



**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*

**Evaluasi Strategi Bersaing Restoran Suis Butcher**

Skripsi

Oleh

Sandra Puspita Andayana

2016320204

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*

**Evaluasi Strategi Bersaing Restoran Suis Butcher**

Skripsi

Oleh

Sandra Puspita Andayana

2016320204

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 : Sandra Puspita Andayana  
Nomor Pokok : 2016320204  
Judul : Evaluasi Strategi Bersaing Suis Butcher

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

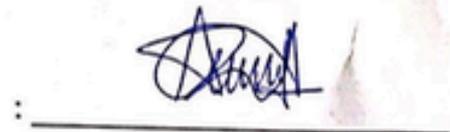
**Tim Penguji**  
**Ketua sidang merangkap anggota**  
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si

: 

**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

## **SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Sandra Puspita Andayana

NPM : 2016320204

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Evaluasi Strategi Bersaing Restoran Suis Butcher

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, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

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

Bandung, 4 Desember 2019



Sandra Puspita Andayana

## ABSTRAK

Nama : Sandra Puspita Andayana  
NPM : 2016320204  
Judul : Evaluasi Strategi Bersaing Restoran Suis Butcher

---

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang sangat menarik bagi para pengusaha. Adanya perkembangan zaman membuat kuliner bukan hanya sebagai pemenuh kebutuhan saja melainkan untuk gaya hidup. Selain itu, Kota Bandung merupakan salah satu destinasi favorit wisatawan lokal maupun mancanegara khususnya dalam hal kuliner sehingga industri ini berada pada persaingan yang sangat tinggi. Suis Butcher merupakan salah satu restoran *steak house* di Kota Bandung yang sudah dikenal dengan legendarisnya. Persaingan yang semakin ketat setiap tahunnya membuat Suis Butcher harus lebih unggul dibandingkan para pesaing, salah satunya dengan cara menggunakan strategi bersaing yang tepat dan efektif.

Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif dengan metode penelitian studi kasus, yang memfokuskan pada evaluasi efektivitas strategi bersaing yang digunakan perusahaan selama ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara, observasi dan studi dokumen. Wawancara dilakukan dengan manajer Suis Butcher untuk mendapatkan informasi mengenai strategi yang digunakan selama ini. Penulis juga menggunakan tiga teknik Analisa data yaitu aspek internal, eksternal dan efektivitas untuk mengetahui apakah strategi yang digunakan selama ini sudah efektif.

Berdasarkan hasil penelitian melalui analisis aspek internal, eksternal, dan matriks SWOT menunjukkan bahwa Suis Butcher selama ini menggunakan strategi *cost leadership*. Penggunaan strategi tersebut terbilang cukup efektif namun dalam menghadapi persaingan yang semakin meningkat, perusahaan membutuhkan strategi yang lebih efektif berdasarkan analisis efektivitas yang ditunjukkan melalui volume penjualan dan jumlah pengunjung. Strategi bersaing yang relevan untuk diimplementasikan kedepannya adalah strategi *best cost provider*. Melalui strategi ini, Suis Butcher dapat memperkuat posisinya dalam persaingan terutama di industri kuliner Kota Bandung dengan menawarkan produk yang berkualitas unggul namun dengan harga yang relatif rendah.

**Kata Kunci:** strategi bersaing, aspek internal, aspek eksternal, efektivitas, matriks SWOT

## ***ABSTRACT***

*Name : Sandra Puspita Andayana*  
*NPM : 2016320204*  
*Title : The Evaluation of Suis Butcher Competitive Strategy*

---

*Culinary business is one of the most intriguing businesses for an entrepreneur. On top of that, the current development has made culinary affecting people's lifestyles. Bandung is one of the most favorite destinations for either local or international tourists especially in the culinary sector, which makes the competition more stringent. Suis Butcher, as one of the legendary steak house restaurants in Bandung, has been widely recognized. Fierce competition has urged Suis Butcher to be more appealing among the other competitors. Therefore, Suis Butcher should devise the best strategies to compete effectively.*

