



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

Terakreditasi Unggul
SK BAN-PT No. 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS

Skripsi

Oleh

Gina Maria Sukmadja

6081801044

Bandung

2022



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

Terakreditasi Unggul
SK BAN-PT No. 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS

Skripsi

Oleh

Gina Maria Sukmadja

6081801044

Pembimbing

Dian Sadeli S.E., M.Ak.

Bandung

2022

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



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Gina Maria Sukmadja
Nomor Pokok : 6081801044
Judul : Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Selasa, 5 Juli 2022
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

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

10 Juli 2022

6081801044

Sekretaris

Dian Sadeli S.E., M.Ak.

Anggota

Sanerya Hendrawan, Ph.D

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

SURAT PERNYATAAN

Saya bertandatangan di bawah ini:

Nama : Gina Maria Sukmadja

NPM : 6081801044

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS

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 berlaku.

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

Bandung, 17 Juni 2022



Gina Maria Sukmadja

ABSTRAK

Nama : Gina Maria Sukmadja
NPM : 6081801044
Judul : Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS

Perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia semakin meningkat. Berbagai macam merek dan inovasi yang dilakukan membuat persaingan semakin ketat. PIPINOS merupakan sebuah bisnis *bakery* yang didirikan tahun 2018. PIPINOS menawarkan berbagai macam produk seperti *cookies*, kue, pastry dan roti. Dalam menghadapi persaingan industri yang ketat tersebut, dibutuhkan strategi bersaing yang tepat bagi perusahaan dalam mendukung pertumbuhan perusahaan.

Jenis penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif dengan metode penelitian studi kasus. Melalui penelitian ini, peneliti ingin mengetahui strategi diferensiasi PIPINOS yang telah diterapkan selama ini. Penelitian dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Lingkungan internal dianalisis melalui fungsi pemasaran, keuangan, operasional dan sumber daya manusia. Sedangkan lingkungan eksternal dianalisis dengan PESTEL dan *Porter's Five Forces*. Analisis internal dan eksternal ini, kemudian dipadukan ke dalam analisis SWOT matriks dan Balance scorecard. Kemudian dievaluasi mengenai strategi yang diterapkan selama ini, jika masih efektif maka dapat terus dijalankan. Tetapi jika belum efektif maka akan diberikan rekomendasi strategi bersaing baru untuk perusahaan di masa yang akan datang.

Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi fokus nilai terbaik (*Best Value Focus*) yang digunakan PIPINOS selama ini belum cukup efektif. Karena perusahaan terlalu fokus pada penerapan diferensiasi luar perusahaan. Pengelolaan manajemen dan produk yang ditawarkan belum bisa menjadi suatu keunggulan bagi perusahaan dalam persaingan yang ada. Berdasarkan analisis SWOT matriks dan Balance scorecard peneliti menyarankan *Focused Differentiation Strategy*, agar perusahaan lebih fokus kepada produk unggulan yang dapat ditawarkan dan bisa mendapatkan segmen pasar baru. Sehingga dapat memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan di bidang industri makanan dan minuman yang ada.

Kata Kunci: Strategi Bersaing, Strategi Diferensiasi, Efektivitas, Analisis Internal & Eksternal, Matriks SWOT, Balance Scorecard

ABSTRACT

Name : Gina Maria Sukmadja
NPM : 6081801044
Title : The Evaluation of PIPINOS Competitive Strategy

The development of the food and beverage industry in Indonesia is increasing. The various kinds of brands and innovations made the competition tougher. PIPINOS bakery was established in 2018. PIPINOS offers various products such as cookies, cakes, pastries, and breads. In the face of intense industrial competition, an appropriate competitive strategy is needed for a company to support the company's growth

The type of research is qualitative descriptive with the use of research methods in the form of case studies in company business activities. Through this research, researchers want to know the differentiation strategy PIPINOS that has been implemented so far. The research was conducted by analysing the company's internal and external environment. The internal environment is analysed through the function of marketing, finance, operations, and human resources. Meanwhile, the external environment is analysed by PESTLE and Porter's Five Forces. Then the internal and external analysis integrated into the SWOT matrix and analysis Balance scorecard. After that, evaluate the strategy that has been implemented so far. If it is still effective, then it can continue to be implemented. However, if it is not effective, a new competitive strategy recommendation will be given for the company in the future.

