



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

Terakreditasi A

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

**Evaluasi Efektivitas Strategi *Best Cost Provider* LOS Tropis
Bandung Di Tengah Pandemi Covid-19**

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana
Program Studi Administrasi Bisnis

Oleh

Annasya Tercinta Biantami

6081801136

Bandung

2021



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

Terakreditasi A

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

**Evaluasi Efektivitas Strategi *Best Cost Provider* LOS
Tropis Bandung Di Tengah Pandemi Covid-19**

Skripsi

Oleh

Annasya Tercinta Biantami

6081801136

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 : Annasya Tercinta Biantami
Nomor Pokok : 6081801136
Judul : Evaluasi Efektivitas Strategi *Best Cost Provider* LOS Tropis Bandung
Di Tengah Pandemi Covid-19

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 19 Januari 2022
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Angela Caroline, S.AB., MM.

: 

Sekretaris

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

: 

Anggota

Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB.,M.S.E

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Annasya Tercinta Biantami
NPM : 6081801136
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Evaluasi Efektivitas Strategi Best Cost Provider LOS
Tropis Bandung Di Tengah 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 lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku. Selain itu, pengumpulan dan penggunaan data di penelitian ini telah diketahui dan seijin dari pihak yang menjadi sumber data.

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, 6 Januari 2022



Annasya Tercinta Biantami

ABSTRAK

Nama : Annasya Tercinta Biantami

NPM : 6081801136

Judul : Evaluasi Efektivitas Strategi Best Cost Provider LOS Tropis Bandung Di
Tengah Pandemi Covid-19

Pandemic Covid-19 menjadikan mayoritas masyarakat Indonesia mengalami gangguan dan keterbatasan dalam menjalani pekerjaannya, dimulai dari melakukan pekerjaan dari rumah atau Work From Home (WFH) hingga Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) secara perlahan dan sepihak. Fenomena tersebut membuat masyarakat harus memutar otak agar tetap memiliki pendapatan yang layak di tengah pandemi Covid-19 seperti ini. Salah satu kegiatan yang dapat dilakukan oleh masyarakat karena hal tersebut adalah melakukan bisnis atau usaha, baik secara perorangan maupun berkelompok. Tingginya peminat buah-buahan, membuat bisnis ini memiliki prospek bisnis yang menjanjikan, hal ini terbukti dengan semakin banyaknya orang terjun dalam bisnis tersebut, dan juga tingginya kesadaran masyarakat akan hidup sehat dengan rutin mengkonsumsi buah segar membuat bisnis olahan buah semakin menguntungkan. Persaingan ini juga dirasakan oleh LOS Tropis dimana perlu nilai keunggulan dan strategi yang tepat untuk tetap bertahan di tengah persaingan tersebut. Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, LOS Tropis mengimplementasikan strategi *Best Cost Provider*, dimana fokusnya adalah kepada SDM yang unggul serta proses bisnis yang tidak dilakukan oleh pesaing sejenis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dengan metode studi kasus. Dalam mengumpulkan data penelitian, teknik yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Data yang dikumpulkan akan diolah di dalam sebuah kerangka kerja dalam menganalisis aktivitas perusahaan baik dari sisi internal ataupun eksternal yang akan disimpulkan melalui Analisis S.W.O.T untuk mengetahui kelebihan, kekurangan, peluang, serta ancaman yang dapat mempengaruhi aktivitas bisnis dari LOS Tropis Bandung.

Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *Best Cost Provider* yang diimplementasikan oleh LOS Tropis sudah efektif. Hal tersebut didukung oleh data volume penjualan dan respon pasar yang sangat baik. LOS Tropis dapat mempertahankan strategi "*Best Cost Provider*" untuk tetap menghadapi persaingan yang ada dengan cara meningkatkan nilai yang diberikan kepada konsumen dengan pemanfaatan sumber daya yang tersedia.

Kata Kunci: Strategi, Efektivitas, *Best Cost Provider*.

