7  |
| 2.3 Strategi Bersaing .....               | 7  |
| 2.3.1 Tiga Strategi Bersaing Generik..... | 8  |
| 2.3.2 Strategi Generik Modifikasi.....    | 8  |
| 2.4 Manajemen Strategi .....              | 10 |
| 2.4.1 Aspek Internal .....                | 12 |
| 2.4.2 Aspek Eksternal .....               | 17 |
| 2.5 SWOT .....                            | 20 |
| 2.5.1 Elemen-elemen SWOT .....            | 22 |
| 2.6 Penelitian Terdahulu .....            | 23 |
| BAB 3 METODELOGI PENELITIAN .....         | 26 |

|  |           |
|--|-----------|
| 3.1 Jenis Penelitian.....                    | 26        |
| 3.2 Metode Penelitian.....                   | 26        |
| 3.3 Protokol Studi .....                     | 27        |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data.....             | 29        |
| 3.4.1 Teknik Wawancara.....                  | 29        |
| 3.4.2 Teknik Observasi .....                 | 30        |
| 3.5 Sumber Data.....                         | 31        |
| 3.5.1 Data Primer .....                      | 31        |
| 3.5.2 Data Sekunder .....                    | 31        |
| 3.6 Teknik Analisa Data.....                 | 32        |
| 3.7 Model Penelitian .....                   | 34        |
| <b>BAB 4 OBJEK PENELITIAN.....</b>           | <b>36</b> |
| 4.1 Sejarah Fen's Bluder .....               | 36        |
| 4.2 Profil Fen's Bluder.....                 | 37        |
| 4.2.1 Logo .....                             | 37        |
| 4.2.2 Lokasi.....                            | 37        |
| 4.3 Penawaran Perusahaan .....               | 37        |
| 4.3.1 Produk .....                           | 38        |
| 4.3.2 <i>Price</i> .....                     | 39        |
| 4.3.3 Operasional .....                      | 40        |
| 4.3.4 Pemasaran .....                        | 42        |
| <b>BAB 5 ANALISA DAN PEMBAHASAN.....</b>     | <b>45</b> |
| 5.1 Strategi yang digunakan selama ini ..... | 45        |

|   |           |
|---|-----------|
| 5.2 Rancangan strategi untuk yang akan datang ..... | 47        |
| 5.2.1 Aspek Lingkungan Internal.....                | 47        |
| 5.2.2 Aspek Lingkungan eksternal.....               | 56        |
| 5.3 Matriks SWOT .....                              | 64        |
| 5.3.1 Strategi SO .....                             | 67        |
| 5.3.2 Strategi ST.....                              | 67        |
| 5.3.3 Strategi WO.....                              | 68        |
| 5.3.4 Strategi WT .....                             | 68        |
| <b>BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>             | <b>72</b> |
| 6.1 Kesimpulan .....                                | 72        |
| 6.2 Saran.....                                      | 73        |
| <b>LAMPIRAN.....</b>                                | <b>78</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....                        | 5  |
| Gambar 2.1 Tahapan Manajemen Strategi.....                | 12 |
| Gambar 3.1 Model Penelitian.....                          | 34 |
| Gambar 4.1 Logo Perusahaan.....                           | 37 |
| Gambar 4.2 Roti Blader yang dijual Oleh Fen's Bluder..... | 39 |
| Gambar 4.3 Suasana Lantai 1.....                          | 41 |
| Gambar 4.4 Suasana Lantai 1.....                          | 41 |
| Gambar 4.5 Layout lantai 2 tempat pembuatan roti.....     | 42 |
| Gambar 4.6 Media Sosial yang digunakan.....               | 43 |
| Gambar 4.7 Aplikasi Online yang digunakan.....            | 44 |
| Gambar 5.1 Grafik Penjualan Tahun 2017-2019.....          | 46 |
| Gambar 5.2 Tahap Pertama dalam Pembuatan Roti.....        | 49 |
| Gambar 5.3 Tahap Kedua dalam Pembuatan Roti.....          | 49 |
| Gambar 5.4 Tahap Ketiga dalam Pembuatan Roti.....         | 50 |
| Gambar 5.5 Tahap Keempat dalam Pembuatan Roti.....        | 50 |
| Gambar 5.6 Tahap Kelima dalam Pembuatan Roti.....         | 51 |
| Gambar 5.7 Tahap Keenam dalam Pembuatan Roti.....         | 51 |
| Gambar 5.8 Tahap Ketujuh dalam Pembuatan Roti.....        | 52 |

