



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

**Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung,
Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan
Eksistensinya saat Pandemi Covid-19**

Skripsi

Oleh
Edgina Pohan
2017320033

Bandung
2021



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

Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung,
Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan
Eksistensinya saat Pandemi Covid-19

Skripsi

Oleh

Edgina Pohan

2017320033

Pembimbing

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

Bandung

2021

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



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Edgina Pohan
Nomor Pokok : 2017320033
Judul : Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung, Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan Eksistensinya saat Pandemi Covid-19

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Kamis, 15 Juli 2021
Dan dinyatakan LULUS

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB., M.S.E

: 

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

: 

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 dibawah ini :

Nama : Edgina Pohan
NPM : 2017320033
Jurusan/Progam Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di
Lampung, Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam
Mempertahankan Eksistensinya saat Pandemi Covid-19

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 kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 6 Juli 2021



Edgina Pohan

ABSTRAK

Nama : Edgina Pohan
NPM : 2017320033
Judul : Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung, Studi:
Kasus Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan Eksistensinya
saat Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 yang terjadi memberikan dampak kepada berbagai lapisan masyarakat. Salah satu dampaknya adalah penghasilan pelaku usaha di industri oleh-oleh yang menurun secara drastis. Hal tersebut disebabkan oleh kebijakan yang dikeluarkan pemerintah untuk memutus mata rantai Covid-19, seperti PSBB dan *social distancing*. Akibatnya daya beli masyarakat terhadap oleh-oleh ikut menurun dikarenakan masyarakat tidak dapat melakukan perjalanan, baik ke luar kota atau luar negeri.

Toko Aneka Rasa merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang usaha atau industri oleh-oleh Lampung. Toko Aneka Rasa mengalami penurunan omzet yang signifikan, yaitu lebih dari 60% dan bahkan sulit untuk mempertahankan eksistensinya di tengah pandemi Covid-19 yang sedang berlangsung saat ini.

Untuk menghadapi situasi tersebut, Toko Aneka Rasa membutuhkan strategi bisnis yang dapat mengatasi permasalahan yang ditimbulkan oleh pandemi Covid-19 dan juga untuk mempertahankan eksistensi toko untuk jangka waktu yang lama.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang didapatkan melalui kegiatan wawancara dan observasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian adalah analisis internal, yaitu *value chain* dan analisis eksternal, yaitu PESTLE dan *Porter's 5 Forces* yang kemudian akan dirumuskan dalam SWOT dan SWOT Matrix.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bisnis *a low cost* yang digunakan oleh Toko Aneka Rasa selama ini tidak mampu mengatasi penurunan penjualan saat pandemi Covid-19. Oleh karena itu, Toko Aneka Rasa membutuhkan usulan strategi atau rekomendasi yang dapat membantu Toko Aneka Rasa pulih dari situasi covid-19 dan dapat memenangkan persaingan di industri oleh-oleh Lampung.

Kata kunci : Strategi Bisnis, Industri Oleh-Oleh, *Value Chain*, PESTLE, *Porter's 5 Forces*, SWOT, SWOT Matrix

ABSTRACT

Nama : Edgina Pohan
NPM : 2017320033
Title : *Business Strategy Recommendation for Food Souvenirs Industry in Lampung, Case Study: Aneka Rasa Shop in Maintaining its Existence during the Covid-19 Pandemic*

The on going Covid-19 pandemic has so many impacts to all society. One of the impacts is the drastic decline in the income of food souvenirs industry business person. This is due to policies issued by the government to break the Covid-19 chain, such as PSBB and social distancing. As a result, people's purchasing power for this industry decreases as they are not allowed to travel, either out of town or abroad.

Aneka Rasa shop is one of Micro, Small and Medium Enterprises (SME) that engaged in business of food souvenirs industry in Lampung. This shop experienced a significant decrease in revenue, which is more than 60% and it is even difficult to maintain its existence in the midst of the ongoing Covid-19 pandemic.

To deal with this situation, Aneka Rasa Shop strongly needs a business strategy that can overcome the problems caused by the Covid-19 pandemic and also to maintain the existence of the shop for a long period of time.

The type of research used is descriptive qualitative using case study method. The source of data is primary data, obtained through interviews and observation. The analysis technique used in this research is by internal analysis, which is value chain and external analysis, which are PESTLE and Porter's 5 Forces which will then be formulated into SWOT and SWOT Matrix.