ABSTRACT

Nama : Annasya Tercinta Biantami

NPM : 6081801136

Judul : *Evaluation Effectiveness of Best Cost Provider Strategic LOS Tropis Bandung in the Midst of the Covid-19 Pandemic*

The Covid-19 pandemic has made the majority of Indonesian people experience disturbances and limitations in carrying out their work, starting from doing work from home or Work From Home (WFH) to Termination of Employment Relations (PHK) slowly and unilaterally. This phenomenon makes people have to rack their brains in order to still have a decent income in the midst of the Covid-19 pandemic like this. One of the activities that can be carried out by the community because of this is doing business or business, either individually or in groups. The high interest in fruit makes this business have promising business prospects, this is evidenced by the increasing number of people getting involved in the business, and also the high public awareness of healthy living by regularly consuming fresh fruit, making the fruit processing business more profitable. This competition is also felt by Tropical LOS where it needs the value of excellence and the right strategy to survive in the midst of this competition. In carrying out its business activities, LOS Tropis implements the Best Cost Provider strategy, where the focus is on superior human resources and business processes that are not carried out by similar competitors.

This research uses a descriptive qualitative approach with a case study method. In collecting research data, the techniques used are interviews and observation. The data collected will be processed in a framework in analyzing the company's activities both internally and externally which will be concluded through S.W.O.T Analysis to find out the advantages, disadvantages, opportunities, and threats that can affect the business activities of LOS Tropical Bandung.

This research shows that the Best Cost Provider strategy implemented by Tropical LOS has been effective. This is supported by excellent sales volume data and market response. Tropical LOS can maintain its "Best Cost Provider" strategy to keep up with the existing competition by increasing the value provided to consumers by utilizing available resources.

Keywords: Strategy, Effectiveness, Best Cost Provider.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan kenikmatan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Evaluasi Efektivitas Strategi Best Cost Provider LOS Tropis Bandung Di Tengah Pandemi Covid-19”. Penulisan skripsi ini dibuat dalam rangka menyelesaikan jenjang pendidikan Sarjana dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Penyusunan skripsi ini juga tidak terlepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis dengan segala hormat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua yang selalu mendukung penulis dalam menyelesaikan studi S1 yaitu Papa Bugi Wibowo dan Mama Rismayanti Dewi Pratami. Saya ucapkan terimakasih atas segala dukungan dan usaha yang sudah diberikan dalam bentuk doa, kasih sayang, dan materi hingga saat ini.
2. Adik tersayang Aninditya Zahira Widyanti dan Ibrahim Pradika Rizkiyadi yang selalu menemani penulis untuk tertawa, bercanda dan melepas penat selama proses penulisan skripsi ini.
3. Nenek Ietje, Didi, Utiti, dan seluruh anggota keluarga besar penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
4. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah mengosongkan waktu dan pikirannya dalam memberikan arahan, masukan, juga motivasi untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si., selaku Ketua Program Studi Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis yang telah banyak membantu, membimbing, dan memberikan arahan, saran, serta kritik bagi penulis.
6. Bapak Dr. Agus Gunawan, B. App.Com, MBA, M.Phil., selaku Dosen Wali penulis selama perkuliahan.
7. Seluruh Dosen Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
8. Manajer dari LOS Tropis yaitu Laurensia Dita yang telah meluangkan waktunya untuk diwawancara dan memberikan data yang mendukung penyelesaian skripsi ini.
9. Rifki Firmansyah selaku teman terdekat penulis yang selalu mendoakan, mendukung dan memotivasi penulis dalam penulisan skripsi ini.
10. Sahabat saya tercinta Andjani Dwinataputri, Iqbal Ali Fadhullah, Maura Olivia, Firsty Kaltsum, Chung Ji Na, Zahrina Ayu, dan Rida Rahmawati yang selalu ada dari awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan penulis.
11. Teman seperjuangan penulis Clara Elsa, Ida Ayu Budhanda, Agatha Maria Josephine, Siti Novita, Emily Yubilina, dan Clara Mutia terimakasih atas bantuan dan diskusinya selama proses pengerjaan skripsi ini.
12. Sania Putri, Eva Elvira, Salma Zahira, Fidela Anindita, Angelica Cahyadi, Jeannette Violetta, Rayhan Mahdis, Ananta, Ferdi Milano, dan Tubagus Difa yang selalu membantu dan menemani penulis selama perkuliahan.
13. Seluruh teman-teman Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2018 kasih untuk kenangan yang telah diberikan selama masa perkuliahan.

