

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan temuan oleh peneliti terkait rancangan strategi bersaing bagi *Brassel Coffee* dari analisis lingkungan eksternal dan internal *Brassel Coffee*. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari segi PESTLE dapat dipahami bahwa beberapa faktor politik yang mempengaruhi jalannya suatu bisnis diantaranya yaitu kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11 persen. Serta adanya perubahan waktu operasional usaha. Kemudian pertumbuhan ekonomi Bandung tahun 2021 meningkat sebesar 3,76% dibandingkan tahun 2020 sehingga berpengaruh terhadap pendapatan masyarakat. Lalu untuk faktor sosial bahwa sebagian besar konsumen *Brassel Coffee* pelajar, maka ada penyesuaian pekatnya kopi yang dijual. Selanjutnya faktor teknologi terhadap perkembangan internet membantu *Brassel Coffee* dalam operasionalnya seperti penggunaan mesin kopi manual *Point of Sales* Moka. Berhubungan dengan lingkungan *Brassel Coffee* memiliki tanggung jawab dalam menjaga pengurangan sampah plastik, menggunakan gelas kaca apabila dan penghematan sedotan plastik.. Serta faktor lainnya yaitu hukum berhubungan dengan peraturan dengan pengelolaan sampah plastik.

2. Dari aspek lingkungan eksternal perusahaan yang dalam hal ini analisis dari *Porter five Forces*, berdasarkan hasil analisis *five forces*, maka peneliti menyimpulkan bahwa industri *Brassel Coffee* yang dimasuki berada dalam lingkungan yang ketat. Hal itu terlihat dari analisa menunjukkan ancaman yang dihadapi *Brassel Coffee* cukup tinggi. Dari setiap pelaku industri saling berkompetisi dan memberikan pengaruh satu sama lainnya. Untuk itu, *Brassel Coffee* tetap mengikuti perkembangan persaingan serta tren yang ada sehingga dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang ada.
3. Dari segi lingkungan internal dalam hal ini analisis aspek *value chain* *Brassel Coffee* dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengadaan barang, *Technological Development*, HRM, *Infrastructure* dilakukan oleh pegawai *Brassel Coffee* dan *owner*. Dalam hal pengadaan barang perlu diperhatikan waktu pemesanan, kadang kala stok *syrup*, dan *soda* habis sehingga tidak ada penjualan produk tersebut. Hal tersebut disarankan pegawai *Brassel Coffee* dapat membuat sistem untuk menghitung jumlah stok minimum. Sistem ini bekerja dengan mengurutkan peringkat barang sesuai dengan prioritas produk. Sehingga dapat menghasilkan catatan minimal produk yang dimiliki perusahaan agar tidak kehabisan stok barang. Namun secara keseluruhan sudah terlaksana secara baik karena *Brassel Coffee* termasuk *small* bisnis yang masih bisa dikontrol secara baik.

4. *Brassel Coffee* disarankan melakukan strategi “Best Cost Provider”. Hal tersebut didasari dari SWOT yang bersumber dari analisis lingkungan eksternal dan internal *Brassel Coffee*. Strategi *best cost provider* dengan memberikan penambahan nilai lebih kepada konsumen dengan menggabungkan atribut - atribut pelayanan dan produk yang berkualitas, fasilitas lengkap dan harga yang lebih rendah dari pesaing.

#### 4.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh, maka berikut saran yang akan diberikan kepada *Brassel Coffee* diantaranya yaitu:

1. Perusahaan selalu melakukan *research* terhadap jenis kopi yang dijual, semua jenis syrup yang digunakan dengan tujuan agar kopi yang dijual sesuai dengan kemauan pelanggan.
2. *Brassel Coffee* diharapkan dapat menambahkan atribut-atribut pendukung atau fasilitas *Brassel Coffee* seperti menyediakan minuman air putih.
3. Perusahaan sebaiknya mampu memaksimalkan media sosial dalam hal promosi, penempatan linktree sebagai informasi *Brassel Coffee* serta form penilaian dan saran yang bisa disampaikan konsumen kepada pihak perusahaan.
4. Perusahaan dapat membuat akun tiktok sebagai promosi *Brassel Coffee* serta membuat konten-konten yang bukan hanya tentang informasi *Brassel Coffee* melainkan mengedukasi serta memberikan informasi tentang kopi, sehingga konsumen tertarik dan bisa mengikuti akun tiktok *Brassel Coffee*.

5. Brassel *Coffee* diharapkan mendalami tentang sistem yang menggunakan kode QR dengan benar dan sesuai dengan strategi yang ditetapkan.
6. Perusahaan perlu meningkatkan ataupun mengupgrade mesin kopi yang digunakan, dalam hal ini dari mesin kopi manual menjadi mesin kopi otomatis, sehingga berdampak mempersingkat produksi serta waktu tunggu konsumen.
7. Dalam memenuhi permintaan konsumen disarankan membuat menu makanan berat pada saat *weekend*, hal tersebut dikarenakan banyaknya permintaan makanan berta pada saat *weekend*.