The results of this research show that the low cost strategy that has been used by Aneka Rasa to run its business till today is unable to cope with the decline in sales during the Covid-19 pandemic. Therefore, Aneka Rasa shop needs a strategy or recommendation that can help Aneka Rasa shop recover from the Covid-19 situation and be able to win the competition in food souvenirs industry in Lampung.

Keywords: *Business Strategy, Food Souvenirs Industry, Value Chain, PESTLE, Porter's 5 Forces, SWOT, SWOT Matrix*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kasih, berkat dan penyertaan-Nya selama proses penyusunan skripsi yang berjudul “Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung, Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan Eksistensinya saat Pandemi Covid-19” sehingga dapat selesai dengan baik dan tepat waktu. Penelitian skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan dan mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungan dalam proses penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas segala kasih, berkat dan penyertaan-Nya yang diberikan sampai hari ini.
2. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah mengarahkan dan membimbing peneliti selama proses penelitian ini dengan sangat baik dan sabar. Terima kasih atas segala waktu, tenaga dan ilmu yang telah diberikan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Kedua orang tua yang selalu memberikan doa, dukungan, motivasi dan semangat sejak awal perkuliahan sampai saat ini. Terima kasih atas waktu yang telah diluangkan untuk mendengar setiap cerita atau pengalaman perkuliahan yang dialami oleh peneliti.
4. Nenek tercinta yang selalu mendoakan dengan tulus untuk keberhasilan peneliti. Terima kasih atas doa, kasih dan dukungannya selama ini. Terima kasih telah menjadi figur nenek sekaligus sahabat yang selalu hadir menemani hari-hari peneliti.
5. Edria Julianata dan Silvia sebagai kakak sepupu yang selalu memberikan perhatian, semangat dan menjadi tempat bagi peneliti untuk bercerita selama menyusun skripsi ini. Terima kasih atas saran yang diberikan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
6. Sahabat Setiers, Jeannetta Constantine, Jessika Agnes, Kristin Oktaviani, Liliana Teresa, Olivia Talita, dan Vivian Billiam. Terima kasih atas dukungan, semangat dan motivasi yang diberikan. Terima kasih telah menjadi pendengar yang baik selama ini.
7. Teman seperjuangan dan perantau, Angelina Saputra yang telah menemani hari-hari perkuliahan dan menjadi teman untuk jalan-jalan dan makan. Teman belajar bersama dari awal kuliah sampai saat ini. Terima kasih atas dukungan dan semangat yang diberikan kepada peneliti selama peneliti merasa *down* saat menjalani proses skripsi ini.

8. Teman-teman satu bimbingan, Fransisca Erinna, Shannon Maureen, Jeanice Jeovany dan Nadia Fachira yang selalu bersedia untuk berdiskusi, memberikan semangat selama menyusun skripsi dan teman seperjuangan selama kuliah.
9. Teman-teman *off error*, Leni Marlina, Fakhira Yasmina dan Adeline Stefani yang telah menjadi teman seperjuangan selama kuliah.
10. Gracia Erica sebagai teman yang telah memberikan saran selama proses penyusunan skripsi.
11. Seluruh dosen FISIP dan Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu pengetahuannya kepada peneliti.
12. Teman-teman satu angkatan, SAB 17 yang mendukung peneliti.
13. Bapak Robert, selaku pemilik Toko Aneka Rasa. Terima kasih atas izin yang diberikan sehingga peneliti dapat melakukan penelitian kepada Toko Aneka Rasa. Terima kasih atas waktu yang diberikan untuk menjawab pertanyaan peneliti.
14. Semua pihak yang memberikan doa dan dukungan selama peneliti menjalani perkuliahan.
15. *Last but not least*, terima kasih untuk diriku sendiri yang tidak pernah menyerah sampai akhir. Terima kasih telah berjuang dan bekerja keras untuk menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti telah berusaha untuk menyusun skripsi dengan baik namun peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk

memperbaiki skripsi ini. Peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi Toko Aneka Rasa dan para pembaca.

