



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

Analisis Strategi Bersaing Kubik Café

Skripsi

Oleh

Darren Syamputra

2016320008

Pembimbing

Dr. Agus Gunawan, S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil.

Bandung

2020



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

Analisis Strategi Bersaing Kubik Café

Skripsi

Oleh

Darren Syamputra

2016320008

Bandung

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Persetujuan Skripsi

Nama : Darren Syamputra

Nomor Pokok : 2016320008

Judul : Analisis Strategi Bersaing *Sunday Coffee*

Menyetujui untuk diajukan pada

Ujian Sidang jenjang Sarjana

Bandung, 13 Juli 2020

Pembimbing,

Dr. Agus Gunawan, S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil.

Mengetahui

Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

13 Juli 2020

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Darren Syamputra
Nomor Pokok : 2016320008
Judul : Analisis Strategi Bersaing *Sunday Coffee*

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 22 Juli 2020
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Angela Caroline, S.AB,MM. :

Sekretaris
Dr Agus Gunawan
S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil :

Anggota
Daniel Hermawan, S.AB,M.SI,MBA :

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Darren Syambutra
NPM : 201632008
Jurusan / Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Analisis Strategi Bersaing *Sunday Coffee*

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, 13 July 2020

ABSTRAK

Nama: Darren Syamputra

NPM: 2016320008

Judul: Analisa Strategi Bersaing *Sunday Coffee*

Sunday Coffee merupakan salah satu *Coffee Shop* yang berdiri di Ruko Setrasari Mall no 12 , Kota Bandung dengan pendirinya yang bernama Bapak Jeffta dan Bapak Richard. *Sunday Coffee* merupakan salah satu *Coffee Shop* yang menyediakan produk dengan kualitas produk yang bagus. Tujuan Pemilik *Sunday Coffee* mengizinkan *Sunday Coffee* untuk menjadi Objek penelitian adalah untuk mendapatkan pembaharuan data-data riset pasar mengenai kondisi eksternal dan internal dalam industri *Coffee Shop*, sehingga kondisi eksternal tersebut dapat dianalisis untuk menjadi strategi bersaing yang baru

Penelitian yang dilakukan oleh penulis menggunakan jenis deskriptif analitis dengan metode studi kasus. Penelitian deskriptif analitis menjelaskan gambaran yang terperinci tentang suatu situasi atau fenomena dan menyampaikan fakta – fakta dengan jelas, teliti, dan lengkap melalui data – data yang telah dianalisis. Data – data tersebut kemudian dianalisis menggunakan analisis internal dan eksternal serta matriks SWOT.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi bersaing yang digunakan *Sunday Coffee* adalah diferensiasi. Namun untuk mendukung strategi lebih baik lagi maka, *Sunday Coffee* perlu memberikan pelatihan komunikasi untuk karyawan mereka, menggunakan tempat promosi (*IG*) sebagai media untuk meningkatkan promosi, dan menambah variasi produk berdasarkan *feedback* dari konsumen. Dengan ini, *Sunday Coffee* mampu bersaing ditengah persaingan yang ketat ini.

Kata Kunci: Strategi, Persaingan, *Coffee Shop*, Analisis Eksternal, Analisis Internal, Matriks SWOT, Strategi *Diferensiasi*

ABSTRACT

Name : Darren Syamputra

NPM : 2016320008

Title : Sunday Coffee's Competitive Strategy Analysis

Sunday Coffee is a Coffee Shop that stands at Ruko Setrasari Mall no 12, Bandung City with its founders named Mr. Jeffta and Mr. Richard Sunday Coffee is one of the Coffee Shop that provides products with good quality products. The aim of the Sunday Coffee Owner to allow Sunday Coffee to be the object of research is to get updated market research data regarding external conditions in the Coffee Shop industry, so that these external conditions can be analyzed to become a new competitive strategy

Research conducted by the author uses descriptive analytical type with case study methods. Descriptive analytical research describes a detailed picture of a situation or phenomenon and conveys the facts clearly, thoroughly and completely through the analyzed data. The data is then analyzed using internal and external analysis and the SWOT matrix.