*This research uses a qualitative descriptive method which analyses a study case that focuses on the evaluation of the effective competitive strategy. Interviews, observation, and literature reviews are done to collect the data. Interviews are done by interviewing the manager of Suis Butcher to identify the current strategy. Furthermore, three different analytical techniques, which include internal, external and effectivity aspects, are used to analyze the effectiveness of the current strategy.*

*After the analysis is done through internal aspects, external aspects and SWOT matrix, the result can be presented. The result shows that Suis Butcher has been utilizing the cost leadership strategy. This strategy can be considered effective. However, a company should use a more effective strategy in facing the competition based on the effective analysis. It suggests that the result of an effective strategy is shown by the sales revenue and total customers. The most relevant strategy that can be implemented to compete in the future is the best cost provider strategy. By harnessing this strategy, Suis Butcher could offer the best product quality at an affordable price. Accordingly, Suis Butcher would be able to strengthen its position in the competition specifically in the culinary sector in Bandung.*

***Key words: competitive strategy, internal analysis, external analysis, effectivity, SWOT matrix***

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta kasih dan sayang-Nya kepada peneliti sehingga penelitian dan penyusunan skripsi yang berjudul “Evaluasi Strategi Bersaing Restoran Suis Butcher” ini dapat diselesaikan dengan baik.

Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat lulus dalam menempuh Strata-I ilmu administrasi bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam proses penyusunan skripsi ini tentu saja banyak pihak-pihak yang terlibat untuk membantu, memberikan dorongan, semangat dan juga doa pada peneliti. Maka dari itu, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua. Terimakasih banyak untuk Ibu dan Ayah yang sudah selalu memberikan dorongan, semangat dan doa yang tidak ada putusnya pada peneliti. Terimakasih juga telah mempercayai peneliti dalam menyelesaikan Pendidikan Strata-I ini.
2. Ibu Dr. Orpha Jane, S. Sos., M.M. selaku dosen pembimbing peneliti. Terimakasih banyak atas ilmu, tenaga, waktu, serta bimbingannya selama satu semester ini.
3. Bapak Erwin dan Bapak Yayan selaku manager dari Suis Butcher. Terimakasih banyak telah meluangkan waktunya, yang telah membantu dan memberikan data untuk peneliti.

4. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
5. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan pengetahuan serta arahan mengenai perkuliahan hingga skripsi ini.
6. Seluruh dosen Ilmu Administrasi Bisnis. Terima kasih atas ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat dan juga keceriaan yang diberikan selama perkuliahan.
7. Seluruh staf FISIP UNPAR. Terimakasih atas segala bantuan yang diberikan selama penulis berada di lingkungan kampus tercinta ini.
8. Sahabat terbaik sedari SMA, Arief NurulWasim Aulawi Achmad. Terimakasih atas segala dukungan, semangat, doa dan waktunya dalam membantu menyelesaikan skripsi ini, serta selalu mendengarkan keluh kesah saya hingga saat ini.
9. Sahabat terdekat saya yakni Ravly, Reynata, Alifia, Rizqika, Lulu, Shafia, Tatia, Nadine Putri yang setia mendengarkan keluh kesah saya sedari SMP hingga kuliah, serta selalu memberikan dukungan, doa dan semangat terutama dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sepupu-sepupu saya yakni Yahya, Novi dan Dina yang telah memberikan motivasi serta nasihat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat-sahabat SMA. Nada, Nadine Silvana, Regina, Jihan, Alya, Febril, Mahesya, Egy, Magenta, Rizal, Reyhan, Rizky, dan Yoga.

