



**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*

**Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee**

Skripsi

Oleh  
Parsaulian Manalu  
6081801160

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*

**Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee**

Skripsi

Oleh  
Parsaulian Manalu  
6081801160

Pembimbing  
Yosefa, S.T., M.M.

Bandung  
2022

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



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Parsaulian Manalu  
Nomor Pokok : 6081801160  
Judul : Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee

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

**Tim Penguji**

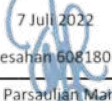
**Ketua sidang merangkap anggota**

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si.

: 


**Sekretaris**

Yosefa, S.T., M.M.

:   
7 Juli 2022  
Pengesahan 6081801160  
a.n. Parsaulian Manalu

**Anggota**

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

:   
5 Juli 2022  
6081801160

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Parsaulian Manalu

NPM : 6081801160

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

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

Bandung, 15 Juni 2022

Tanda Tangan



Parsaulian Manalu

## ABSTRAK

Nama : Parsaulian Manalu

NPM : 6081801160

Judul : Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee

---

Tingkat persaingan industri di Kota Pontianak sangat ketat dan sesak sehingga bagi setiap pendatang baru memerlukan suatu perencanaan strategi bersaing yang efektif dan efisien agar dapat bersaing. Oleh karena itu, Askara Coffee yang baru akan berdiri membutuhkan rancangan strategi bersaing dengan melihat model bisnis, keadaan internal dan eksternal serta persaingan industri kopi yang terjadi saat ini.

Metode yang digunakan untuk melakukan analisis tersebut adalah analisis fungsi bisnis, *Business Model Canvas (BMC)*, *Five Forces Porter's*, *Competitive Profile Matrix (CPM)*, Matriks SPACE, serta analisis Matriks SWOT. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menjelaskan data yang diperoleh dari berbagai teknik pengumpulan data.

Hasil analisis tersebut memberikan gambaran bahwa Askara Coffee memiliki segmentasi pasar yaitu mahasiswa dan para pekerja profesional dengan pesaing utama yaitu Paskamasala dan Silang, dengan keunggulan utama Paskamasala pada kualitas produk dan promosi dan silang pada kualitas produk pengalaman barista yang dimiliki. Secara khusus, berdasarkan analisis Matriks SPACE Askara Coffee berada pada kuadran agresif. Selanjutnya, berdasarkan *Internal Factors Analysis Summary*, Askara Coffee kuat dalam internal dan berdasarkan *External Factors Analysis Summary*, Askara Coffee mampu merespon peluang dan ancaman dengan cukup baik.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka strategi yang efektif dan efisien untuk diterapkan oleh Aksara Coffee adalah strategi penetrasi pasar, melakukan penjualan secara online dengan melakukan kerjasama dengan *platform e-commerce*, serta menetapkan visi, misi, dan tujuan yang saat ini belum ditetapkan.

Kata Kunci: Analisis lingkungan internal dan eksternal, BMC, *Porter Five Forces*, CPM, Matriks SPACE, analisis Matriks SWOT

## ABSTRACT

Name : Parsaulian Manalu

NPM : 6081801160

Title : *Design a Competitive Strategy for Askara Coffee*

---

*The level of industrial competition in Pontianak City is very tight and crowded so that for every newcomer requires an effective and efficient competitive strategy planning in order to compete. Therefore, the newly established Askara Coffee requires a competitive strategy design by looking at the business model, internal and external circumstances and competition in the coffee industry that is happening today.*

*The methods used to perform the analysis are business function analysis, Business Model Canvas (BMC), Five Forces Porter's, Competitive Profile Matrix (CPM), SPACE Matrix, and SWOT Matrix analysis. This study uses qualitative descriptive methods to explain the data obtained from various data collection techniques.*

*The results of the analysis provide an illustration that Askara Coffee has a market segmentation, namely students and professional workers with the main competitors, namely Paskamasala and Silang, with the main advantages of Paskamasala in product quality and promotion and cross-on the quality of the barista experience products owned. In particular, based on the analysis of the SPACE Matrix Askara Coffee is in an aggressive quadrant. Furthermore, based on the Internal Factors Analysis Summary, Askara Coffee is strong in internal and based on the External Factors Analysis Summary, Askara Coffee is able to respond to opportunities and threats quite well.*

*Based on the research that has been carried out, an effective and efficient strategy to be implemented by Aksara Coffee is a market penetration strategy, conducting online sales by collaborating with e-commerce platforms, and setting a vision, mission, and goals that are currently not set.*