14. Seluruh pihak yang telah terlibat dalam penyusunan skripsi ini, tetapi tidak dapat disebutkan satu persatu.

Bandung, 6 Januari 2022

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a final downward stroke, positioned above the printed name.

Annasya Tercinta Biantami

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
BAB 1	1
PERMASALAHAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB 2	10
KERANGKA PENELITIAN & METODOLOGI	10
2.1 Definisi Strategi	10
2.2. Tingkatan Strategi	10
2.3 Strategi Bersaing	12
2.3.1 Strategi Generik.....	12
2.3.2 Strategi Generik Modifikasi	14
2.4 Manajemen Strategi	15
2.5 Aspek Internal	17
2.5.1 Keuangan.....	17
2.5.2 Operasional	18
2.5.3 Pemasaran	18
2.5.4 Sumber Daya Manusia	20
2.6 Aspek Eksternal	22
2.6.1 PESTEL.....	22
2.6.2 Porter Five Forces	25
2.7. S.W.O.T Analysis	27
2.8 Efektivitas	29
2.8.1 Efektivitas Organisasi	29
2.9 Metodologi Penelitian	31
2.9.1 Metode Penelitian.....	31
2.9.2 Instrumen Penelitian.....	32
2.9.3 Teknik Pengumpulan Data.....	33
2.9.4 Jenis Data.....	36
2.9.5 Teknik Analisis Data.....	37
2.10 Penelitian Terdahulu	39
2.11 Operasionalisasi Variabel	43
2.12 Kerangka Penelitian	50

BAB 3	52
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
3.1 Seputar Perusahaan	52
3.1.1 Profil Perusahaan	52
3.1.2 Sejarah Perusahaan	52
3.1.3 Layout Operasional dan Media Pemasaran LOS Tropis.....	55
3.1.4 Nilai yang Ditawarkan Perusahaan	57
3.1.5 Visi Perusahaan	59
3.1.6 Struktur Organisasi Perusahaan.....	60
3.1.7 Produk yang Ditawarkan.....	61
3.2 Strategi Perusahaan Saat ini	62
3.3. Analisis Lingkungan Internal.....	66
3.3.1 Aspek Keuangan.....	66
3.3.2.Aspek Operasional.....	67
3.3.3 Aspek Pemasaran.....	69
3.3.4 Aspek Sumber Daya Manusia.....	71
3.4 Analisis Lingkungan Eksternal.....	73
3.4.1. Analisis PESTEL.....	74
3.4.2 Porter Five Forces	83
3.5 Analisis SWOT	90
3.6 Tingkat Efektivitas Strategi Perusahaan	95
3.6.1 Volume Penjualan.....	95
3.6.2 Respon Pasar	100
BAB 4	104
KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI	104
4.1 Kesimpulan.....	104
4.2 Rekomendasi	105
4.3 Implikasi.....	106
Daftar Pustaka.....	108
LAMPIRAN.....	110
INTERVIEW GUIDE	110

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Usaha UMKM 2014-2019	2
Gambar 1. 2 Perubahan Konsumsi Masyarakat Indonesia.....	3
Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian	50
Gambar 3. 1 Objek Penelitian	52
Gambar 3. 2 Layout Operasional	56
Gambar 3. 3 Media Sosial Instagram LOS Tropis	57
Gambar 3. 4 Struktur Organisasi Perusahaan	60
Gambar 3. 5 Pertumbuhan Ekonomi Jawa Barat Periode 2018-2020.....	76
Gambar 3. 6 Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman 2011-2021	84
Gambar 3. 7 Persentase Konsumsi Masyarakat Berdasarkan Komponen	85
Gambar 3. 8 Jumlah Pendapatan LOS Tropis	97
Gambar 3. 9 Rating LOS Tropis Zomato.com.....	100
Gambar 3. 10 Respon Konsumen Zomato.com	100

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tabel Pesaing Los Tropis.....	5
Tabel 1. 2 Penjualan Produk LOS Tropis Bulan Februari 2020-November 2021..	7
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	39
Tabel 2. 2 Operasionalisasi Variabel	43
Tabel 3. 1 Daftar Produk Buah Potong LOS Tropis	61
Tabel 3. 2 Daftar harga produk cold pressed	61
Tabel 3. 3 Daftar harga produk jus.....	61
Tabel 3. 4 Daftar harga produk buah potong	61
Tabel 3. 5 Perbedaan LOS Tropis dengan Kompetitor	65
Tabel 3. 6 Jumlah Pendapatan LOS Tropis.....	95
Tabel 3. 7 Rentang Umur dan Demografi Konsumen LOS Tropis.....	102