Terimakasih sudah memberikan warna dan cerita pada kehidupan saya dari SMA hingga sekarang serta memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

12. Sahabat-sahabat Administrasi Bisnis yakni Refina, Batari, Nona, Dwinda, Farizan, Ichsan, Leonard, Valentina, Tania, Ricka, Yesslin yang selalu memberikan canda-tawa dan juga semangat selama perkuliahan ini.
13. Arromanis *Family*. Terutama Iva, Caca, Karin, Intan, Dhirabella yang selalu memotivasi dan membantu peneliti dalam perkuliahan, kerja di arromanis, dan tentunya memberi semangat dalam menyusun skripsi ini.
14. Teman-teman satu dosen pembimbing yakni Lodwyk, Violentisca, Fiona, Jeremi, Kenny, Cinta, Vani, Jesslyn, Yoana, dan Verra yang telah bersama-sama berjuang selama menghadapi bimbingan sampai akhirnya skripsi ini terselesaikan.
15. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu-satu. Terima kasih banyak untuk seluruh pihak yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dari awal proses penyusunan hingga akhir. Saya ucapkan terima kasih atas segala dukungan dalam berbagai bentuk. Mohon maaf jika terjadi kesalahan baik ucapan maupun tindakan yang tidak berkenan.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti menyadari masih adanya beberapa kekurangan yang timbul atas dasar keterbatasan kemampuan dan pengalaman peneliti. Oleh karena itu, peneliti membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk memperbaiki kekurangan tersebut.

Akhir kata, peneliti berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya dan dapat berguna di masa yang akan datang

Bandung, 4 Desember 2019

Peneliti,

Sandra Puspita Andayana

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	4
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	5
1.4 Kerangka Pemikiran.....	6
BAB II KERANGKA TEORITIS .....	2
2.1 Pengertian Strategi .....	2
2.2 Tingkatan Strategi .....	10
2.3 Strategi Bersaing .....	12
2.3.1 Pengertian Strategi Bersaing .....	12
2.3.2 Tiga Strategi Bersaing Generik .....	14
2.3.3 Strategi Generik Modifikasi .....	16
2.4 Manajemen Strategi .....	18
2.4.1 Tahap- Tahap Dalam Manajemen Strategi.....	19
2.4.2 Aspek Eksternal.....	21
2.4.3 Aspek Internal.....	27
2.5 Pengertian Efektivitas .....	32

2.6 Analisis SWOT .....	33
2.6.1 Unsur-unsur SWOT :.....	33
2.6.2 Matriks SWOT .....	35
2.7 Penelitian Terdahulu .....	37
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	39
3.2 Metode Penelitian .....	39
3.3 Protokol Studi .....	40
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.4.1 Teknik Wawancara .....	42
3.4.2. Teknik Observasi.....	44
3.4.3 Studi Dokumen .....	45
3.5 Sumber Data.....	46
3.6 Teknik Analisis Data.....	47
3.7 Model Penelitian .....	49
<b>BAB IV OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>51</b>
4.1 Sejarah Perusahaan .....	51
4.2 Profil Perusahaan .....	54
4.2.1 Logo Perusahaan .....	54
4.2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	54
4.2.3 Lokasi, Kontak dan Jam Operasional Perusahaan .....	55
4.3 Produk-Produk Suis Butcher.....	59
4.4 Struktur Organisasi .....	62
4.5 Proses Bisnis Umum .....	70
4.5.1 Perolehan Bahan Baku.....	70

4.5.2. Pelayanan dan Penyajian.....	71
4.5.3 Promosi.....	71
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN .....	72
5.1 Strategi Bersaing Suis Butcher Selama ini .....	72
5.2 Efektivitas Strategi Suis Butcher .....	74
5.3 Aspek Eksternal Perusahaan .....	77
5.3.1 Analisis P.E.S.T.E.L.....	77
5.3.2 Porter’s Five Forces.....	84
5.4 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan.....	89
5.4.1 Aspek Operasional.....	89
5.4.2 Aspek Pemasaran.....	91
5.4.3 Aspek Keuangan.....	93
5.4.4 Aspek Sumber Daya Manusia.....	95
5.5 Analisis S.W.O.T .....	97
5.5.1 Kekuatan ( <i>Strength</i> ) .....	97
5.5.2 Kelemahan ( <i>Weakness</i> ) .....	98
5.5.3 Peluang ( <i>Opportunity</i> ).....	98
5.5.4 Ancaman ( <i>Threat</i> ) .....	99
5.6 Strategi Bersaing yang Direkomendasikan untuk Suis Butcher Kedepannya	
101	
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....	102
6.1 Kesimpulan .....	102
DAFTAR PUSTAKA.....	105
LAMPIRAN .....	109