This study shows that the Best Value Focus strategy used by PIPINOS, so far, has not been effective enough. Because the company is too focused on implementing differentiation outside the company. The management and the products offered have not been able to become an advantage for the company in the existing competition. Based on the SWOT matrix analysis and Balance scorecard, the researcher suggests a Focused Differentiation Strategy. So, the company can focus more on the superior products and get new market segments. This can strengthen the company's position in the competition in the existing food and beverage industry.

Keywords: Competitive Strategy, Differentiation Strategy, Effectiveness, Internal & External Analysis, SWOT Matrix, Balanced Scorecard

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas hadirat Tuhan yang Maha Esa, karena kasih dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Evaluasi Strategi Bersaing PIPINOS” dengan baik dan tepat waktu. Atas bekat-Nya peneliti juga mendapatkan data-data yang mendukung proses penelitian selama berlangsung. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam jenjang Pendidikan Starta Satu (S1) Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan, dukungan, bimbingan dan semangat dari berbagai pihak. Melalui kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada pihak – pihak yang telah membantu dan memberi dukungan kepada:

1. Kedua orang tua penulis dan kakak yang telah memberikan semangat dan doa kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.
3. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Ketua Jurusan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Dian Sadeli, S.E., M.Ak. Selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa bersedia dan sabar dalam meluangkan waktu dalam membimbing

peneliti pada penyusunan skripsi ini. Terima kasih Ibu Dian atas segala kesabaran, tenaga, ilmu dan waktu yang diberikan selama membimbing peneliti menyelesaikan skripsi ini.

5. Kepada seluruh dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu melalui pengajarannya selama perkuliahan dan memberikan kesempatan kepada peneliti untuk terus berkembang menjadi mahasiswa bisnis yang lebih baik.
6. Kepada pemilik PIPINOS Ci Fiona, Ka Fadli serta seluruh karyawan yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di PIPINOS.
7. Teman seperjuangan skripsi, Feilanagata, Rendy dan Alex. Terimakasih atas bantuan dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada sahabat penulis yang selalu membuat keceriaan dan dukungan selama perkuliahan yaitu Grace Anastasia dan Andhara Chelsya.
9. Teman dekat penulis dari awal perkuliahan yaitu Bella, Devi, Lia, Merfany, Odelia, Aryadi, Juan, dan Bertus yang telah memberikan dukungan selama perkuliahan kepada penulis.
10. Kepada seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam membantu penyelesaian skripsi ini.

Bandung,

Penulis
Gina Maria

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
BAB 1 PERMASALAHAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Permasalahan	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Objek Penelitian	5
1.5.1. Profil Perusahaan	5
1.5.2. Sejarah Perusahaan	6
1.5.3. Harga Produk PIPINOS	8
1.5.4. Produk PIPINOS	9
1.5.5. Produk Hampers PIPINOS	14
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRIAN DAN METODOLOGI	15
2.1 Strategi	15
2.1.1. Pengertian Strategi	15
2.1.2. Hirarki Strategi	15
2.2 Manajemen Strategi	16
2.2.1. Pengertian Manajemen Strategi	16
2.2.2. Proses Manajemen Strategi	17
2.3 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan	18
2.3.1. Pemasaran	19
2.3.2. Keuangan	21
2.3.3. Fungsi Operasional / Produksi	22
2.3.4. Fungsi Sumber Daya Manusia	22
2.4 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan	23
2.4.1. PESTLE	23
2.4.2. Analisis Five Forces Framework	26