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Table 2.1 Penelitian Terdahulu.....                             | 23 |
| Table 3.1 Protokol Studi.....                                   | 27 |
| Tabel 4.1 Daftar Varian Rasa yang dijual Oleh Fen's Bluder..... | 38 |
| Tabel 4.2 Daftar Varian Rasa dan Harga.....                     | 39 |
| Tabel 5.1 Analisa Matriks SWOT Fen's Bluder.....                | 66 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Masyarakat pada zaman sekarang ingin melakukan kegiatan dengan lebih cepat dan menghemat waktu, salah satu kebiasaan yang berubah adalah makan, khususnya saat sarapan pagi. Kebiasaan sarapan yang umumnya dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan tubuh sekarang telah berubah karena sebagian masyarakat mengkonsumsi makanan cepat saji salah satunya yaitu roti.

Roti adalah makanan yang berbahan dasar tepung. Roti merupakan salah satu makanan yang dicari dan diminati oleh masyarakat, mulai dari kalangan dewasa hingga anak-anak karena mudah dikonsumsi dan merupakan salah satu makanan cepat saji juga memiliki banyak varian rasa serta dapat dimakan di mana saja, hal tersebutlah yang mempengaruhi masyarakat mengkonsumsi roti semakin bertambah dan mengakibatkan peningkatan toko roti di Indonesia, seperti yang dikatakan oleh Maulana mengutip dari Euromonitor pertumbuhan rata-rata (CAGR) 2010-2014, bisnis kue dan roti di Indonesia naik 14% sedangkan proyeksi pertumbuhan CAGR periode 2014-2020 untuk bisnis dan kue meningkat sebesar 10%” (Rahmawati 2017).

Mengkonsumsi roti sudah menjadi gaya hidup karena dapat dijadikan untuk sarapan dan kudapan, masyarakat yang berubah gaya hidupnya dalam mengkonsumsi roti salah satunya yaitu masyarakat yang berada di Kota Bandung. Roti merupakan salah satu makanan yang dicari di Kota Bandung, maka



bertambahnya industri produsen roti, mulai dari roti jadul hingga roti kekinian. Data Dinas Koperasi UKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung menyebutkan, ada sekitar 13 produsen roti yang beroperasi dengan menyerap tenaga kerja sebanyak 115 orang (Gunawan 2015).

Pesaing industri roti di Bandung terdapat dari berbagai skala baik dari yang skala kecil, menengah hingga besar. Industri roti jadul atau roti legendaris yang memiliki proses pembuatan secara tradisional serta masih memiliki citra rasa seperti zaman dahulu.

Fen's Bluder merupakan salah satu roti jadul yang didirikan sejak 10 November 2010. Fen's Bluder adalah toko roti yang berskala kecil dan memproduksi roti yang biasa disebut Bluder. Mengingat dalam 10 tahun ini dapat bertahan tetapi Fen's Bluder masih belum mempunyai strategi secara khusus dan dibutuhkannya pengembangan. Melihat banyaknya pesaing roti yang bermunculan yang berlokasi di Bandung, yaitu Bread Talk, Kartikasari, dan lain-lain. Walaupun roti yang diproduksi dalam setiap toko roti berbeda-beda tetapi hal tersebut menjadi permasalahan bagi beberapa toko roti karena secara tidak langsung menambah pesaing dan membuat tingkat persaingan menjadi ketat untuk merebut pangsa pasar.

Penelitian ini akan dilakukan di Toko Roti Fen's Bluder dalam melakukan perancangan dan pengembangan strategi yang tepat. Penulis melakukan penelitian dengan judul "Rancangan Strategi Toko Roti Fen's Bluder".

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Fen's Bluder adalah sebuah toko roti yang terletak di Jalan Batununggal Indah I no 64, Bandung. Fen's Bluder sudah didirikan sejak tahun 2010, walaupun toko

roti tersebut sudah didirikan selama 9 tahun tetapi Fen's Bluder masih belum mempunyai strategi khusus sehingga dengan banyaknya pesaing toko roti yang berada di Kota Bandung tentu saja toko roti Fen's Bluder perlu menerapkan strategi khusus agar dapat bersaing dan mengembangkan usahanya. Maka berikut adalah rumusan masalah yang digunakan untuk melakukan penelitian Fen's Bluder:

1. Strategi apa yang telah digunakan oleh Fen's Bluder selama ini?
2. Bagaimana faktor lingkungan eksternal dan *internal* mempengaruhi Fen's Bluder?
3. Strategi apa yang dapat digunakan oleh Fen's Bluder untuk tetap bertahan dan mengembangkan usahanya?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini, yaitu:

1. Mengetahui strategi yang digunakan oleh Fen's Bluder saat ini.
2. Menganalisis faktor *internal* dan eksternal Fen's Bluder.
3. Menganalisis dan mengetahui strategi yang dapat digunakan untuk kedepannya agar tetap dapat bertahan melawan pesaing yang ada dan dalam mengembangkan Fen's Bluder.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini yaitu :

1 Bagi penulis

- Menambah pengetahuan penulis tentang strategi dan bagaimana cara sebuah bisnis dapat bertahan dalam persaingan yang ketat.

- Menambah keterampilan dalam menganalisis sebuah bisnis.

## 2 Bagi Fen's Bluder

- Menjadi sebuah masukan sekaligus ide bagi perusahaan dalam mengembangkan usahanya dan strategi yang digunakan.

## 3 Bagi masyarakat

- Dapat dijadikan sebuah referensi apabila melakukan penelitian dengan industri sejenis.
- Dapat dijadikan sebagai pembelajaran untuk menambah wawasan tentang strategi dan pengembangan dalam bidang bisnis.

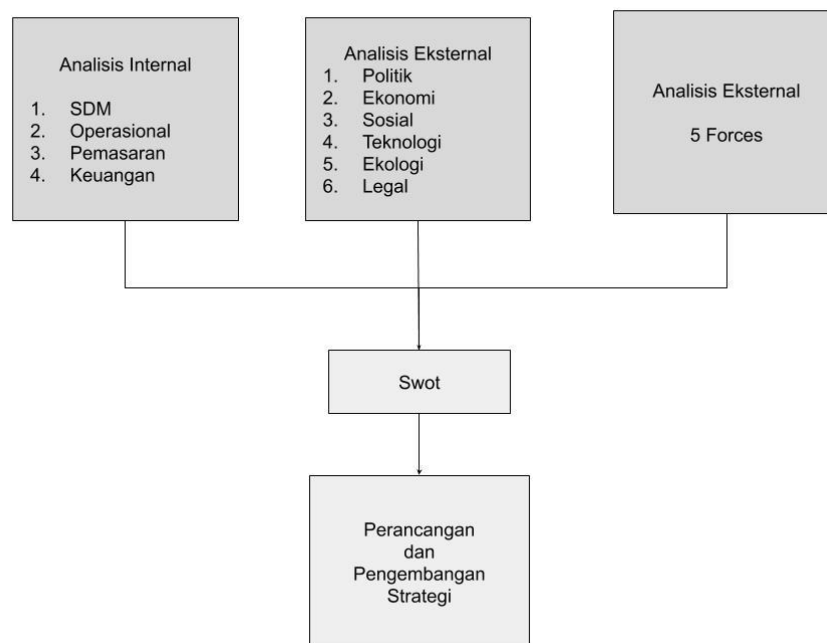
### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Ekstensi yang cukup panjang kurang lebih 1 dekade bagi sebuah perusahaan sangat mempengaruhi dalam lingkungan *internal* maupun eksternal. Lingkungan *internal* yang terdiri dari Sumber Daya Manusia, operasional, pemasaran dan keuangan, kemudian faktor-faktor dari luar perusahaan yaitu PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Ekologi dan Legal) serta 5 *Forces* yaitu bagaimana ancaman pendatang baru, persaingan antar perusahaan, ancaman produk substitusi, kekuatan tawar menawar pemasok dan kekuatan tawar menawar pembeli.

Mengetahui lingkungan *internal* dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan, maka selanjutnya dapat menganalisis SWOT dengan tujuan mengetahui kekuatan, kelemahan (*internal*) serta peluang dan ancaman (eksternal) perusahaan dan berdasarkan analisis SWOT maka dapat menjabarkan informasi yang didapat sehingga perusahaan mampu membuat strategi alternatif SO, WO, ST dan WT. Mengingat karena banyaknya pesaing yang bermunculan maka setelah

mendapatkan beberapa alternatif dengan menggunakan matriks SWOT dapat melakukan rancangan serta pengembangan perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang.

Maka peneliti membuat kerangka pemikiran agar dapat menjadi acuan dalam melakukan penelitian. Kerangka pemikiran tersebut sebagai berikut:



Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran

Sumber: Hasil olahan penulis (2019)