Bandung, 6 Juli 2021

Peneliti,



Edgina Pohan

NPM: 2017320033

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Kerangka Pemikiran	7
BAB II KERANGKA TEORI DAN METODOLOGI PENELITIAN.....	8
2.1 Strategi.....	8
2.1.1 Pengertian Strategi.....	8
2.1.2 Tingkatan Strategi.....	9
2.1.3 Identifikasi Strategi.....	10
2.1.4 Pendekatan Strategi	11
2.2 Manajemen Strategi.....	14
2.2.1 Pengertian Manajemen Strategi.....	14
2.2.2 Karakteristik Manajemen Strategis	14
2.2.3 Proses Manajemen Strategi	15
2.2.4 Analisis Lingkungan Internal	17
2.2.4.1 Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis).....	17
2.2.5 Analisis Lingkungan Eksternal	20
2.2.5.1 PESTLE (Makro).....	21
2.2.5.2 Porter's 5 Forces (Mikro).....	25
2.2.6 Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	34
2.2.6.1 SWOT	35
2.2.6.2 SWOT Matrix.....	37

2.7	Penelitian Terdahulu.....	39
2.8	Metodelogi Penelitian.....	40
2.8.1	Jenis Penelitian.....	40
2.8.2	Metode Penelitian.....	41
2.8.3	Instrumentasi Penelitian.....	42
2.8.4	Metode Pengumpulan Data.....	42
2.8.5	Jenis Data.....	43
2.8.6	Teknik Analisis Data.....	44
2.8.7	<i>Operational Variable</i>	47
BAB III PEMBAHASAN.....		48
3.1	Profil Perusahaan.....	49
3.2	Pembahasan dan Hasil.....	51
3.2.1	Strategi yang Digunakan Selama ini.....	51
3.3	Rancangan Strategi Bisnis.....	54
3.3.1	Analisis Internal dan Eksternal.....	54
3.3.1.1	Analisis Lingkungan Internal.....	54
3.3.1.1.1	Analisis Rantai Nilai (<i>Value Chain Analysis</i>).....	54
3.3.1.2	Analisis Lingkungan Eksternal.....	63
3.3.1.2.1	PESTLE (Makro).....	64
3.3.1.2.2	Porter's 5 Forces (Mikro).....	71
3.3.1.3	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal.....	74
3.3.1.3.1	SWOT.....	74
3.3.1.3.2	SWOT Matrix.....	78
3.3.1.4	Rancangan Usulan Strategi Bisnis saat Pandemi Covid-19.....	80
BAB IV KESIMPULAN, REKOMENDASI DAN IMPLIKASI.....		84
4.1	Kesimpulan.....	84
4.2	Rekomendasi.....	85
4.3	Implikasi.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....		88
LAMPIRAN.....		91

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	39
Tabel 2. 2 Operational Variable	47
Tabel 3. 1 Harga Produk Keripik Pisang	50
Tabel 3. 2 Perbandingan Harga terhadap Produk Best Seller Keripik Pisang Ukuran 225 gram Rasa Original (Manis dan Asin)	52
Tabel 3. 3 Perbandingan Harga terhadap Produk Best Seller Keripik Pisang Ukuran 225 gram Rasa Cokelat, Keju, Kopi, Melon, Green Tea, Moka, Susu, Balado, Durian, BBQ dan Stroberi	52
Tabel 3. 4 Pembahasan SWOT	74
Tabel 3. 5 Pembahasan SWOT Matrix	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Lima Strategi Generik.....	12
Gambar 2. 2 Proses Manajemen Strategi	15
Gambar 2. 3 Rantai Nilai (Value Chain) Perusahaan	18
Gambar 2. 4 Komponen Lingkungan Eksternal Perusahaan.....	21
Gambar 2. 5 PESTLE	22
Gambar 2. 6 Porter's 5 Forces	25
Gambar 2. 7 Hambatan Pendetang Baru	29
Gambar 2. 8 Faktor yang Mempengaruhi Daya Tawar Pemasok.....	30
Gambar 2. 9 Faktor yang Mempengaruhi Daya Tawar Pembeli.....	32
Gambar 2. 10 Faktor yang Mempengaruhi Peralihan kepada Produk Substitusi..	33
Gambar 2. 11 Faktor yang Mempengaruhi Persaingan dalam Industri	34
Gambar 2. 12 SWOT	37
Gambar 2. 13 SWOT Matrix.....	38
Gambar 3. 1 Toko Aneka Rasa.....	49
Gambar 3. 2 Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2018-2020 Q3	65
Gambar 3. 3 Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2020	65

DAFTAR LAMPIRAN

Interview Guide.....91-104

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pandemi Covid-19 memberikan berbagai dampak bagi masyarakat. Salah satu dampak yang sangat dirasakan adalah penurunan pendapatan pelaku usaha pada sektor pariwisata. Tidak sedikit pelaku usaha yang menutup sementara usahanya dan bahkan secara permanen untuk memutus mata rantai penularan virus Covid-19 (Badan Pusat Statistik, 2020).