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	37
Tabel 3. 1 Protokol Studi .....	40
Tabel 5. 1 Tabel Persaingan Harga Pesaing .....	73
Tabel 5. 2 Penjualan Suis Butcher Tahun 2016, 2017 dan 2018.....	74
Tabel 5. 3 Hasil Matriks SWOT .....	99

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Usaha Ekonomi Kreatif di Provinsi Jawa Barat.....	1
Gambar 1. 2 Kerangka Pemikiran .....	8
Gambar 2. 1 Tiga Tingkatan Strategi.....	12
Gambar 2. 2 Tiga Strategik Generik.....	16
Gambar 2. 3 Kekuatan-Kekuatan yang Mempengaruhi Persaingan Industri .....	27
Gambar 2. 4 Matriks SWOT.....	36
Gambar 3. 1 Model Penelitian .....	50
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan .....	54
Gambar 4. 2 Outlet Suis Butcher Jl. Setiabudhi .....	55
Gambar 4. 3 Suasana Outlet Suis Butcher Jl. Setiabudhi .....	56
Gambar 4. 4 Outlet Suis Butcher Jl. L.L.E.R.E Martadinata .....	56
Gambar 4. 5 Suasana Outlet Suis Butcher Jl. Jl. L.L.R.E. Martadinata .....	57
Gambar 4. 6 Outlet Suis Butcher TSM.....	57
Gambar 4. 7 Outlet Suis Butcher Mall 23 Paskal.....	58
Gambar 4. 8 Suasana Outlet Suis Butcher Mall 23 Paskal.....	58
Gambar 4. 9 Menu Makanan - Steak .....	59
Gambar 4. 10 Menu Makanan – Burger .....	60
Gambar 4. 11 Menu Makanan – Rice & Beef .....	60
Gambar 4. 12 Menu Makanan – Chicken Cordon Bleu .....	60
Gambar 4. 13 Menu Minuman – Lychee Mojito .....	61
Gambar 4. 14 Menu Dessert – Mango Pudding .....	61
Gambar 4. 15 Struktur Organisasi Suis Butcher.....	62
Gambar 5. 1 Jumlah Pengunjung Suis Butcher Tahun 2016, 2017 dan 2018.....	75

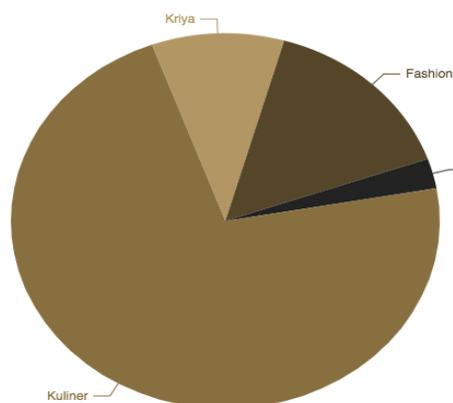


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang sangat menarik bagi para pengusaha, karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan primer setiap manusia. Selain itu dengan adanya perkembangan zaman, kuliner bukan hanya sebagai pemenuh kebutuhan saja melainkan untuk gaya hidup. Dari pandangan bisnis kuliner, produk yang dihasilkan lebih mudah di inovasi dilihat dari adanya peluang yang beragam. Hal ini dapat diperkuat dengan persentase data Badan Ekonomi Kreatif Indonesia, bahwa jumlah usaha kuliner Provinsi Jawa Barat pada tahun 2016 adalah sebesar 72,24%, yang menduduki urutan pertama diantara sektor bisnis lainnya.



