



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

*Terakreditasi Unggul*

*SK BAN-PT NO: 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022*

**Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake**

Skripsi

Oleh

Odalia Anggun Suryani

6081801132

Bandung

2022



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

*Terakreditasi Unggul*

*SK BAN-PT NO: 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022*

**Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake**

Skripsi

Oleh

Odelia Anggun Suryani

6081801132

Pembimbing

Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si.

Bandung

2022

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



**Tanda Pengesahan Skripsi**

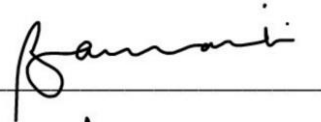
Nama : Odelia Anggun Suryani  
Nomor Pokok : 6081801132  
Judul : Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Rabu, 29 Juni 2022  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**  
**Ketua sidang merangkap anggota**  
Yosefa, S.T., M.M.

18 Juli 2022  
: Pengesahan 6081801132  
a.n. Odelia Anggun Suryani\*\*\*


**Sekretaris**  
Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. :



**Anggota**  
Fransiska Anita Subari, S.S., M.M. :



Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

  
Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Odelia Anggun Suryani

NPM : 6081801132

Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake

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, 15 Juni 2022



Odelia Anggun Suryani

## ABSTRAK

Nama : Odelia Anggun Suryani  
NPM : 6081801132  
Judul : Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake

---

Kota Bandung merupakan salah satu kota di Indonesia yang sering dijadikan tujuan untuk berwisata. Tidak hanya terkenal akan wisata alam dan budaya, Bandung juga terkenal akan wisata kulinernya. Seroja Bake merupakan salah satu pelaku bisnis kuliner dalam bidang *bakery* di Kota Bandung, dengan ketatnya persaingan di industri ini, memiliki strategi yang tepat untuk bersaing merupakan hal yang sangat penting.

Oleh karena itu, melalui penelitian ini, penulis ingin mengevaluasi strategi bersaing yang sudah digunakan selama ini, melihat efektifitasnya, dan memberi rekomendasi strategi bersaing yang sebaiknya diterapkan perusahaan untuk ke depannya. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif analitis dengan pendekatan kualitatif dan menggunakan metode penelitian studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan studi dokumen. Data kemudian dianalisis dengan analisis PESTLE, *Porter's Five Forces*, *External Factor Analysis Summary* (EFAS), *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS), analisis SWOT, dan QSPM.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan Seroja Bake selama ini adalah strategi diferensiasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan sudah efektif untuk bersaing di industri, hanya perlu meningkatkan beberapa hal lagi agar penjualan terus meningkat. dengan memprioritaskan strategi WO-1, yaitu dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dengan menggunakan media sosial sebagai alat promosi. Berdasarkan analisis kuadran SWOT, sebaiknya Seroja Bake menerapkan strategi yang agresif seperti strategi SO, untuk meraih peluang yang ada menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan karena perusahaan berada pada kuadran 1. Berdasarkan strategi bersaing generik Porter, penulis mengusulkan agar strategi diferensiasi yang sudah dilakukan dapat diteruskan untuk Seroja Bake. Strategi diferensiasi yang dilakukan cocok untuk tetap diterapkan karena produk-produk yang ditawarkan yang mengusung *Indonesian Style Bakery*.

**Kata Kunci:** Strategi Bersaing, Analisis SWOT, QSPM, Industri *Bakery*

## **ABSTRACT**

*Name : Odelia Anggun Suryani*  
*NPM : 6081801132*  
*Title : Competitive Strategy Analysis of Seroja Bake*

---

*The city of Bandung is one of the cities in Indonesia that is often used as a destination for travel. Not only famous for its natural and cultural tourism, Bandung is also famous for its culinary tourism. Seroja Bake is one of the culinary business players in the bakery sector in the city of Bandung, with the intense competition in this industry, having the right strategy to compete is very important.*

*Therefore, through this research, the authors want to evaluate the competitive strategies that have been used so far, see their effectiveness, and provide recommendations for competitive strategies that the company should implement in the future. This research is a descriptive analytical research with a qualitative approach and uses a case study research method. Data collection was done by interview, observation, and document study. The data were then analyzed by PESTLE analysis, Porter's Five Forces, External Factor Analysis Summary (EFAS), Internal Factor Analysis Summary (IFAS), SWOT analysis, and QSPM.*