2.5 Strategi Bersaing	42
2.5.1. Pengertian Strategi Bersaing.....	42
2.5.2. Strategi Generik Klasik Michael Porter.....	42
2.5.3. Strategi Generik Modifikasi Michael Porter.....	44
2.6 Analisis SWOT.....	47
2.6.1. Kekuatan (Strengths)	48
2.6.2. Kelemahan (Weakness)	48
2.6.3. Peluang (Opportunities).....	49
2.6.4. Ancaman (Threats)	49
2.7 Matriks SWOT	50
2.7.1. Strategi SO.....	50
2.7.2. Strategi WO	50
2.7.3. Strategi ST	51
2.7.4. Strategi WT.....	51
2.8 Balance Scorecard (BSC).....	52
2.8.1. Perspektif Balance Score Card	52
2.8.2. Empat Pilar pembentuk Balance Score Card.....	56
2.9 Metodologi	57
2.9.1. Metode Penelitian	57
2.9.2. Instrumentasi Penelitian.....	59
2.9.3. Teknik Analisis Data	62
2.9.4. Analisis Internal dan Eksternal.....	63
2.9.5. Operational Variabel.....	65
2.9.6. Kerangka Pemikiran	67
2.9.7. Penelitian Terdahulu	68
BAB 3 PEMBAHASAN	69
3.1 Analisis Internal	69
3.1.1. Pemasaran	69
3.1.2. Keuangan	71
3.1.3. Fungsi Operasional / Produksi.....	72
3.1.4. Fungsi Sumber Daya Manusia.....	74
3.2 Analisis Eksternal.....	75

3.2.1. Porter's Five Forces	75
3.2.2. PESTEL	80
3.3 Rancangan Strategi	85
3.3.1. SWOT	85
3.3.2. Matriks SWOT.....	93
3.4 Strategi yang dijalankan PIPINOS selama ini.....	95
3.5 Efektivitas Strategi Diferensiasi PIPINOS	96
3.5.1. Balance Scorecard PIPINOS	97
3.5.2. Analisis Efektivitas Balance Scorecard	99
3.6 Strategi apa yang dapat digunakan PIPINOS untuk mengembangkan usahanya	103
BAB 4 KESIMPULAN DAN SARAN	105
4.1 Kesimpulan.....	105
4.2 Saran	107
4.3 Implikasi	108
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN	112

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Industri dan Makanan – Minuman.....	1
Gambar 1. 2 Logo PIPINOS	5
Gambar 1. 3 Menu PIPINOS	8
Gambar 1. 4 Menu PIPINOS	9
Gambar 1. 5 Jumbo Choco Melt Cookie.....	9
Gambar 1. 6 Jumbo Cheese Cookie	10
Gambar 1. 7 Salted Caramel Cookie.....	10
Gambar 1. 8 Double Choco Cookie	10
Gambar 1. 9 Hojicha Cha Cha Cookie.....	11
Gambar 1. 10 Fudgy Brownie Original	11
Gambar 1. 11 Fudgy Brownie Peanut Butter	11
Gambar 1. 12 Portuguese Egg Tart.....	12
Gambar 1. 13 Cinnamon Roll	12
Gambar 1. 14 Sourdough Bread.....	12
Gambar 1. 15 Brioche Bun.....	13
Gambar 1. 16 Apple Custard Hand Pie.....	13
Gambar 1. 17 Hampers Hari Raya Lebaran	14
Gambar 1. 18 Hampers Hari Raya Imlek.....	14
Gambar 2. 1 Five Forces Model.....	26
Gambar 2. 2 Rivalry Among Competing Sellers	29
Gambar 2. 3 Potential New Entry	34
Gambar 2. 4 Substitute Products	35
Gambar 2. 5 Bargaining Power of Suppliers	38
Gambar 2. 6 Bargaining Power of Buyers	41
Gambar 2. 7 Strategi Generik Klasik Michael Porter	44
Gambar 2. 8 Strategi Generik Modifikasi Michael Porter	45
Gambar 2. 9 Matriks SWOT	52
Gambar 2. 10 Balance Score Card	56
Gambar 2. 11 Kerangka Pemikiran.....	67
Gambar 3. 1 Pengeluaran konsumsi rumah tangga di Kabupaten Bandung.....	81