DAFTAR LAMPIRAN

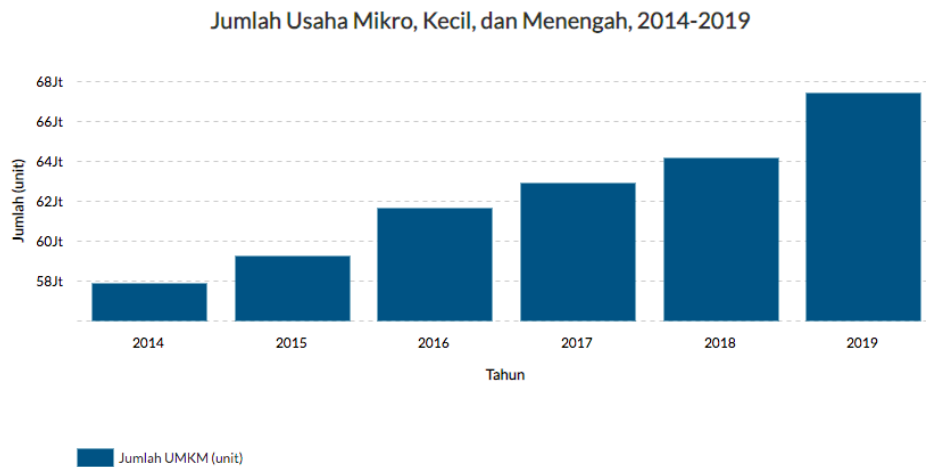
LAMPIRAN.....	110
INTERVIEW GUIDE.....	110

BAB 1

PERMASALAHAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pandemic Covid-19 menjadikan mayoritas masyarakat Indonesia mengalami gangguan dan keterbatasan dalam menjalani pekerjaannya, dimulai dari melakukan pekerjaan dari rumah atau Work From Home (WFH) hingga Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) secara perlahan dan sepihak karena perusahaan yang tidak mampu membayar gaji karyawannya. Fenomena tersebut membuat masyarakat harus memutar otak agar tetap memiliki pendapatan yang layak di tengah pandemi Covid-19 seperti ini. Salah satu kegiatan yang dapat dilakukan oleh masyarakat karena hal tersebut adalah melakukan bisnis atau usaha, baik secara perorangan maupun berkelompok. Karena bisnis atau usaha merupakan peluang yang cukup menjanjikan saat ini apalagi bisnis atau usaha yang berkaitan erat dengan Covid-19 seperti bisnis masker, hand sanitizer, makanan atau minuman yang dapat dijadikan *booster* imun, dan obat-obatan atau vitamin. Perkembangan jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami perkembangan seiring berjalannya waktu, dan dipastikan akan terus meningkat. Dapat dibuktikan dengan statistik berikut.



Sumber : Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

lokadata

Gambar 1. 1 Jumlah Usaha UMKM 2014-2019

Sumber : lokadata, 2019

Selain bisnis kesehatan dan obat-obatan, bisnis food & beverages (F&B) atau makanan dan minuman menjadi bidang usaha yang paling banyak dicari pasar saat ini. Merujuk data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandung, diketahui terjadi tren kenaikan jumlah restoran dalam delapan tahun terakhir. Dari 625 restoran pada 2012 menjadi 1.041 restoran pada 2020. Produk F&B tersebut yang paling banyak diminati antara lain adalah madu, buah-buahan, telur, kopi, keripik, dan beras. Tingginya peminat buah-buahan, membuat bisnis ini memiliki prospek bisnis yang menjanjikan, hal ini terbukti dengan semakin banyaknya orang terjun dalam bisnis tersebut, dan juga tingginya kesadaran masyarakat akan hidup sehat dengan rutin mengonsumsi buah segar membuat bisnis olahan buah semakin menguntungkan. Ada beberapa aspek penilaian yang digunakan untuk mengukur kualitas dari bisnis olahan buah, yaitu: kualitas pelayanan, kualitas buah, ragam menu makanan dan minuman yang ditawarkan, serta harga yang ditawarkan.