*Based on the results of the research, it shows that the strategy used by Seroja Bake so far is a differentiation strategy. The results showed that the strategy used is already effective to compete in the industry, it only needs to improve a few more things so that sales continue to increase. by prioritizing the WO-1 strategy, namely by utilizing technological developments by using social media as a promotional tool. Based on the SWOT quadrant analysis, Seroja Bake should apply an aggressive strategy such as the SO strategy, to seize existing opportunities using the strengths of the company because the company is in quadrant 1. Based on Porter's generic competing strategy, the author proposes that the already carried out differentiation strategy can be passed on for Seroja Bake. The differentiation strategy carried out is suitable to be applied because of the products offered that carry the Indonesian Style Bakery.*

***Keywords: Competitive Strategy, SWOT Analysis, QSPM, Bakery Industry***

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus, karena kasih dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake”. Skripsi ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan pada jenjang Strata 1 program studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan.

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari masalah dan kesulitan. Namun, penulis mendapat bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak selama penulisan skripsi ini. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dukungan terus menerus baik secara moral dan moriil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi penulis. Terima kasih banyak atas ilmu, waktu, dan bimbingannya yang sudah diberikan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini hingga selesai.
3. Kak Anne Mutiara dan Kak Faza Chu selaku pemilik dari Seroja Bake. Terima kasih banyak telah membantu serta meluangkan waktunya selama penelitian berlangsung dan memberikan data yang dibutuhkan oleh penulis.
4. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
5. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis.

6. Seluruh dosen Administrasi Bisnis. Terima kasih atas ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat selama perkuliahan.
7. Kepada seluruh keluarga besar penulis yang selalu mendukung dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Sahabat-sahabat terdekat, Ayuningtyas, Ida Rosari, dan Junita. Terima kasih sudah selalu menghibur penulis dalam situasi apapun, selalu menjadi tempat bercerita, membuat tawa dalam segala hal, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat selama di Administrasi Bisnis, Gina Maria, Feilanagata, Merfanny L, dan Fira Dwi. Terima kasih atas canda tawanya, mendengarkan keluh kesah selama perkuliahan, membantu, dan mendukung penulis selama perkuliahan hingga skripsi ini.
10. Seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dari awal penyusunan skripsi hingga akhir yang tidak bisa disebutkan satu per satu oleh penulis.

Bandung, 15 Juni 2022

Penulis



Odelia Anggun Suryani



## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1    Latar Belakang.....	1
1.2    Identifikasi Permasalahan .....	5
1.3    Tujuan Penelitian .....	5
1.4    Objek Penelitian.....	5
1.4.1    Profil Perusahaan .....	6
1.4.2    Sejarah Perusahaan .....	6
1.4.3    Produk Seroja Bake.....	8
1.4.4    Proses Bisnis .....	11
1.4.5    Struktur Organisasi .....	14
BAB 2 .....	17
KERANGKA TEORI DAN METODOLOGI PENELITIAN .....	17
2.1    Strategi .....	17
2.1.1    Pengertian Strategi .....	17
2.1.2    Tingkatan Strategi.....	18
2.2    Strategi Bersaing.....	19
2.2.1    Pengertian Strategi Bersaing .....	19
2.2.2    Strategi Bersaing Generik .....	20
2.2.3    Strategi Bersaing Generik Modifikasi.....	21
2.3    Jenis Strategi .....	23
2.4    Analisis Lingkungan Internal.....	26
2.5    Analisis Lingkungan Eksternal .....	28
2.5.1    Analisis PESTLE (Makro).....	28
2.5.2    Analisis Porter's 5 Forces (Mikro).....	30
2.6    Analisis SWOT .....	33