TABLE OF FIGURE

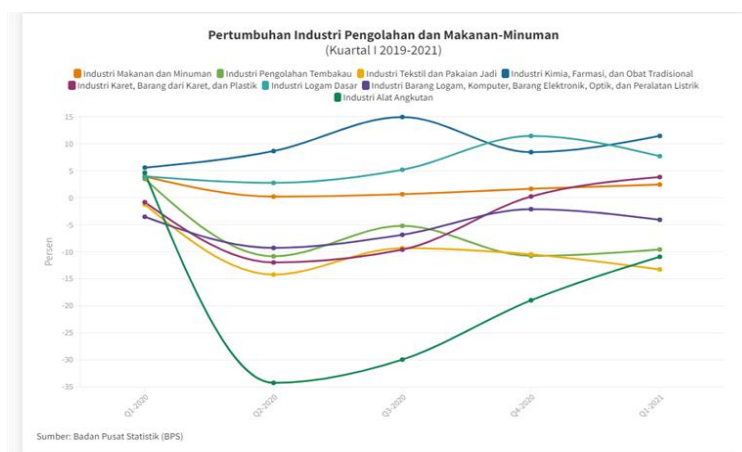
Tabel 2. 1 PESTLE	23
Tabel 2. 2 Operational variable	65
Tabel 2. 3 Penelitian Terdahulu	68
Tabel 3. 1 Tabel Perbandingan Harga Produk Pesaing.....	75
Tabel 3. 2 Matriks SWOT	93
Tabel 3. 3 Balance Scorecard.....	97
Tabel 3. 4 Net Sales PIPINOS Tahun 2020 dan 2021	99

BAB 1

PERMASALAHAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Adanya perkembangan bisnis seiring dengan pertumbuhan populasi di dunia atau baik penduduk Indonesia, membuat bisnis *food and beverage* semakin beragam. Banyak pebisnis baru yang bermunculan dengan inovasi dan keberagaman jenis produk untuk menarik konsumen sebanyak mungkin. Dari banyaknya persaingan dengan jenis produk yang dijual serupa, membuat banyak pebisnis bersaing sangat ketat dengan berbagai strategi dan pemasaran yang inovatif. Menurut (Bayu, 2021) salah satu industri yang masih bertahan adalah industri makanan dan minuman (mamin). Kondisi ini terlihat dari kinerjanya yang masih tumbuh positif dalam setahun terakhir. Pada kuartal I-2021, pertumbuhan industri ini mencapai 2.45%, salah satu yang tertinggi di sektor industri pengolahan.



Gambar 1. 1 Pertumbuhan Industri dan Makanan – Minuman

Sumber: Katadata.co.id, 2021

Kota Bandung seringkali dikenal sebagai kota kuliner, karena keberagaman dan destinasi wisata kuliner yang menarik. Berbagai macam produk dan persaingan kuliner semakin meningkat akhir-akhir ini, didukung dengan media sosial yang membuat konsumen semakin tertarik untuk mencobanya. Salah satu usaha yang mengalami pertumbuhan di Kota Bandung yaitu toko kue di Kota Bandung. Pertumbuhan ini terjadi akibat minat konsumen atau masyarakat dalam mengkonsumsi olahan jenis kue dan wisatawan yang berlibur ke Kota Bandung seringkali menjadikan olahan kue sebagai oleh - oleh tangan. Toko kue di Bandung memiliki berbagai macam merek dan jenis kue yang berbeda - beda. Mulai dari toko kue yang sudah lama berdiri dan baru berdiri membuat pilihan konsumen semakin beragam. Seperti toko kue Prima Rasa, Kartika Sari, Sari - Sari, Bawean Bakery, Makuta Cake, Bandung Kunafe dan sebagainya.

Menurut (Iskandar & Mustamu, 2018) dengan adanya perkembangan pada industri makanan dan minuman maka peluang bisnis pada bidang tersebut semakin terbuka. Namun, persaingan yang semakin kompetitif menyebabkan tuntutan suatu bisnis harus mampu menghadapi permasalahan yang dihadapi. Sehingga subjek penelitian semakin dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing agar bisa menghadapi persaingan, dan berkembang dalam menghadapi kompetitor yang ada.