The results of the study show that the competitive strategy used by Sunday Coffee is differentiation. However, to support the strategy even better, Sunday Coffee needs to provide communication training for their employees, use the promotion site (IG) as a medium to increase promotion, and add product variations based on feedback from consumers. With this, Sunday Coffee is able to compete amid this intense competition.

Keywords: Strategy, Competition, Coffee Shop, External Analysis, Internal Analysis, SWOT Matrix, Differentiation Strategy

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan HidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Sunday Coffee”. Penulisan skripsi ini dibuat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam mendapat gelar Sarjana dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Katolik Parahyangan. Penyusunan skripsi ini telah dibantu oleh banyaknya bimbingan, bantuan, serta semangat dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti dengan segenap hati mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Agus Gunawan ,S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil. sebagai dosen pembimbing yang senantiasa membimbing peneliti yang jauh dari kata baik ini. Terima kasih atas segala kesabaran, waktu, tenaga, serta ilmu yang diberikan selama membimbing peneliti menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dan memenuhi kebutuhan penulis selama perkuliahan hingga sampai penyusunan skripsi.
3. Pa Jeffta dan Pa Richard yang sudah mengizinkan penulis untuk meneliti *Sunday Coffee*.
4. Kevin Pandoyo selaku teman terbaik penulis yang selalu memberikan semangat untuk penulis selama perkuliahan. Banyak sekali motivasi yang diberikan terhadap penulis baik itu ilmu selama kuliah maupun support dalam hal-hal lainnya, sehingga skripsi bisa selesai tepat waktu.

5. Ricka Mellya selaku teman terbaik penulis yang selalu memberikan semangat, masukan dan motivasi untuk penulis selama ini, sehingga skripsi ini bisa selesai tepat waktu.
6. Lodwyk selaku teman baik penulis yang selalu mengajarkan dan memberikan informasi mengenai perkuliahan. Hingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan skripsi dengan tepat waktu.
7. Stefano Dwiki selaku teman baik penulis yang selalu memberikan masukan dan juga informasi seputar perkuliahan serta sebagai teman diskusi selama perkuliahan.
8. Leonardo Kurniawan selaku teman baik penulis yang selalu memberikan informasi seputar perkuliahan dan orang yang memberikan masukan dan motivasi di saat penulis menyusun skripsi ini.
9. Violentisca Hermanto selaku teman baik penulis yang sudah banyak membantu dalam memberikan informasi seputar perkuliahan dan juga memberikan semangat untuk penulis sehingga skripsi ini bisa selesai dengan tepat waktu

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih kurang sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan adanya kritikan dan masukan yang sifatnya membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Kerangka Pemikiran.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	7
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Metode Penelitian.....	33
3.3 Protokol Studi	34

3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.5 Sumber Data.....	38
3.6 Teknik Analisis Data.....	38
3.7 Langkah Penelitian	40
BAB IV OBJEK PENELITIAN.....	42
4.1 Informasi Seputar Lahirnya Perusahaan	42
4.2 Profil Sunday Coffee.....	43
4.2.1 Logo Perusahaan	44
4.3 Produk dan Gambar Perusahaan	44
4.4 Dokumentasi Objek Penelitian.....	47
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	53
5.1 Strategi yang Dilakukan Saat Ini	53
5.2 Analisa Aspek Eksternal dan Internal Sunday Coffee	58
5.2.1 Aspek Eksternal	58
5.2.1.1 <i>Threat of New Entrants</i> (Ancaman Pendetang Baru).....	58
5.2.1.2 <i>Rivalry Among Competitor</i> (Persaingan Antar Kompetitor).....	62
5.2.1.3 <i>Threat of Subtitutes Product</i> (Ancaman Produk Pengganti).....	65
5.2.1.4 <i>Bargaining Power of Buyer</i> (Daya Tawar Pembeli).....	67
5.2.1.5 <i>Bargaining Power of Supplier</i> (Daya Tawar Pemasok)	69
5.2.2 Aspek Internal Sunday Coffee	72