2.7	Efektifitas .....	34
2.7.1	Pengertian Efektifitas .....	34
2.8	Penelitian Terdahulu .....	35
2.9	Metodologi Penelitian .....	38
2.9.1	Model Penelitian .....	38
2.9.2	Jenis Penelitian.....	40
2.9.3	Metode Penelitian .....	41
2.9.4	Teknik Pengumpulan Data.....	42
2.9.5	Operasionalisasi Variabel .....	44
2.9.6	Sumber Data.....	46
2.9.7	Teknik Analisis Data.....	47
BAB 3	.....	54
HASIL DAN PEMBAHASAN	.....	54
3.1	Strategi Perusahaan Selama Ini.....	54
3.2	Efektifitas Strategi Seroja Bake .....	56
3.3	Rancangan Strategi di Masa yang akan Datang .....	59
3.3.1	Analisis Lingkungan Internal .....	59
3.3.2	Matriks <i>Internal Factors Analysis Summary</i> (IFAS) .....	67
3.3.3	Analisis Lingkungan Eksternal .....	71
3.3.4	Matriks <i>Eksternal Factors Analysis Summary</i> (EFAS).....	81
3.3.5	Matriks SWOT .....	84
3.3.6	Analisis Kuadran SWOT .....	90
3.3.7	Pemilihan Alternatif Strategi dengan Matriks QSPM.....	92
3.3.8	Strategi Bersaing Generik Porter Seroja Bake .....	93
3.3.9	Usulan Strategi untuk Seroja Bake .....	93
BAB 4	.....	97
KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI	.....	97
4.1	Kesimpulan .....	97
4.2	Rekomendasi.....	99
4.3	Implikasi .....	99
LAMPIRAN	.....	103

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	38
Tabel 2.2 Operasionalisasi Variabel .....	46
Tabel 2.3 Matriks Faktor Internal (IFAS).....	50
Tabel 2.4 Matriks Faktor Eksternal (EFAS) .....	51
Tabel 2.5 QSPM.....	53
Tabel 3.1 Penjualan Seroja Bake Tahun 2020-2022.....	57
Tabel 3.2 Matriks IFAS .....	70
Tabel 3.3 Matriks EFAS .....	84
Tabel 3.4 Matriks SWOT.....	86
Tabel 3.5 Analisis QSPM Seroja Bake .....	92

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Seroja Bake.....	6
Gambar 1.2 Produk Seroja Bake.....	8
Gambar 1.3 Suasana Seroja Bake Jl. Pelesiran.....	11
Gambar 1.4 Struktur Seroja Bake.....	14
Gambar 2.1 Strategi Generik Modifikasi Michael Porter.....	21
Gambar 2.2 Analisis Porter's 5 Forces.....	30
Gambar 2.3 Model Penelitian.....	40
Gambar 2.4 Kuadran SWOT.....	48
Gambar 3.1 Tren PDB dan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia (2002-2021).....	73
Gambar 3.2 Kuadran SWOT Seroja Bake.....	91

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Salah satu industri yang ramai dan tetap berkembang dalam segala situasi hingga saat ini adalah industri makanan dan minuman. Hal ini didukung dengan pernyataan dari Kementerian Perindustrian Indonesia yang mengatakan beberapa sektor industri mengalami penurunan di tengah dampak pandemi Covid-19, dan hanya tiga industri yang tumbuh positif salah satunya adalah industri makanan dan minuman. Pada triwulan II tahun 2021 industri mamin menyumbang kontribusi terbesar pada sektor industri nonmigas, yaitu 38,42% dan memberikan kontribusi hingga 6,66% pada Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (Kemenperin, 2021).

Kota Bandung merupakan salah satu kota di Indonesia yang sering dijadikan tujuan untuk berwisata. Tidak hanya terkenal akan wisata alam dan budaya, Bandung juga terkenal akan wisata kulinernya. Kota Bandung menyajikan beragam jenis kuliner yang dijual mulai dari pedagang kaki lima, restoran, hingga cafe. Berdasarkan data (Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, 2022) menyatakan terdapat 1339 rumah makan, restoran, dan cafe di kota Bandung pada tahun 2021. Terjadi penurunan sebanyak 109 rumah makan, restoran, dan cafe dari tahun 2020 ke tahun 2021 yang disebabkan oleh dampak pandemi, membuat usaha-usaha tersebut tidak dapat bertahan dan memilih untuk menutup bisnisnya. Beralih ke satu spot di Kota Bandung tepatnya di Jalan Cihapit yang merupakan salah satu tempat wisata kuliner yang cukup ramai. Beberapa pelaku bisnis kuliner yang ada di daerah tersebut, yaitu

Surabi Cihapit yang legendaris sejak tahun 1991, Warung Bu Eha yang menyuguhkan menu khas Sunda, Bellamie Boulangerie dengan bakery ala Prancis, Seroja Bake dengan bakery yang menggunakan pendekatan kontemporer dan mengusung unsur *sustainability* pada produknya, Manna Healthy Bakery sesuai dengan namanya menjual produk yang mengedepankan unsur kesehatan, Toko Vitasari yang memiliki beberapa outlet dan harga bersahabat pada produk yang dijualnya, dan lain-lain.