*Keywords: Internal and external environment analysis, BMC, Porter Five Forces, CPM, SPACE Matrix, SWOT Matrix analysis.*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas berkat serta rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Rancangan Strategi Bersaing bagi Askara Coffee” dengan baik. Disusunnya skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi untuk mendapatkan gelar Sarjana Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan dukungan dari banyak pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Maka dari itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua Orang tua, Papa dan mama saya (Laster Manalu dan Suyan Suryani) dan saudara-saudara saya (Musiadi, Yohanes, dan Lasmaria) yang selalu sabar dan selalu memberi saya semangat dengan memberi dukungan, doa, nasihat, dan memenuhi segala kebutuhan saya dalam penulisan skripsi ini serta proses saya menjalani studi pada Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Yosefa, S.T., M.M. selaku dosen pembimbing saya yang memberikan bimbingan serta membantu saya dalam proses penyusunan skripsi ini dengan meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan saya arahan dalam menulis skripsi ini.
3. Bapak Dr. Rulyusa Pratikto, S. AB., M.S.E selaku dosen wali yang telah membimbing dan menuntun saya selama masa studi di Universitas Katolik

Parahyangan. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

4. Ibu Dr. Maria Widyarini selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
5. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si selaku Ketua Program Studi Sarjana Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, program studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan yang telah mengabdikan dan memberikan ilmu serta pelajaran hidup selama penulis menempuh studi.
7. Felix Richardo selaku pemilik dari Askara Coffee yang telah memberikan Informasi mengenai Askara Coffee serta menyambut saya dengan hangat dan membantu saya dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan saya selama kuliah (David, Bernard, Theo, Ryan, Hizkia, Romy, Doni, Kevin, Jesselyn, Yesi, Ageng, Alex) yang telah menemani dan memberikan semangat, motivasi, masukan, hiburan, serta doa untuk saya dalam proses penyusunan skripsi ini.
9. Teman-teman saya (Bryan, Itok, Yosua, Juna, Wandu, Bilmar) yang menemani dan membantu saya dalam proses penyusunan skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis dan teman-teman lain yang tidak dapat saya sebutkan yang juga sudah membantu serta mendampingi saya dalam proses penyusunan skripsi ini.



Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan adanya saran dan masukan untuk dapat memperbaiki skripsi ini agar skripsi ini dapat selesai dengan maksimal. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi penulis maupun para pembaca.

Bandung, 16 Juni 2022



**Parsaulian Manalu**

6081801160

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang Masalah .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Identifikasi Masalah.....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>4</b>
<b>1.4 Objek Penelitian .....</b>	<b>5</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORI DAN METODOLOGI .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Teori dan Konsep yang Relevan.....</b>	<b>6</b>
2.1.1 Pengertian Strategi .....	6
2.1.2 Strategi Bersaing .....	6
2.1.3 Lingkungan Internal .....	7
a. Analisis Fungsi Bisnis .....	8
b. Business Model Canvas (BMC).....	12
2.1.4 Lingkungan Eksternal .....	14
a. Lingkungan Eksternal Makro .....	14
b. Lingkungan Eksternal Mikro .....	17
2.1.5 Pengertian CPM .....	18
2.1.6 Internal Factors Analysis Summary .....	20
2.1.7 External Factors Analysis Summary .....	21
2.1.8 SPACE Matriks .....	22
2.1.9 Analisis SWOT .....	23
2.1.9.1 Pengertian SWOT .....	23
2.1.9.2 Matriks SWOT .....	24
2.1.8 Kerangka Berpikir .....	25
2.1.9 Penelitian Terdahulu .....	26
<b>2.2 Metodologi.....</b>	<b>27</b>

2.2.1 Jenis Penelitian .....	27
2.2.2 Sumber Data .....	28
2.2.3 Teknik Pengumpulan Data .....	28
2.2.4 Teknik Analisis Data .....	29
<b>BAB III HASIL DAN TEMUAN .....</b>	<b>32</b>
<b>3.1 Profil Askara Coffee .....</b>	<b>32</b>
<b>3.2 Analisis Lingkungan Internal Askara Coffee .....</b>	<b>34</b>
3.2.1 Fungsi Bisnis .....	34
3.2.2 Business Model Canvas .....	41
<b>3.3 Analisis Lingkungan Eksternal Askara Coffee .....</b>	<b>47</b>
3.3.1 Analisis STEEPLE .....	47
3.3.2 Analisis Porter's Five Forces .....	51
<b>3.4 Analisis CPM .....</b>	<b>54</b>
<b>3.5 Internal Factor Analysis Summary (IFAS) .....</b>	<b>57</b>
<b>3.6 External Factor Analysis Summary (EFAS) .....</b>	<b>59</b>
<b>3.7 Matriks SPACE .....</b>	<b>61</b>
<b>3.8 Matriks SWOT .....</b>	<b>67</b>
<b>3.9 Prioritas Strategi .....</b>	<b>71</b>
<b>BAB IV KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI .....</b>	<b>74</b>
<b>4.1 Kesimpulan .....</b>	<b>74</b>
<b>4.2 Rekomendasi .....</b>	<b>77</b>
<b>4.3 Implikasi .....</b>	<b>77</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>79</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>83</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	26
Tabel 3.1 Business Model Canvas Askara Coffee .....	46
Tabel 3.2 Competitive Profile Matrix Askara Coffee .....	55
Tabel 3.3 Matriks SPACE Askara Coffee .....	65
Tabel 3.4 Matriks SWOT Askara Coffee .....	69