**Gambar 1. 1 Jumlah Usaha Ekonomi Kreatif di Provinsi Jawa Barat**

*Sumber: Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf), 2016*

Bandung merupakan salah satu kota di Provinsi Jawa Barat yang menjadi tujuan wisatawan lokal maupun mancanegara khususnya dalam hal kuliner. Hal yang menjadikan Bandung sebagai salah satu destinasi favorit adalah variasi kuliner yang beragam. Seiring dengan pertumbuhan Kota Bandung menjadi kota kuliner, bisnis usaha makanan dan minuman mengalami persaingan yang ketat. Persaingan ini dibuktikan oleh Badan Pengelolaan Pendapatan Daerah Kota Bandung tahun 2019, bahwa sebanyak 1.867 yang terdaftar dalam nama restoran yang membayar pajak (BPPD Kota Bandung, 2019).

Perkembangan yang pesat tersebut dapat menyebabkan bisnis restoran atau rumah makan berada pada tingkat persaingan yang sangat tinggi. Tingkat persaingan inilah yang memacu setiap pengusaha rumah makan atau restoran untuk memiliki strategi bersaing yang tepat dalam meningkatkan usahanya. Dalam hasil wawancara pada tanggal 30 Agustus 2019, Beberapa pemain penting dalam Industri ini adalah Justus Steak House, Holy Cow, Karnivor, Glosis, Abuba Steak, Warung Steak Pasadena, Tizi, Dakken Coffee & Steak, Waroeng Steak dan Steak Ranjang.

Suis Butcher merupakan salah satu restoran di Kota Bandung, milik Bapak Jonni B.S Nugroho yang sudah berdiri sejak 1984, menyajikan makanan *Western* dan mayoritas menu nya adalah steak. Suis Butcher sendiri berasal dari kata SUIS yang berarti Sapi Unggulan Indonesia dan Butcher yang diartikan dalam bahasa Indonesia adalah tukang daging. Suis Butcher sudah mempunyai lima cabang yang tersebar di Kota Bandung yakni di Jl. Dr. Setiabudi No.172, Jl. LL. RE Martadinata No.201, Trans Studio Mall (TSM), dan 23 Paskal. Selain

menawarkan harga yang terjangkau, Suis Butcher juga sudah dikenal dengan kecepatan dalam menyajikan hidangannya kepada para pengunjung. Hal tersebut sesuai dengan misi yang dimiliki Suis Butcher yakni menyajikan makanan dengan kecepatan yang optimal dan kualitas yang unggul. Misi tersebut tetap dipertahankan hingga saat ini sehingga Suis Butcher dapat bertahan hingga kurang lebih 35 tahun. Tidak hanya misi yang kuat, perusahaan pun harus menggunakan strategi bersaing yang sesuai dengan kondisi perusahaan untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan.

Hal yang harus dilakukan oleh perusahaan guna mendapatkan strategi bersaing yang sesuai yakni dengan melakukan evaluasi strategi. Karena seiring berkembangnya zaman, perubahan-perubahan lingkungan akan terus terjadi dan persaingan pun akan semakin ketat. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan evaluasi strategi secara berkelanjutan agar dapat menyesuaikan ataupun memperbaharui strategi yang dimilikinya. Karena apabila suatu perusahaan tidak melakukan evaluasi, maka tidak menutup kemungkinan bahwa perusahaan dapat kalah dalam persaingan karena tidak mampu menghadapi perubahan lingkungan yang terjadi.