Dari berbagai macam jenis industri, salah satu jenis industri makanan dan minuman yang cukup berkembang dari tahun ke tahun adalah industri roti (*bakery*). Data terbaru dari Asosiasi Pengusaha Bakery Indonesia (APEBI) menunjukkan bahwa industri roti di Indonesia tumbuh antara 10-15% per tahun (Nurhidayah, 2016). Roti merupakan produk *bakery* yang paling populer dan memiliki bahan utama dari tepung terigu. Mula-mula, roti hanya dikonsumsi oleh masyarakat tertentu untuk dijadikan sarapan pagi yang umumnya disajikan dengan telur dadar atau segelas susu. Tetapi hal ini berkembang menjadi pola makan masyarakat perkotaan yang aktif dan sibuk. Di mana saat ini roti bukan hanya digunakan sebagai sarapan, tetapi menjadi kudapan dan makanan yang siap santap saat dibutuhkan.

Seiring dengan keberadaan roti yang mulai disukai oleh semua kalangan masyarakat, menjadikan usaha roti (*bakery*) ini semakin prospektif. Di Kota Bandung saat ini sudah sangat banyak toko-toko bakery yang hadir untuk memuaskan para penggemar roti dan kue. Salah satunya adalah Seroja Bake yang berada di Jalan Cihapit No.21C. Dibandingkan dengan toko-toko bakery lain yang

ada di Bandung, Seroja Bake termasuk toko bakery yang baru karena baru berdiri sejak tahun 2019. Dengan adanya perkembangan zaman, membuat gaya hidup masyarakat berubah ke arah yang lebih modern. Perubahan ini juga berdampak pada industri *bakery*, di mana toko bakery membuat suatu produk yang modern tanpa menghilangkan rasa lokal di dalamnya. Kemudian para konsumen yang tidak hanya ingin mencicipi kulinernya, tetapi juga ingin menikmati suasana tempatnya. Terlebih di masa kini, masyarakat lebih menyukai tempat-tempat yang unik, bagus, dan menarik sebagai tempat untuk bertemu dengan teman, menghabiskan waktu bersama teman atau keluarga, dan mengerjakan tugas.

Dalam persaingan bisnis, Seroja Bake perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan usahanya. Di mana hal ini akan membantu Seroja Bake dalam mengenali diri, serta melihat peluang yang ada dan dapat menghindari atau meminimalisir ancaman yang muncul. Bisnis sangat erat kaitannya dengan untung dan rugi. Oleh karena itulah, penetapan strategi bersaing penting demi tujuan yang ingin dicapai perusahaan dan jika tidak dikelola dengan baik akan mengakibatkan bisnisnya tidak berjalan dengan lancar bahkan mengalami kebangkrutan. Pengembangan strategi bersaing bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara objektif situasi-situasi internal dan eksternal maka dapat mengantisipasi perubahan lingkungan yang ada. Di mana hal tersebut menjadi penting untuk mendapatkan keunggulan dalam bersaing dan menjual produk sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan optimal dari sumber daya yang ada (Fitriadi, 2013).

Efektifitas merupakan hubungan antara output dengan tujuan. Semakin besar kontribusi output terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif

organisasi, program atau kegiatan (Mahmudi, 2015). Persaingan yang ketat dalam bisnis industri *bakery*, membuat Seroja Bake harus memiliki strategi bersaing yang efektif untuk memenangkan pasarnya atau memperkuat posisinya di pasar. Dapat disimpulkan bahwa efektifitas berhubungan dengan tercapainya tujuan perusahaan, maka suatu proses atau cara tersebut akan efektif apabila tujuan tercapai dengan efisien dan mencapai hasil yang sudah ditargetkan sebelumnya.