5.2.2.1 Fungsi Operasional.....	72
5.2.2.2 Fungsi Pemasaran	76
5.2.2.4 Sumber Daya Manusia	91
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	105
6.1 Kesimpulan	105
6.2 Saran.....	107
Daftar Pustaka.....	110
LAMPIRAN.....	113

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terhadulu	32
Tabel 3.1 Protokol Studi	34
Tabel 4.1 Daftar Menu dan Harga Sunday Coffee.....	46
Tabel 5.1 Persaingan Industri Makanan dan Minuman	63
Tabel 5.2 Daftar Harga Makanan Berat	66
Tabel 5.3 Target Penjualan Harian.....	80
Tabel 5.4 Matrix SWOT	107

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Restoran/ Rumah Makan di Bandung.....	2
Gambar 1.2 Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2.1 Porter’s Five Forces ModeL.....	13
Gambar 3.1 Langkah Penelitian.....	41
Gambar 4.1 Logo Sunday Coffee.....	44
Gambar 4.2 Long Black	47
Gambar 4.3Moccachinno	47
Gambar 4.4 V60.....	48
Gambar 4.5 Iced Coffee Sunday	49
Gambar 4.6 BabyChino.....	50
Gambar 4.7 Kue	50
Gambar 4.8 Meja Kasir Sunday Coffee	51
Gambar 4.9 Suasana Interior Sunday Coffee.....	51
Gambar 4.10 Suasana Eksterior Sunday Coffee	51
Gambar 4.11 Kondisi dalam Sunday Coffee.....	52
Gambar 4.12 Peralatan dalam Sunday Coffee	52
Gambar 4.13 Peralatan dalam membuat Kopi	52
Gambar 5.1 Ilustrasi Pemilihan Pemasok Sunday Coffee	54

Gambar 5.2 Ilustrasi Pemilihan Pemasok Sunday Coffee	55
Gambar 5.3 Baby Chino.....	57
Gambar 5.4 Pertumbuhan Kafe dan Restoran di Kota Bandung tahun 2014-2018.....	59
Gambar 5.5 Dokumen Pribadi.....	60
Gambar 5.6 Dokumen Pribadi.....	61
Gambar 5.7 Dokumen Pribadi.....	64
Gambar 5.8 Gambar Tabel Perkebunan Kopi	70
Gambar 5.9 Proses Karyawan Melayanani Konsumen.....	73
Gambar 5.10 Proses Memeriksa Bahan	74
Gambar 5.11 Dokumen Pribadi.....	77
Gambar 5.12 Gambar yang di pakai di Kuesioner Penulis 2020	78
Gambar 5.13 Kuesioner Penulis 2020.....	78
Gambar 5.14 Gambar yang dipakai di Kuesioner	80
Gambar 5.15 Dokumen Pribadi.....	81
Gambar 5.16 Grab Sunday Coffee	81
Gambar 5.17 Gojek Sunday Coffee	82
Gambar 5.18 Instagram Sunday Coffee	83
Gambar 5.19 Dokumen Pribadi.....	84
Gambar 5.20 Gambar yang digunakan di kuesioner penulis.....	85

Gambar 5.21 Dokumen Pribadi.....	86
Gambar 5.22 Dokumen Pribadi.....	89
Gambar 5.23 Kuangan SundayCoffe.....	91
Gambar 5.24 Alur Perekrutan Karyawan Sunday Coffee.....	92

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, kebutuhan akan tempat untuk bersantai bersama dengan teman, keluarga, pacar atau rekan kerja adalah suatu kebutuhan yang dianggap penting oleh masyarakat. Hal ini dapat terjadi karena masyarakat membutuhkan tempat untuk nongkrong yang bisa mereka kunjungi (Astuti, 2018) . Seiring dengan kebutuhan akan tempat nongkrong tersebut maka memicu adanya peluang usaha di industri *café* atau *coffee shop* . Oleh karena itu, dengan adanya peluang tersebut maka para pengusaha berlomba-lomba memanfaatkan peluang tersebut dengan mendirikan *café* atau *coffee shop* sebagai tempat bagi para masyarakat untuk berkumpul.