Kebijakan Pemerintah dalam upaya memutus mata rantai penularan Covid-19 sangat berdampak bagi beberapa sektor atau industri seperti sektor pariwisata, perdagangan dan sektor pelaku usaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Alfin, 2021). Sektor Pariwisata mengalami penurunan permintaan dengan sangat tajam (Donthu & Gustafsson, 2020) dikarenakan kebijakan *lockdown* dan PSBB yang membuat masyarakat tidak dapat melakukan perjalanan, baik ke luar kota atau luar negeri. *The Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) menyatakan bahwa pelaku usaha UMKM terkena dampak yang cukup signifikan dalam situasi pandemi Covid-19 (OECD, 2020). Pandemi Covid-19 mengakibatkan UMKM mengalami penurunan penjualan sebesar 22.90%, distribusi terhambat sebesar 20.01%, dan permodalan sebesar 19.39% (Kementrian Keuangan, 2020).

Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa terdapat sebanyak 82.85% pelaku usaha yang mengalami penurunan omzet atau penghasilan yang disebabkan oleh situasi Covid-19 dimana skala usaha atau pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) mengalami penurunan permintaan yang lebih besar dibandingkan dengan usaha menengah atau besar (UMB) (Badan Pusat Statistik, 2020).

Beberapa faktor lain penyebab sulitnya UMKM bertahan selama masa pandemi Covid-19 yaitu UMKM cenderung memiliki modal yang lebih rendah, aset yang lebih sedikit dan tingkat produktivitas yang lebih rendah dibandingkan perusahaan besar sehingga menyebabkan UMKM lebih rentan (Papadopoulos, Baltas, & Balta, 2020).

Dalam rangka menunjang keberlangsungan bisnis yang dimiliki oleh UMKM, maka terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan para pemilik UMKM, seperti memiliki perencanaan dan strategi yang tepat (Alfin, 2021) dan menciptakan aktivitas baru agar UMKM tetap dapat melanjutkan produksinya (Fitriyani, Sudyarti, & Fietroh, 2020).

Berdasarkan data yang telah dipaparkan di atas, dapat dilihat bahwa situasi Covid-19 memiliki dampak terhadap UMKM yang melakukan perdagangan dan berhubungan langsung dengan sektor pariwisata. Data survei Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa terdapat penurunan pendapat pada sektor akomodasi makan dan minum sebesar 92.47% (Badan Pusat Statistik, 2020). Salah satu contohnya adalah industri oleh-oleh.

Mayoritas pelaku usaha toko oleh-oleh di Lampung merupakan UMKM. Jumlah pelaku usaha yang melakukan perdagangan terhadap industri oleh-oleh terus meningkat sebelum terjadinya Covid-19. Pertambahan pelaku usaha terjadi karena proses untuk memperoleh izin usaha yang cukup mudah dan tidak sulit. Meskipun banyak pelaku usaha toko oleh-oleh, namun persaingan yang terjadi dapat dikatakan sehat dan juga sangat kompetitif. Persaingan yang kompetitif mengharuskan pelaku usaha untuk memiliki strategi bisnis agar dapat bersaing dengan para pesaingnya, seperti memiliki keunggulan produk, keunggulan harga, letak yang strategis dan lain-lainnya.

Selain itu, prospek dalam menjalankan bidang usaha oleh-oleh Lampung memiliki potensi yang cukup menjanjikan di masa depan dikarenakan kemajuan pariwisata Kota Lampung. Kota Lampung yang memiliki berbagai keindahan alam seperti banyaknya pantai, gunung dan perkebunan serta merupakan kota transit dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi kota Lampung untuk memikat para wisatawan untuk berkunjung ke kota Lampung. Para wisatawan tersebut merupakan target pasar yang dapat memberikan keuntungan bagi pelaku usaha industri oleh-oleh Lampung.