Toko kue PIPINOS merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang industri kue. Dimana PIPINOS didirikan tahun 2018 dan sekarang berlokasi di Jalan Ranggamalela No. 8 Bandung. Dalam penjualannya PIPINOS menawarkan

produk berupa *cookies, cakes, pastries dan breads*. Hingga saat ini PIPINOS terus berkembang dan berinovasi dalam penjualannya. Melihat persaingan yang cukup ketat, mengingat banyaknya pesaing yang serupa di industri ini, membuat PIPINOS mencari peluang dan mencari strategi apa yang dapat dikembangkan. Dengan masalah yang dihadapi, PIPINOS ingin memberikan nilai tersendiri atau kelebihan dibandingkan pesaing lain dalam menawarkan produk dan dapat diterima konsumen.

1.2 Identifikasi Permasalahan

Berdasarkan latar belakang di atas, PIPINOS berusaha untuk menerapkan strategi bersaing untuk digunakan pada industri makanan dan minuman tersebut. Oleh karena itu, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apa strategi yang diimplementasikan PIPINOS selama ini?
2. Apakah strategi yang digunakan sudah efektif?
3. Strategi apa yang dapat digunakan PIPINOS untuk mengembangkan usahanya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Mengetahui strategi bersaing yang digunakan PIPINOS selama ini.
2. Mengetahui apa strategi yang digunakan sudah efektif
3. Mengetahui strategi apa yang dapat digunakan PIPINOS untuk mengembangkan usahanya.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, diharapkan memberikan manfaat bagi beberapa pihak:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada perusahaan dalam menjalankan bisnis yang ada, dengan menjalankan strategi yang telah dirancang secara efektif dengan melihat pendekatan yang ada untuk jangka waktu di masa yang akan datang dan sebagai bahan evaluasi perusahaan untuk kedepannya.

2. Bagi Penulis

- Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan
- Penulisan ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi bersaing yang tepat untuk digunakan sebuah perusahaan dengan faktor – faktor yang ada.

3. Bagi Pembaca

- Diharapkan dapat menambah wawasan, pemahaman, dan pengetahuan terkait strategi persaingan yang digunakan dalam industri minuman bubble.
- Diharapkan dapat dijadikan referensi serta mengembangkan dalam penelitian yang sejenis.

1.5 Objek Penelitian



Gambar 1. 2 Logo PIPINOS

Sumber: PIPINOS

1.5.1. Profil Perusahaan

Nama	: PIPINOS
Alamat	: Jl. Ranggamalela No. Bandung (Ruang 8)
Tahun Berdiri	: 2018
Pemilik	: Fiona Ekaristi dan Mohammad Fadli
Telepon/Teks	: 0812 2463 7900
<i>Platform yang digunakan</i>	: Pipinos.bakery (Instagram) Pipinos, Ranggamalela (Gofood) Pipinos – Tamansari (GrabFood) Pipinos Bakery (Tokopedia) Pipinos Bakery (Shopee Food)

1.5.2. Sejarah Perusahaan

PIPINOS merupakan sebuah bisnis artisan *bakery* yang berdiri pada September 2018. PIPINOS menjual berbagai macam jenis kue, *cookies*, roti dan pastry yang berada di Jl. Ranggamalela No. 8 (Ruang 8) Bandung. PIPINOS ini didirikan oleh dua orang yaitu Fiona dan Fadli. Dimana awal mulanya Fadli memberikan hadiah ulang tahun oven dan mixer kepada Fiona. Hingga akhirnya dengan munculnya ide dan kegemaran kuliner membuat kedua owner PIPINOS ini memutuskan untuk menjual kue-kue atau *cookies*. penjualan yang dilakukan PIPINOS awal mulanya hanya kepada keluarga, teman dan sistem *pre-order*.