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tabel Competitive Profile Matrix (CPM) .....	20
Gambar 2.2 Matriks SPACE .....	23
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir .....	25
Gambar 3.1 Desain Exterior Askara Coffee .....	33
Gambar 3.2 Desain <i>Interior</i> Askara Coffee .....	34
Gambar 3.3 Internal Factors Analysis Summary .....	58
Gambar 3.4 External Factors Analysis Summary .....	61
Gambar 3.5 Matriks SPACE Askara Coffee .....	66

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>1. List Pertanyaan Wawancara .....</b>	<b>83</b>
a. Gambaran umum Askara Coffee .....	83
b. Fungsi Bisnis .....	83
c. BMC .....	85
d. Lingkungan Eksternal .....	86
<b>2. Foto Bersama Pemilik Askara Coffee .....</b>	<b>87</b>
<b>3. Pertanyaan Kuesioner .....</b>	<b>88</b>
<b>4. Pengolahan data CPM.....</b>	<b>91</b>
<b>5. Tabel Pengolahan IFAS .....</b>	<b>92</b>
<b>6. Tabel Pengolahan EFAS .....</b>	<b>92</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Industri makanan dan minuman di Kota Pontianak berkembang sangat pesat. Anggi selaku pemilik *coffee shop* ODS seperti dikutip dari PopLab (2021) mengatakan bahwa perkembangan *coffee shop* di Pontianak mulai meledak pada tahun 2016 dan 2017 dan Silang Coffee sebagai pelopornya. Hal ini dibuktikan dengan jumlah *coffee shop* yang ada di Pontianak pada tahun 2017 sebanyak 256 buah (Satu Data Pontianak, 2019). Menurut umkmkalbar.id (2019), perkembangan *coffee shop* di Kota Pontianak disebabkan karena antusiasme generasi muda untuk menikmati kopi dan nongkrong bersama sebagai sarana untuk menghabiskan waktu sangat tinggi. Sehingga industri ini tidak hanya dilihat dari segi fungsionalnya saja, melainkan sudah menjadi bagian dari *lifestyle/gaya* hidup yang menyebabkan peralihan tempat *nongkrong* masyarakat yang menyebabkan *coffee shop* di Kota Pontianak terus berkembang dengan sangat pesat.

Tren kopi di Pontianak sudah lama terbentuk dalam masyarakat, bahkan Pontianak dikenal dengan sebutan Kota 1001 Warung Kopi. Tetapi warung kopi yang dikenal hanya menyediakan kopi pahit dengan suasana ruangan yang ramai dan berisik sehingga sangat mengganggu fokus bagi konsumen seperti mahasiswa yang ingin mengerjakan tugas di warung kopi. Hal ini karena berdasarkan wawancara terhadap lima orang mahasiswa Universitas Tanjungpura, terungkap bahwa saat ini mereka lebih sering untuk melakukan aktivitas seperti mengerjakan tugas di *coffee shop* dengan suasana ruangan yang tenang serta menyediakan

fasilitas *Wi-Fi* dan stop kontak. Ini dilakukan untuk menghindari kejenuhan dalam mengerjakan tugas karena mereka bisa menikmati minuman serta suasana ruangan dengan desain yang ditawarkan. Dengan seperti itu, maka muncul pergeseran tempat nongkrong bagi kaum muda, dimana mereka cenderung mencari *coffee shop* dengan ruangan yang tenang, tampilan yang *modern* serta menyediakan jaringan *Wi-Fi* dan *stop* kontak. Dengan pergeseran tersebut, mulai bermunculan generasi-generasi muda yang mencoba peruntungan untuk membuka *coffee shop* yang lebih modern.

Salah satu *coffee shop* yang baru akan memulai bisnisnya di Kota Pontianak pada bulan Juli 2022 adalah Askara Coffee. Felix selaku *owner* menyatakan bahwa Askara Coffee didirikan dengan tujuan menjadikan *coffee shop*-nya melekat dihati masyarakat Pontianak terutama pada kalangan pecinta kopi di Pontianak, bisa mendapatkan *customer* yang loyal, serta menghasilkan barista yang berkualitas sesuai dengan arti dari Askara yaitu cahaya.