Dalam persaingan bisnis kuliner khususnya industri *bakery* yang cukup ramai di Jalan Cihapit Bandung, Seroja Bake dapat bertahan hingga saat ini dan pengunjungnya bisa dibilang ramai karena untuk *dine in*, pengunjung Seroja Bake harus melakukan reservasi beberapa hari sebelumnya mengingat adanya keterbatasan tempat dan tempatnya hampir setiap hari selalu penuh pengunjung. Membandingkan dengan pesaing sejenis yang sudah berdiri lebih lama, penulis ingin mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh Seroja Bake dalam menjalankan bisnisnya selama ini, bagaimana efektifitas dari strategi yang digunakan selama menjalankan bisnisnya, dan rekomendasi strategi apa yang bisa digunakan oleh Seroja Bake di masa mendatang.

Maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti kelebihan apa yang dimiliki Seroja Bake dan kekurangan yang membatasi Seroja Bake dalam bersaing dalam usahanya terbilang masih baru di industri *bakery*. Kemudian dianalisis untuk memberikan usulan strategi bersaing yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing di tengah ramainya persaingan pada industri *bakery*. Berdasarkan deskripsi di atas, maka penulis mengambil judul **“Analisis Strategi Bersaing Seroja Bake”** untuk penelitian ini.



## **1.2 Identifikasi Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi apa yang selama ini digunakan oleh Seroja Bake untuk bersaing dengan para kompetitornya?
2. Apakah strategi yang sudah dijalankan Seroja Bake saat ini sudah efektif?
3. Strategi apa yang cocok diterapkan oleh Seroja Bake di masa yang akan datang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Dengan melihat permasalahan yang ada, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab setiap permasalahan. Sesuai dengan hal-hal yang menjadi permasalahan, maka tujuan yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan oleh Seroja Bake selama ini dalam menjalankan bisnisnya.
2. Untuk mengetahui apakah strategi yang diimplementasikan masih efektif atau tidak untuk ke depannya.
3. Untuk mengetahui strategi apa yang tepat untuk Seroja Bake di masa mendatang.

## **1.4 Objek Penelitian**

#### 1.4.1 Profil Perusahaan



Gambar 1.1 Logo Seroja Bake

Sumber: Seroja Bake

Pemilik : Faza Chu & Anne Mutiara  
Alamat : Jl. Cihapit No.21C, Kota Bandung  
Tahun Berdiri : 2019  
Instagram : serojabake

#### 1.4.2 Sejarah Perusahaan

Seroja Bake adalah sebuah bisnis *bakery* lokal dari Kota Bandung yang menggunakan pendekatan kontemporer. Seroja Bake memiliki misi untuk memanfaatkan bahan baku lokal yang ada secara maksimal dalam kreasi *bakery* mereka. Seroja Bake hadir sejak tahun 2019 didirikan oleh Faza Chu dan Anne Mutiara. Dinamakan Seroja Bake sebagai penghargaan tim Seroja Bake kepada Alm. Verys Yamarno, pemain Mahar di Laskar Pelangi. Pada film tersebut terdapat *scene* favorit tim Seroja Bake yaitu, ketika Mahar menyanyikan “Bunga Seroja”. Seroja diinisiasi oleh Faza dan Anne saat sedang berkuliah di Institut Teknologi Bandung (ITB). Awalnya didirikan berdasarkan riset mereka bahwa di

tengah meningkat pesatnya konsumsi roti di Indonesia, bahan baku yang digunakan sebagian besar masih diimpor. Sehingga, mengurangi kesempatan bagi para petani-petani lokal untuk ikut terlibat di pasar yang sangat besar ini. Mereka melakukan riset untuk mencari tahu apakah industri *bakery* bisa menggunakan bahan baku lokal dan ternyata bisa, hingga akhirnya *bakery* jadi fokus bisnis mereka.

Seroja Bake pertama kali dibuka di Kota Bandung, tepatnya di Jalan Pelesiran No.28. Warung Seroja di Jalan Pelesiran ini sebenarnya hanya “menumpang” di rumah tinggal Faza Chu. Maka dari itu Seroja Bake memiliki rencana untuk pindah ke tempat yang lebih besar karena di Warung Seroja Jalan Pelesiran, mereka hanya memiliki 2 meja saja untuk melayani *dine in*. Di mana tempat tersebut tidak sebanding dengan jumlah konsumen yang ingin makan di tempat. Selain itu, dengan pindah ke tempat yang lebih besar bisa menjaga kualitas dapur Seroja Bake yang mana dapur ini banyak digunakan untuk riset dan mengolah hasil panen secara langsung sehingga membutuhkan ruang kerja yang lebih besar.