Berdasarkan dari yang telah dipaparkan, persaingan industri kuliner khususnya restoran saat ini dapat dikatakan semakin ketat. Namun, persaingan tersebut tidak membuat Suis Butcher mundur dan mengakhiri bisnisnya, hal ini dibuktikan dengan umur perusahaan yang telah hampir 35 tahun. Maka dari itu peneliti tertarik untuk mengetahui strategi bersaing apa saja yang dilakukan Suis Butcher hingga saat ini dan tentunya penulis akan mengevaluasi untuk

memastikan apakah perusahaan sudah melakukan strateginya secara efektif atau tidak. Tentu saja hal ini dilakukan agar Suis Butcher dapat terus bersaing dengan unggul diantara para pesaingnya.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Pertumbuhan industri kuliner yang semakin meningkat tentunya berpengaruh terhadap daya beli masyarakat, hal tersebut memberikan dampak yang dapat dirasakan langsung oleh Suis Butcher. Namun, walaupun dari tahun ke tahun persaingan industri kuliner khususnya steak house di Kota Bandung semakin meningkat akan tetapi Suis Butcher dapat bertahan dari tahun 1984 hingga saat ini. Banyaknya rintangan, ancaman dan ketatnya persaingan membuat penulis ingin mengetahui lebih dalam mengenai bagaimana strategi bersaing yang membuat Suis Butcher dapat bertahan dan bersaing dengan para kompetitornya hingga saat ini. Oleh karena itu, penulis mengidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apa strategi yang digunakan oleh Suis Butcher selama ini?
2. Apakah strategi yang digunakan oleh Suis Butcher tersebut sudah efektif?
3. Strategi bersaing apa yang direkomendasikan untuk Suis Butcher di masa yang akan datang?

## **1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui keadaan persaingan yang dihadapi Suis Butcher saat ini serta dapat menjabarkan posisi dan langkah strategis yang harus dilakukan kedepannya oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui gambaran mengenai strategi bersaing yang dilakukan Suis Butcher hingga saat ini.
3. Untuk menentukan dan memberikan saran berupa strategi bersaing terbaik yang harus dilakukan oleh Suis Butcher.

### **1.3.2 Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang dilakukan dan permasalahan yang telah dirumuskan, penulis mengharapkan penelitian ini dapat memberikan banyak manfaat, sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menambah wawasan serta pengetahuan baik secara teoritis maupun secara praktik mengenai bagaimana menjalankan dan mengembangkan suatu bisnis, khususnya dengan menggunakan strategi yang tepat untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang ketat dan juga dapat mencapai tujuan perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

## 2. Bagi Perusahaan

Hasil akhir dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi Suis Butcher agar menjadi perusahaan yang dapat lebih berkembang dan unggul dibandingkan para pesaingnya.

## 3. Bagi Pembaca

Penelitian inipun diharapkan dapat memberikan wawasan serta pengetahuan kepada pembaca agar mengetahui bagaimana perusahaan dapat menjalankan bisnisnya dengan menggunakan strategi bersaing yang tepat dan juga hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi atau bahan rujukan yang berguna sebagai pemahaman konsep evaluasi dan perencanaan strategi bersaing perusahaan.

### **1.4 Kerangka Pemikiran**

Dalam mengevaluasi strategi bersaing yang dilakukan oleh Suis Butcher, penulis harus mengetahui terlebih dahulu mengenai strategi bersaing apa yang sedang dijalankan oleh perusahaan hingga saat ini. Hal tersebut untuk memastikan bahwa strategi yang sudah di implementasikan oleh perusahaan pada kurun waktu tertentu dibutuhkan evaluasi untuk melihat efektifitasnya.

Untuk mengetahui efektifitas statregi yang sedang diimplementasikan Suis Butcher, penulis tentunya harus menganalisis terlebih dahulu melalui analisis lingkungan internal dan analisis eksternal untuk mengetahui dampak apa saja