Buah-buahan menjadi salah satu makanan yang difavoritkan oleh banyak orang, kandungan vitamin, nutrisi, dan mineral yang terkandung dalam buah menjadikan orang banyak mengkonsumsinya. Apalagi pada saat terjadi pandemi Covid-19 seperti ini, buah menjadi salah satu *booster* imun yang dapat berguna untuk menangkal virus yang masuk kedalam tubuh. Seiring berjalannya waktu, jenis pangan yang paling banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia adalah buah segar. Perubahan konsumsi masyarakat Indonesia per tahun 2020 dapat dilihat dari data statistik berikut:



Gambar 1. 2 Perubahan Konsumsi Masyarakat Indonesia

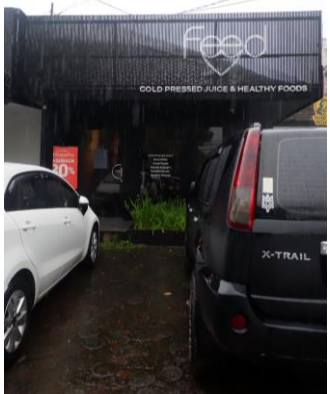

Sumber : Katadata, 2020


LOS Tropis merupakan salah satu kedai olahan buah yang terletak di Bandung tepatnya di jalan Gempol Kulon No 20, Bandung. Bisnis ini menawarkan berbagai hidangan olahan buah seperti jus, *cold pressed* buah, dan buah potong. *Cold pressed* adalah teknik pengambilan nutrisi dari buah dengan tekanan tinggi (diperas) dan menghasilkan panas yang sangat sedikit seperti blender atau cara membuat jus

lainnya agar vitamin dan mineral yang dihasilkan tetap terjaga sesuai keinginan. Tingkat persaingan tentu sangat dirasakan oleh LOS Tropis dimana pada saat Pandemi Covid-19 mulai melanda kota Bandung, masyarakat Bandung memiliki minat yang lebih tinggi untuk membuka bisnis atau usaha makanan dan minuman karena memiliki peluang yang cukup menjanjikan.

Penulis akan melakukan analisis terhadap LOS Tropis sebagai objek penelitian untuk menganalisis strategi yang sudah dilakukan dan mengevaluasi keefektifitasan strategi tersebut guna menghadapi persaingan yang ada. Analisis strategi bersaing yang sudah dilakukan dan mengevaluasi strategi tersebut dilakukan oleh penulis diawali karena LOS Tropis memiliki strategi yang cukup kuat untuk bersaing dengan kompetitor sejenisnya, ini dibuktikan dari bertambahnya jumlah konsumen LOS Tropis di tengah Pandemi Covid-19 karena LOS Tropis memiliki strategi tersendiri untuk meraup para konsumennya. Pesaing LOS Tropis itu sendiri diantaranya yaitu FEED, Rejuve, dan Juicide. Berikut merupakan pesaing dari LOS Tropis.

Tabel 1. 1 Tabel Pesaing Los Tropis

Nama	Alamat	Menu yang Ditawarkan	Foto
FEED	Jl. Dr. Setiabudi No.56, Hegarmanah, Kec. Cidadap, Kota Bandung, Jawa Barat	Cold Pressed serta jus buah- buahan dan sayur-sayuran	
Rejuve	Jl. Gatot Subroto, Maleer, Kec. Batununggal, Kota Bandung, Jawa Barat	Cold pressed buah- buahan dan sayur- sayuran	

Juicide	Jl. Sultan Agung No.5, Citarum, Kecamatan Coblong, Kota Bandung, Jawa Barat	Jus buah-buahan	
---------	--	-----------------	---