Seroja Bake banyak mendapat inspirasi kue modern yang berasal dari mancanegara dan disatukan dengan mengambil inspirasi dari Nusantara. Pendekatan yang digunakan yaitu, pendekatan kontemporer tetapi tetap memanfaatkan bahan baku lokal. Seroja Bake selalu membuat dan menyediakan menu yang bahan bakunya sedang tersedia (*on season*), oleh karena itu menu yang dibuat bisa berubah-ubah sesuai dengan musim panen apa yang sedang berlangsung. Terdapat beberapa cara untuk membeli produk dari Seroja Bake, yaitu *take away*, *dine in*, dan memesan secara *online*.

Seroja Bake memiliki banyak inisiatif untuk mengangkat bahan baku lokal, salah satunya dengan mengikuti *event* Bandung Design Biennale (BDB) 2021. Dengan mendapat inspirasi dari Kampung Adat Cirendeu, di acara tersebut ditunjukkan dengan hasil eksplorasi alternatif gandum dan masa depan industri bakery di Indonesia yang disajikan melalui eksibisi yang diberi nama “Naga dan Terigu”. Seroja Bake memiliki mimpi untuk dapat melakukan ekspansi hingga kancan internasional, selain itu Seroja Bake juga mengharapkan agar pemerintah dapat mengeluarkan kebijakan yang mendukung penggunaan bahan baku lokal.

### 1.4.3 Produk Seroja Bake



Gambar 1.2 Produk Seroja Bake

Sumber: Seroja Bake

Seroja Bake merupakan toko roti berkelanjutan di Kota Bandung yang mengusung gaya *Indonesian Style Bakery*. Menurut Seroja Bake, tren roti di Indonesia dari tahun ke tahun itu meningkat, sayangnya tren *bakery* yang berkembang dipasaran lebih condong ke bakery dengan *European/Japanese style*. Masih sedikit sekali toko roti yang membawa bahan baku/budaya Indonesia. Maka dari itu, Seroja Bake hadir dengan menggunakan bahan baku lokal di dalam produk-produknya. Berikut adalah beberapa produk dari Seroja Bake:

**1. Choux Jajanan Pasar: Bolu Ketan Hitam; Nagasari; Onde-onde; Klappertart (Rp15.000)**

Kue sus dengan tekstur lembut dan kopong di bagian dalam, sehingga dapat dimasukkan isian jajanan pasar.

**2. Pavlova Musim Buah (Rp22.000)**

Dengan menggunakan base meringue dan cream dan buah-buahan yang sedang musim. Pada foto diatas, Pavlova dibuat menggunakan nanas dari Palembang, buah naga dari Banyuwangi, jeruk bali, dan daun tespong.

**3. Bolu Singkong (Rp10.000/3 pcs)**

Bolu roll singkong ditambah dengan sumatran kaya spread/strawberry cardamon jam.

**4. Roti Bakar ala Kopitiam Style (Rp22.000)**

Menggunakan sourdough kampung/classic seroja loaf/dago milk bread ditambah dengan sumatran kaya spread/strawberry cardamon jam dan praline kacang.

**5. Quiche Rendang Singkong (Rp25.000)**

Quiche dengan kulit pie flaky dan campuran tepung mocaf dari Kampung Cirendeu serta isian rendang sapi dengan singkong goreng yang gurih.

**6. Tart Singkong: West Java Chocolate Ganache with Smores; Jeruk Kunci Custard with Kemangi Gel (Rp28.000)**

Dibuat dari tepung singkong bandung dan cireundeu dengan cita rasa yang gurih dan tekstur yang klik.

**7. Classic Seroja Loaf (Rp25.000; 400gr/8 potong)**

Roti yang terbuat dari tepung gandum, tepung serbaguna, butter, kayu manis, susu skim dari Dago Dairy, telur, gula, garam, dan ragi.

**8. Galette: Tape Brûlée; Mangga Jahe Merah; Strawberry Kapulaga (Rp22.000)**

Salah satu jenis pie datar dan biasa diisi dengan buah-buahan yang sedang musim di pasar.

**9. Strawberry Cardamon Jam (Rp55.000)**

Selai stroberi dari Pasirjambu dengan kapulaga dari desa Bangunjaya yang beraroma floral.