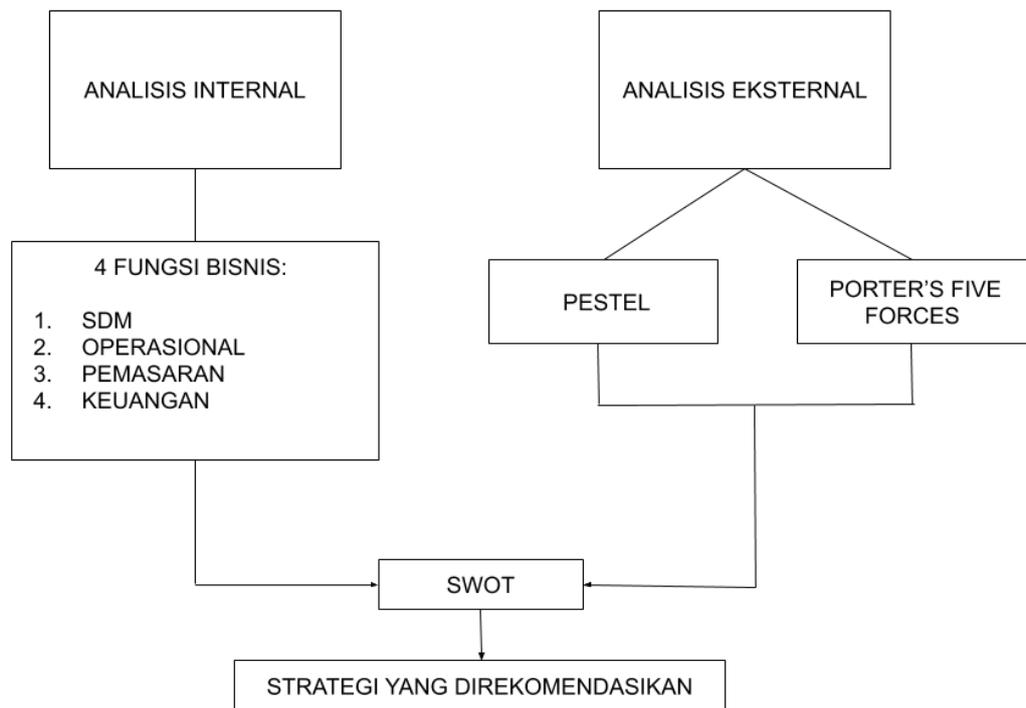
yang terjadi dari penerapan strategi tersebut. Dalam hal ini, Lingkungan internal yang dimaksudkan terdiri dari Keuangan, Operasional, Sumber Daya Manusia, dan Pemasaran. Kemudian faktor-faktor dari luar perusahaan (Eksternal) yaitu PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Ekologi dan Legal) serta *Porter's Five Forces* yaitu bagaimana ancaman pendatang baru, persaingan antar perusahaan, potensi dari pengembangan produk substitusi, kekuatan tawar menawar pemasok dan kekuatan tawar menawar pembeli, karena *Porter's Five Forces* setiap bagiannya memiliki nilai analisis yang mewakili faktor – faktor pendukung sebuah bisnis.

Dengan mengetahui lingkungan internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi perusahaan, selanjutnya menganalisis SWOT dengan tujuan mengetahui kekuatan, kelemahan (internal) serta peluang dan ancaman (eksternal) perusahaan dan berdasarkan analisis SWOT pula perusahaan mampu mengembangkan strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaat dari peluang (O) yang ada, mengembangkan strategi dalam memanfaatkan peluang (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada, mengembangkan strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk menghindari ancaman (T) dan mengembangkan strategi dalam mengurangi kelemahan (W) dan menghindari ancaman (T).

Dari analisis yang telah diuraikan diatas, penulis akan mengetahui dampak apa saja yang dihasilkan dari penerapan strategi bersaing yang sedang dilakukan oleh Suis butcher, sehingga dapat menyimpulkan apakah strategi yang diimplementasi oleh Suis Butcher saat ini sudah efektif atau belum. Penulis pun

dapat memberikan usulan mengenai strategi yang tepat dan sesuai agar perusahaan dapat terus berkembang dan bersaing dengan unggul.

Berikut merupakan kerangka pemikiran yang menjadi acuan dalam melakukan penelitian :



**Gambar 1. 2 Kerangka Pemikiran**

*Sumber: Dibuat oleh Penulis*