*Owner* menyadari bahwa persaingan industri kopi di Kota Pontianak begitu ketat dan kian berat, sehingga untuk memasuki industri ini memerlukan persiapan dan rencana strategis untuk menghadapinya. Hal pertama yang harus dilakukan sebelum menentukan strategi-strategi yang akan digunakan adalah menentukan model bisnis dari perusahaan. Sebagaimana menurut Herawati et al., (2019), strategi tidaklah mampu berdiri sendiri, sebuah perusahaan perlu memiliki model bisnis yang kuat dan tepat, dengan salah satu *tools* yang dapat digunakan dalam menentukan model bisnis suatu perusahaan adalah *Business Model Canvas* (*BMC*). Selain itu, menurut Rastryana (2021), untuk memulai sebuah bisnis bukan



suatu hal yang mudah karena diperlukan tekad, motivasi maupun mindset yang positif, inovasi dan kreativitas, modal, serta penerapan analisis model bisnis canvas dan analisis lingkungan internal dan eksternal (SWOT) yang dapat dijadikan dasar atau panduan dalam memasuki persaingan sebuah industri.

Analisis internal dan eksternal ini sangat penting untuk Askara Coffee lakukan sebelum melakukan perumusan strategi agar tujuan serta targetnya tercapai. Dalam jangka pendek *owner* menargetkan bagaimana agar Askara Coffee ini dapat menarik perhatian para penikmat kopi di Kota Pontianak. Sehingga apabila target jangka pendek ini tercapai, maka dimasa yang akan datang harapan untuk membuka cabang di wilayah Kalimantan Barat lainnya seperti Sintang, Sanggau, dan bahkan luar Kalimantan Barat dapat terwujud. Dengan tujuan yang besar ini, perlu adanya persiapan strategi-strategi agar dapat bersaing dengan para kompetitor yang sudah lebih dahulu memulai bisnis di industri kopi di Kota Pontianak, terutama di sekitar Jalan Wak Dalek.

Kompetitor yang ada perlu dilakukan pemetaan dan analisa agar dapat diketahui perusahaan mana yang menjadi pesaing utama. Salah satu alat ukur yang dapat digunakan perusahaan untuk lebih memahami lingkungan eksternal dan persaingan industri tertentu adalah *Competitive Profile Matrix* (CPM). Analisis CPM ini dapat menunjukkan siapa pesaing utama dalam industri yang akan dimasuki serta mengungkapkan bagaimana kekuatan dan kelemahan perusahaan pesaing sehingga dapat mengetahui sisi mana yang harus ditingkatkan dan dikurangi (Badowi, 2020).

Atas dasar harapan dan tujuan dari pemilik serta mengingat pentingnya penetapan strategi dalam menghadapi persaingan, maka penelitian ini dibuat untuk membantu pemilik dalam menyusun strategi bersaing yang efektif bagi Askara Coffee agar mampu menjadi acuan untuk pemilik saat nanti memasuki persaingan industri kopi di Kota Pontianak. Untuk itu penelitian ini diberi judul: “Rancangan Strategi Bersaing Bagi Askara Coffee”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tentang persaingan industri kopi yang begitu berat dan ketat, sehingga menuntut perencanaan strategi yang matang agar Askara Coffee mampu bersaing dengan para kompetitornya. Sehingga ditemukan empat pokok pertanyaan permasalahan, yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana model bisnis dari Askara Coffee berdasarkan *Business Model Canvas* dan fungsi bisnis?
2. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal Akara Coffee berdasarkan STEEPLE dan *Porter's Five Forces*?
3. Apa kekuatan dan kelemahan kompetitor Askara Coffee berdasarkan analisis *Competitive Profile Matrix (CPM)*?
4. Bagaimana rancangan strategi bersaing yang ideal bagi Askara Coffee?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pokok permasalahan yang telah dijelaskan, maka penulisan penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menemukan model bisnis yang ideal bagi Askara Coffee berdasarkan *Business Model Canvas*.
2. Mengetahui bagaimana keadaan atau kondisi lingkungan eksternal Askara Coffee berdasarkan STEEPLE dan Porter's Five Forces.
3. Mengetahui apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan kompetitor Askara Coffee berdasarkan analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM).
4. Merancang dan menyusun strategi bersaing yang ideal dan efektif bagi Askara Coffee untuk memasuki persaingan industri *coffee shop*.

#### **1.4 Objek Penelitian**

Objek yang diteliti pada penelitian ini adalah Askara Coffee, sebuah *coffee shop* yang direncanakan akan dibuka pada Juli 2022. Lokasi usahanya berada di Jalan Wak Dalek No. 7, Pontianak, Kalimantan Barat.