**10. Sumatran Kaya Spread (Rp45.000)**

Makanan sederhana dari daerah Sumatra. Selai srikaya dengan kelapa Palembang yang dimasak selama 8 jam.

**11. Sourdough Kampung (Rp28.000)**

Roti yang diubah namanya dari Country Bread menjadi Sourdough Kampung. Mengulik dari resep Country Bread Chad Robertson (@tartinebaker), Seroja Bake mensubstitusi tepung gandum dengan bekatul

beras ciparay dari Sawarga Lokal dan ditambahkan sedikit minyak kelapa agar tekstur roti lebih nyaman dimakan.

**12. Speculaas Sagu (Rp7.500/5 pcs)**

Kukis khas Belanda dengan campuran cengkeh, pala, kayu manis, jinten, dan kapulaga.

**13. Salad Dendeng Singkong (Rp5.000)**

Terbuat dari tespong, salada air, kangkung, daun singkong, sambal pecel vinaigrette, dendeng kulit singkong.

**14. Stuffed Ubi Cilembu (Rp12.000)**

Ubi cilembu ditambah dengan mozarella lembang, bawang goreng, dan cabai merah.

**15. Dago Milk Bread (Rp 28.000; 400gr/8 potong)**

Roti susu lembut yang cocok disajikan secara langsung, dibakar, atau dikukus bersama makanan tambahan lainnya.

**1.4.4 Proses Bisnis**



*Gambar 1.3 Suasana Seroja Bake Jl. Pelesiran*

*Sumber: Seroja Bake*

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam proses bisnis *bakery*, yaitu bahan baku, SDM, pelayanan, dan promosi. Seroja Bake mengusung *Indonesian Style Bakery* dalam proses mengolah bahan baku dan menciptakan menu. *Indonesian Style Bakery* sendiri adalah cara Seroja Bake menyebut toko-toko roti yang menggunakan bahan baku dan budaya lokal dalam produk-produknya. Sebagai toko *bakery* yang mengusung *Indonesian Style Bakery*, tentu bahan baku yang digunakan berasal dari bahan lokal. Disini Seroja Bake membeli terlebih dahulu dari petani lokal untuk mendapatkan bahan baku, lalu mereka produksi dan dijual kembali dalam bentuk produk jadi. Sebagian menu yang ada di Seroja adalah menu musiman yang mengikuti ketersediaan buah, sayuran, atau bahan baku lokal lainnya yang sedang melimpah di pasar. Hal ini dilakukan untuk mengurangi jumlah bahan baku yang terbuang di tingkat petani. Akan tetapi, kebanyakan menu di Seroja adalah menu rutin yang tidak terlalu dipengaruhi oleh musim. Hal ini bisa didapatkan melalui kerjasama dan komunikasi yang jelas dan langsung sampai ke tingkat petani dan produsen bahan baku.

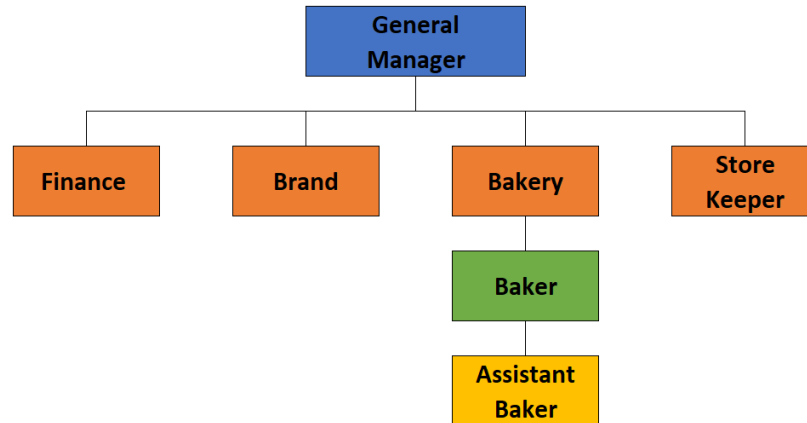
Kualitas sumber daya manusia juga menjadi penting, di mana seluruh aktivitas yang karyawan lakukan saat bekerja harus sesuai dengan SOP yang berlaku, karena kualitas karyawan akan mempengaruhi kualitas suatu perusahaan. Dalam hal ini, SDM yang mumpuni di dapur sangat penting untuk menyajikan kualitas makanan yang baik, sehingga dibutuhkan SDM yang profesional di bidangnya agar makanan yang dibuat untuk pelanggan menghasilkan kualitas yang baik sesuai dengan standar. Karyawan yang bekerja di Seroja Bake saat ini