Gambar 1.1
Pertumbuhan Restoran, Café, dan Coffee shop di Bandung (Badan Pusat Statistik, 2018)

Menurut data dari Badan Pusat Statistik yang ditampilkan pada gambar di halaman sebelumnya, jumlah restoran , *coffee shop* dan *café* di Kota Bandung berkembang pesat dari tahun 2015 hingga 2018. Hal ini disebabkan karena banyaknya pengusaha yang membuka tempat-tempat seperti *café* atau *coffee shop* yang tentunya membuat persaingan di bisnis ini menjadi ketat. Hal tersebut bisa dirasakan khususnya di kota-kota besar seperti Bandung. Kota Bandung sendiri sejak tahun 2015-2018 menurut Badan Pusat Statistik telah memiliki 899 tempat kuliner yang terdiri dari *café*, restoran, *bar*, dan rumah makan. (Badan Pusat Statistik, 2018)

Ketatnya persaingan *café* dan *coffee shop* ini tentunya memberikan dampak yang besar kepada para pelaku usaha di bidang makanan. Kualitas produk yang ditawarkan pun akan menjadi kunci penting menjalankan usaha tersebut. Namun selain kualitas produk, suasana yang di rasakan oleh pengunjung juga patut di perhatikan . Kini, pengunjung yang datang mengunjungi *café* atau *coffee shop* mempertimbangkan juga kualitas produk dari *café* atau *coffee shop* tersebut. Dengan memberikan kualitas produk yang bagus dan tempat nyaman maka pengunjung pun akan *memposting café* atau *coffee shop* tersebut di media sosial, sehingga *café* atau *coffee shop* tersebut dikenali dan di kunjungi oleh banyak orang.

Maka dari itu, fenomena tersebut dapat menciptakan peluang bagi pengusaha kuliner khususnya di kota Bandung untuk membuka *café* atau *coffee shop*. Peluang ini juga dapat menambah persaingan semakin ketat di kota Bandung. Persaingan ketat ini perlu diperhatikan oleh pengusaha kuliner khususnya *Sunday Coffee* sehingga dapat bertahan dari pesaing yang semakin ketat.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi bersaing *Sunday Coffee* yang telah dilakukan oleh mereka, serta memberikan masukan apabila terdapat kekurangan sehingga perusahaan dapat bersaing di tengah persaingan yang semakin ketat ini. Dengan demikian, penelitian ini berjudul: **"Analisa Strategi Bersaing *Sunday Coffee*"**

1.2 Identifikasi Masalah

1. Strategi apa yang telah digunakan oleh *Sunday Coffee* selama ini?
2. Faktor eksternal dan internal apa yang mempengaruhi *Sunday Coffee* dalam menjalankan usahanya ?
3. Strategi bersaing seperti apa yang dapat digunakan oleh *Sunday Coffee* untuk tetap bertahan dan mengembangkan usahanya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Mengetahui strategi yang digunakan oleh *Sunday Coffee* saat ini
2. Menganalisis dan mengetahui strategi yang dapat digunakan untuk kedepannya

agar tetap dapat bertahan melawan pesaing yang ada dan dalam mengembangkan *Sunday Coffee*

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Penelitian ini bertujuan untuk menambah wawasan peneliti mengenai strategi bersaing yang tepat sehingga mampu bersaing dengan pesaing yang menjalani bisnis yang sama. Serta menjadi tempat bagi peneliti untuk belajar lebih luas seputar strategi. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu alat kelulusan dari program studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan.

2. Bagi *Sunday Coffee*

Penelitian ini diharapkan dapat membantu *Sunday Coffee* dalam proses melaksanakan kegiatan usahanya sehingga dapat bersaing dengan para pesaing dalam jangka waktu yang lama serta menjadi bahan evaluasi untuk perusahaan saat ini dan yang akan datang.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi para peneliti lainnya yang akan melakukan penelitian sejenis.