Namun, pandemi Covid-19 yang terjadi secara global menyebabkan penurunan jumlah wisatawan yang berkunjung. Oleh karena itu, pemain baru tidak berani untuk memasuki industri oleh-oleh Lampung, sedangkan pelaku usaha atau pemain lama mengalami kesulitan untuk bertahan di industri tersebut. Pandemi Covid-19 tidak menyebabkan perubahan tingkat persaingan yang terjadi di industri oleh-oleh.

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap Industri oleh-oleh di Lampung, dengan studi kasus: Toko Aneka Rasa. Pendekatan studi kasus ini akan membuat peneliti dapat menggali informasi lebih dalam terkait industri oleh-oleh di Lampung. Pelaku usaha UMKM yang bergerak dalam bidang perdagangan oleh-oleh di Lampung perlu merencanakan dan memiliki strategi bisnis dalam menghadapi situasi pandemi Covid-19. Namun, masih banyak toko oleh-oleh di Lampung yang tidak memiliki strategi bisnis sehingga beberapa toko oleh-oleh di Lampung terpaksa untuk menutup sementara kegiatan operasional toko selama berbulan-bulan. Salah satu toko yang pernah memutuskan untuk menutup sementara kegiatan operasional bisnisnya selama Covid-19 adalah Toko Aneka Rasa.

Beberapa faktor yang menyebabkan pengambilan keputusan tersebut adalah pendapatan yang menurun dengan sangat signifikan disebabkan penurunan daya beli masyarakat yang sebagian besar datang dari para wisatawan yang berkunjung ke Lampung. Namun, kendati demikian, pengeluaran biaya tetap berjalan, sehingga mengalami kesulitan dalam mempertahankan eksistensinya di industri oleh-oleh.

Oleh karena itu, melalui penelitian ini, peneliti tertarik untuk membahas lebih lanjut terkait “Usulan Strategi Bisnis Industri Oleh-Oleh di Lampung, Studi Kasus: Toko Aneka Rasa, dalam Mempertahankan Eksistensinya saat Pandemi Covid-19”

1.2 Identifikasi Masalah

Toko Aneka Rasa merupakan UMKM yang bergerak di sektor atau industri oleh-oleh di Lampung. Pandemi Covid-19 menjadi faktor utama Toko Aneka Rasa mengalami penurunan omzet yang signifikan. Hal tersebut dikarenakan berkurangnya para pengunjung atau wisatawan yang datang ke Lampung. Pendapatan industri oleh-oleh, khususnya Toko Aneka Rasa, sangat bergantung kepada kehadiran wisatawan yang berkunjung ke Lampung dan dengan hadirnya pandemi Covid-19, tidak hanya membuat masyarakat Indonesia, namun juga masyarakat dunia sulit untuk melakukan perjalanan. Situasi Covid-19 ini membuat Toko Aneka Rasa sulit untuk mempertahankan keberlangsungannya. Hal tersebut dikarenakan Toko Aneka Rasa, sampai saat ini, tidak memiliki strategi yang dapat membantu untuk mempertahankan eksistensinya.

Dengan demikian, peneliti mengidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Strategi apa yang digunakan oleh perusahaan selama ini?
2. Strategi apa yang dapat direkomendasikan dengan memperhatikan aspek internal dan eksternal Toko Aneka Rasa saat pandemi Covid-19?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi Toko Aneka Rasa dalam menjalankan kegiatan usahanya selama ini.
2. Untuk menentukan dan memberikan usulan strategi berdasarkan hasil analisis aspek internal dan eksternal Toko Aneka Rasa saat pandemi Covid-19.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu Toko Aneka Rasa untuk menerapkan dan merumuskan usulan strategi bisnis guna mempertahankan eksistensinya dalam menghadapi situasi pandemi Covid-19.

2. Bagi Peneliti

Peneliti dapat mengetahui usulan strategi bisnis yang sesuai dengan situasi Toko Aneka Rasa dan penelitian ini diharapkan dapat menjadi aspek pembelajaran yang dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi, wawasan dan pengetahuan yang dapat dijadikan bahan referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