berjumlah 14 orang dan Seroja Bake mewajibkan seluruh karyawannya untuk memberikan pelayanan terbaik kepada setiap pelanggan secara *online* maupun *offline*. Pelayanan yang diberikan mulai dari pelanggan datang, memesan makanan, mengantarkan makanan, dan menjawab pertanyaan pelanggan di media sosial. Pelayanan tersebut harus dilakukan karyawan untuk memberikan kesan yang baik sehingga membekas di benak pelanggan dan membuat mereka untuk kembali datang lagi.

Seroja Bake melakukan promosi melalui media sosial, yaitu Instagram. Melalui platform tersebut, Seroja Bake mempromosikan produk-produknya, mempromosikan menu-menu baru, menginformasikan menu *limited edition* yang biasanya muncul setelah tim Seroja selesai mengeksplor bahan dari suatu daerah, menginformasikan reservasi tempat, dan menginformasikan tempat baru. Karena keterbatasan tempat, pelanggan yang ingin *dine in* harus melakukan reservasi terlebih dahulu, dan untuk pelanggan yang tidak sempat reservasi tetapi ingin mencoba produk Seroja Bake dapat langsung datang untuk melakukan *take away*.

### 1.4.5 Struktur Organisasi



Gambar 1. 4 Struktur Seroja Bake

Sumber: Seroja Bake

Berikut *job description* dari masing-masing jabatan yang ada di struktur Seroja Bake:

#### 1. *General Manager*

- Menjadi pemimpin dan menjadi motivator bagi karyawan.
- Merencanakan dan mengeksekusi rencana strategis jangka pendek dan jangka panjang perusahaan.
- Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi yang telah dibuat perusahaan.
- Mengkoordinasikan dan memantau tugas-tugas yang didelegasikan kepada manager divisi.
- Mengelola seluruh kegiatan operasional perusahaan.

#### 2. *Finance Manager*

- Mengelola seluruh anggaran perusahaan.
- Membuat laporan keuangan dan mengevaluasi keuangan perusahaan.

- Mengawasi seluruh sumber transaksi pendapatan dan pengeluaran perusahaan.
- Mengontrol aktivitas keuangan perusahaan.

### 3. *Brand Manager*

- Melakukan riset dan memantau tren pasar terkini untuk mendapatkan pemahaman mengenai target pasar potensial.
- Mengembangkan strategi pemasaran dan periklanan.
- Mengembangkan strategi *branding* di berbagai *platform* sebagai pengenalan produk.
- Mengevaluasi setiap proses *branding* yang dilakukan.
- Mengelola promosi dan iklan serta anggarannya.
- Membuat desain dan tata letak untuk konsep dan iklan produk perusahaan.

### 4. *Bakery Manager*

- Memastikan proses produksi berjalan sesuai SOP.
- Memastikan bahan baku dan peralatan yang diperlukan untuk proses produksi telah siap.
- Membantu membuat dan menghias roti.
- Mengembangkan, memelihara, dan memperbarui resep.
- Mengawasi, mengevaluasi, dan melatih staf bakery.

### 5. *Store Keeper*

- Bertanggung jawab atas keakuratan jumlah barang yang tersedia.
- Mengawasi dan melakukan penyimpanan bahan baku sesuai dengan standar SOP.

- Bertanggung jawab atas konsistensi keluar-masuk barang (*inventory flow*) dengan sistem FIFO.
- Berkoordinasi dengan *baker* untuk barang yang akan digunakan untuk proses produksi.

#### 6. *Baker*

- Bertanggung jawab untuk membuat, memanggang, dan menghias roti.
- Mempersiapkan roti untuk segera disajikan kepada pelanggan.
- Membantu mengembangkan resep baru yang menarik.
- Menjaga kebersihan area kerja dan peralatan yang digunakan selama proses produksi.

#### 7. *Assistant Baker*

- Menyiapkan bahan baku dan peralatan yang akan digunakan produksi.
- Menyiapkan dan menyelesaikan *order* harian bersama *baker*.
- Membantu menjaga kebersihan area kerja dan peralatan.
- Mencatat setiap bahan yang sudah habis.