1.5 Kerangka Pemikiran

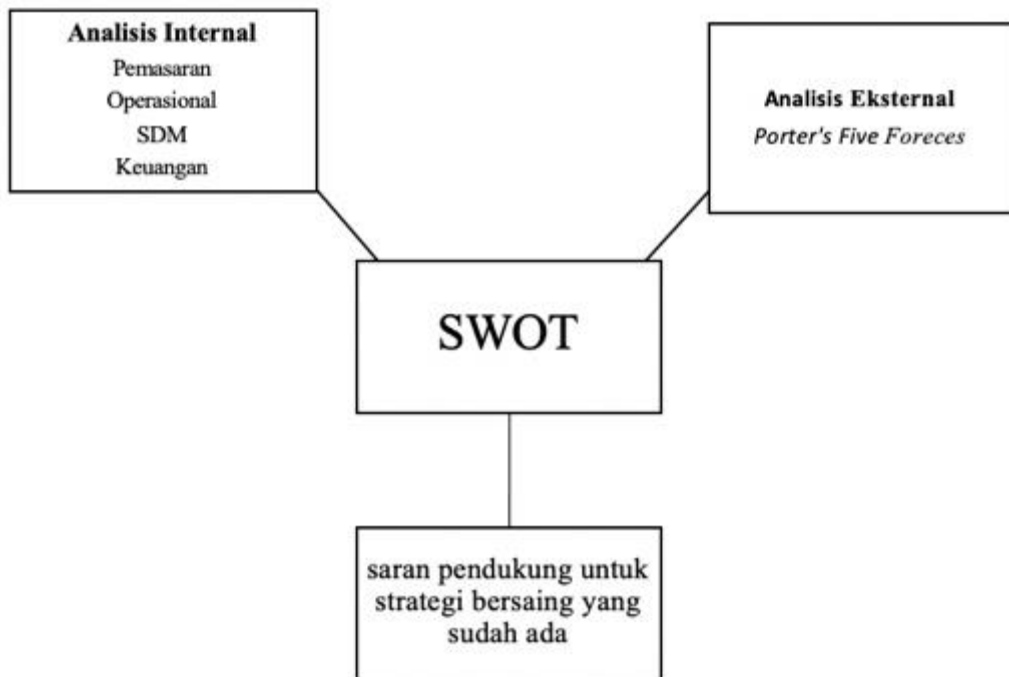
Dalam melakukan perancangan strategi untuk *Sunday Coffee*, penulis melakukan analisis terlebih dahulu. Analisis yang dilakukan adalah analisis internal

dan juga analisis eksternal dari perusahaan tersebut. Analisis internal bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang dimiliki oleh perusahaan serta bertujuan untuk membantu proses pengembangan perusahaan.

Sedangkan untuk analisis eksternal perusahaan bertujuan untuk mengetahui peluang yang dimiliki oleh perusahaan serta melihat ancaman apa yang bisa menghambat jalannya perusahaan. Namun untuk bisa menganalisis dengan tepat, diperlukannya pemahaman konsep yang matang sehingga dapat menghasilkan sebuah strategi bersaing yang tepat.

Faktor-faktor lingkungan internal yang akan dianalisa oleh penulis adalah bagian operasional, SDM, keuangan, serta pemasaran dari perusahaan atau dalam hal ini adalah *Sunday Coffee*. Sedangkan untuk analisa eksternal perusahaan, penulis menggunakan *Porter Five Forces*. Elemen *Poter Five Forces* ini terdiri dari Persaingan antar perusahaan, Potensi masuknya pesaing baru, Potensi dari pengembangan produk substitusi, Kekuatan tawar menawar pemasok, Kekuatan tawar menawar pembeli. *Porter Five Forces* ini bertujuan untuk membantu memahami dimana letak kekuatan perusahaan dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis khususnya kuliner. Sehingga pada akhirnya kita dapat mengetahui kekuatan posisi persaingan saat ini dan kekuatan posisi persaingan pada bisnis yang akan disusun.

Dari analisis yang sudah dipaparkan tersebut, maka analisis dan penelitian tersebut akan menghasilkan strategi yang di selama ini perusahaan gunakan dalam menghadapi pesaing. Sehingga dari strategi yang digunakan oleh perusahaan dapat penulis evaluasi atau diberikan strategi alternatif jika diperlukan, guna bersaing dengan para pesaing yang ada dipasaran.



Gambar 1.2
Kerangka Pemikiran