Tanggal 1 September 2019, owner menyewa sebuah tempat di Food Step Parahyangan Residence, dimana lokasi dekat dengan kampus Unpar. Dengan luas 6 meter persegi. Mulai dari situ PIPINOS mencoba jualan secara online dengan Grabfood dan Gofood. Secara umum pada masa tersebut pembeli kebanyakan mahasiswa yang tinggal di apartemen tersebut. Hingga akhirnya PIPINOS merasa dapur yang dimiliki terlalu sempit, PIPINOS berencana untuk menyewa sebuah ruko di Jl. Ranggamalela 8, dan berencana pindah pada bulan September 2020 ketika kontrak di ruko Parahyangan Residence habis. Namun akibat pandemi yang melesat di 2020 membuat PIPINOS kesulitan dalam penjualan. Pada momen lebaran 2020 tersebut digunakan PIPINOS untuk menjual hampers edisi khusus. Sampai dapat meningkatkan penjualan kembali dan menaikkan omset bisnis.

Bulan September 2021, PIPINOS pindah ke ruang 8, Jl. Ranggamalela No. 8 Bandung. Dengan dapur yang lebih luas ukuran 6x6 meter persegi dan oven yang

lebih memadai membantu PIPINOS dalam proses produksi lebih banyak. Dengan adanya *store offline* juga membantu penjualan secara *offline* dan membuka pelanggan baru lebih luas. Di tahun 2021 tersebut juga dapat dikatakan sebagai momentum besar bagi PIPINOS, dengan adanya tren *cookies* di kalangan muda, membuat penjualan PIPINOS meningkat, didukung dengan media sosial yang ada.

Dalam menentukan nama sebuah bisnis ini, owner PIPINOS tidak ingin memberi nama sebuah brand yang generik atau sudah biasa didengar. Melainkan pemilik ingin memberi sebuah nama brand yang unik dan mudah diingat pelafalannya. Selain itu PIPINOS ingin konsumen secara tidak langsung mengenal nama Pipin sebagai ownernya.

1.5.2.1 Tujuan Perusahaan

Pada bisnis yang dijalankan PIPINOS memiliki tujuan yaitu:

- Menyediakan makanan (*bakery*) yang enak, terjangkau baik dari segi rasa, harga dan lokasi dengan menargetkan jangkauan pasar lebih luas.
- Menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan menyenangkan. Dengan cara mendorong kinerja, eksperimen dan mengubah suasana kerja atau dapur menjadi tempat bermain bagi orang dewasa.
- Memperkenalkan jika inspirasi datang dari banyak aspek yang ada pada hidup ini dengan mengimplementasikannya pada produk yang berkualitas.

- Mengembangkan usahanya dengan cakupan pasar lebih luas lagi, dan membuka cabang baru dengan tempat produksi yang lebih luas, efektif dan efisien.

1.5.2.2 Jam Operasional

Untuk jam operasional PIPINOS dibuka pada hari Senin – Minggu dan beroperasi pada pukul 08.00-20.00

1.5.3. Harga Produk PIPINOS



Gambar 1. 3 Menu PIPINOS



Gambar 1. 4 Menu PIPINOS

1.5.4. Produk PIPINOS



Gambar 1. 5 Jumbo Choco Melt Cookie



Gambar 1. 6 Jumbo Cheese Cookie



Gambar 1. 7 Salted Caramel Cookie



Gambar 1. 8 Double Choco Cookie



Gambar 1. 9 Hojicha Cha Cha Cookie



Gambar 1. 10 Fudgy Brownie Original



Gambar 1. 11 Fudgy Brownie Peanut Butter



Gambar 1. 12 Portuguese Egg Tart



Gambar 1. 13 Cinnamon Roll



Gambar 1. 14 Sourdough Bread



Gambar 1. 15 Brioche Bun



Gambar 1. 16 Apple Custard Hand Pie

1.5.5. Produk Hampers PIPINOS



Gambar 1. 17 Hampers Hari Raya Lebaran



Gambar 1. 18 Hampers Hari Raya Imlek