Sumber: Hasil Olahan Penulis

Melihat potensi dari tempat secara keseluruhan, penulis merasa LOS Tropis dapat terus berkembang ke depannya dengan meningkatkan kapabilitasnya sebagai tempat yang tidak sebatas menawarkan olahan buah yang berkualitas saja. Sesuai dengan orientasi perusahaan untuk tetap eksis di masa yang akan datang maka penelitian ini menjadi penting untuk mengevaluasi strategi LOS Tropis yang sedang diimplementasikan di masa saat ini, penulis tertarik untuk melakukan evaluasi lebih lanjut terhadap strategi yang ditetapkan sehingga judul atau topik yang diambil dalam penyusunan skripsi ini yakni “Evaluasi Efektivitas Strategi Best Cost Provider LOS Tropis Bandung Di Tengah Pandemi Covid-19”. Perusahaan yakin dengan kemampuan LOS Tropis untuk bersaing melihat penjualan produk kepada konsumen selama 1 tahun 9 bulan terakhir ini cukup konsisten. Berikut adalah jumlah produk yang terjual selama 1 tahun 9 bulan yaitu bulan Februari 2020 hingga bulan November 2021 di LOS Tropis.

Tabel 1. 2 Penjualan Produk LOS Tropis Bulan Februari 2020-November 2021

Bulan	Jumlah Produk Terjual (Unit)
Februari 2020	2117
Maret 2020	1345
April 2020	408
Mei 2020	(tidak ada penjualan dikeranakan PSBB)
Juni 2020	1433
Juli 2020	2095
Agustus 2020	3013
September 2020	2182
Oktober 2020	2194
November 2020	1731
Desember 2020	1674
Januari 2021	1406
Februari 2021	1432
Maret 2021	1611
April 2021	984
Mei 2021	985
Juni 2021	2237
Juli 2021	1805
Agustus 2021	2441
September 2021	2409
Oktober 2021	2389
November 2021	1794

Sumber: Olahan Data Penulis

1.2 Identifikasi Masalah

LOS Tropis merupakan sebuah bisnis kecil yang menjual berbagai macam hidangan olahan buah dari mulai jus, *cold pressed*, hingga sajian buah potong. Kedai kecil ini mulai berjualan pada Juni 2019 dengan kedai pertamanya di sudut Jalan Gempol Kulon, Bandung, kedai yang menjual olahan buah ini dimiliki oleh empat pemilik dengan keahlian yang berbeda beda.

Evaluasi efektivitas strategi ini ditujukan agar LOS Tropis dapat menjadi tempat yang ideal untuk para calon konsumen dalam berkumpul sembari ditemani oleh hidangan segar yang dijual oleh kedai olahan buah ini. Sebelum menyusun evaluasi efektivitas strategi yang sedang diimplementasikan saat ini oleh LOS Tropis, penulis juga akan menguraikan faktor lingkungan eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap strategi tersebut. Ada beberapa rumusan masalah yang dapat membantu penulis dalam menganalisis dan mengevaluasi efektivitas strategi bersaing bisnis LOS Tropis, yaitu:

1. Apa strategi bersaing bisnis LOS Tropis yang sudah diimplementasikan saat ini oleh LOS Tropis?
2. Bagaimana faktor lingkungan eksternal dan lingkungan internal di tengah pandemi Covid-19 yang berpengaruh terhadap strategi bersaing bisnis LOS Tropis?
3. Bagaimana efektivitas strategi yang sudah diimplementasikan saat ini oleh LOS Tropis?

1.3 Tujuan Penelitian

Rumusan masalah yang disusun bertujuan untuk:

1. Mengetahui dan menganalisis strategi yang sudah dilakukan oleh LOS Tropis saat ini dalam menghadapi persaingan yang ada.

2. Mengetahui Faktor lingkungan eksternal dan lingkungan internal di tengah pandemi Covid-19 yang mempengaruhi strategi bersaing bisnis LOS Tropis.
3. Mengetahui apakah strategi Best Cost Provider masih efektif atau tidak untuk diterapkan pada perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian terhadap bisnis LOS Tropis ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang terlibat didalamnya. Penulis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam menganalisis potensi perusahaan serta mengembangkan potensi tersebut agar dapat menghasilkan output yang maksimal. Selain itu, pemilik bisnis juga dapat menambah referensi dan gambaran terhadap strategi bisnis yang sudah dilakukan maupun strategi bisnis yang akan dilakukan nanti di masa yang akan datang. Strategi bersaing bisnis terhadap kedai olahan buah ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku bisnis di industri bisnis yang serupa sehingga dapat mempersiapkan apa saja yang perlu dilakukan dalam melakukan pengembangan bisnis tersebut