### **4.3 Implikasi**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat dijelaskan implikasi sebagai berikut:

1. Dapat meningkatkan kemampuan perusahaan dalam bersaing serta dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan omset perusahaan. Peningkatan kualitas yang berdasarkan kemampuan perusahaan untuk terus mengikuti trend dan adaptif dalam keadaan terhadap persaingan yang ketat.
2. Perusahaan mendapatkan tanggapan positif dari pelanggan dengan fasilitas yang lengkap, sehingga ulasan produk dan pelayanan mendapatkan respon yang baik dari pelanggan..
3. Konsumen akan lebih mengetahui tentang Brassel *Coffee* dengan promosi, diskon dan Linktree yang disediakan oleh Brassel *Coffee*. Sehingga dapat

meningkatkan penjualan kedepannya. Kemudian Perusahaan akan memperoleh informasi tentang perbaikan *Brassel Coffee* kedepannya dari saran dari pelanggan melalui form sehingga dapat memenuhi kemauan konsumen secara tepat

4. *Brassel Coffee* akan mampu meningkatkan *brand awareness* karena dapat memanfaatkan media sosial yang booming, sehingga kedepannya akan berdampak pada penjualan perusahaan.
5. Perusahaan dapat pengetahuan tentang QR serta menggunakan kode QR secara optimal sehingga memberikan hasil yang baik.
6. Kekurangan perusahaan dalam hal pegawai akan teratasi dengan kerja sama dengan pihak universitas serta membuka kerja *part time* yang bisa dipublikasikan pada *Brassel Coffee* serta di akun instagram sehingga banyak yang langsung melamar.
7. Perusahaan akan mendapatkan peningkatan penjualan dengan memenuhi permintaan konsumen seperti pada saat *weekend* banyak permintaan konsumen terhadap makanan berat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2021). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga.
- Amanda Nurviyan, S. (2019). Produk Roast Bean Coffee di Kota Bandung: Formulasi Strategi Bersaing . *Jurnal Sekretaris & Administrasi Bisnis*, 12-21.
- CNN Indonesia. (2022, Oktober 1). *5 Negara Penghasil Kopi Terbesar di Dunia, Indonesia Peringkat Berapa?* Retrieved October 1, 2022, from CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20221001003239-269-854948/5-negara-penghasil-kopi-terbesar-di-dunia-indonesia-peringkat-berapa>
- Dahwilani, D. M. (2019, Desember 17). *Data dan Fakta Tren Menjamurnya Kedai Kopi Kekinian di Indonesia*. Retrieved Desember 20, 2022, from inews.id: <https://www.inews.id/travel/kuliner/data-dan-fakta-tren-menjamurnya-kedai-kopi-kekinian-di-Indonesia>
- David, F. R. (2011). *Strategic Management*. United States of America.: Pearson Education inc.
- Dihni, V. A. (2022, Agustus 2). *Sampah Harian Warga Kota Bandung Terbanyak se-Jawa Barat*. Retrieved November 12, 2022, from databoks: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/08/02/sampah-harian-warga-kota-bandung-terbanyak-se-jawa-barat>
- Dinas kebudayaan dan pariwisata kota Bandung. (2021). *Katalog data publik kedai kopi*. Retrieved September 5, 2022, from disbudpar: [https://disbudpar.bandung.go.id/c\\_umum](https://disbudpar.bandung.go.id/c_umum)
- Halim, R. S. (2022). Analisis Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Daya Saing pada. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital (MINISTAL)*, 231-245.
- Haryanto. (2019, Desember 2). *Riset TOFFIN: Bisnis Kedai Kopi Makin Menggeliat di 2019*. Retrieved September 4, 2022, from Industryco.id: <https://www.industry.co.id/read/58786/riset-toffin-bisnis-kedai-kopi-makin-menggeliat-di-2019>
- Hunger, T. L. (2015). *Strategic Management and business policy, globalization, innovation and sustainabilty*. United States edition: Courier Kendallville.
- Indria Guntarayana, A. F. (2019). Business strategy for cafe development. *Balitar Islamic University, Blitar-Indonesia*, 101-108.

- JDIH BPK RI. (2017). *Peraturan Daerah (PERDA) Kota Bandung Nomor 9 Tahun 2018*. Retrieved September 20, 2022, from [peraturan.bpk.go.id/98134/perda-kota-bandung-no-9-tahun-2018](https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/98134/perda-kota-bandung-no-9-tahun-2018)
- John A. Pearce, R. B. (2011). *Strategic Management : Formulation, Implementation and Control*. United States: McGraw-Hill,.
- Mahmudan, A. (2022, Juni 9). *Berapa Konsumsi Kopi Indonesia pada 2020/2021?* Retrieved September 20, 2022, from [dataindonesia.id/sector-riil/detail/berapa-konsumsi-kopi-indonesia-pada-20202021](https://dataindonesia.id/sector-riil/detail/berapa-konsumsi-kopi-indonesia-pada-20202021)
- Mubarro, A. R. (2022, Mei 24). *Sudah Efektifkah PPN 11 Persen?* Retrieved September 27, 2022, from [kemenkeu.go.id: https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-manado/baca-artikel/15047/Sudah-Efektifkah-PPN-11-Persen.html](https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-manado/baca-artikel/15047/Sudah-Efektifkah-PPN-11-Persen.html)
- Puspita, R. (2022, September 27). *KLHK: Jumlah Timbunan Sampah di Indonesia Capai 29,8 Juta Ton pada 2021*. Retrieved November 10, 2022, from [republika: https://www.republika.co.id/berita/riv7wa428/klhk-jumlah-timbunan-sampah-di-indonesia-capai-298-juta-ton-pada-2021](https://www.republika.co.id/berita/riv7wa428/klhk-jumlah-timbunan-sampah-di-indonesia-capai-298-juta-ton-pada-2021)
- Riad, T. J. (2020, November 2). *Kecamatan Cidadap, Wilayah dan Penduduknya Terkini*. Retrieved Desember 26, 2022, from [ayobandung.com: https://www.ayobandung.com/Bandung/pr-79703051/kecamatan-c](https://www.ayobandung.com/Bandung/pr-79703051/kecamatan-c)
- Rifki Akmal Tanjung, M. A. (2022). Analisis Strategi Pemasaran terhadap Penetapan Harga Supply Chain Manajemen pada PT Unilever Tbk. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*, 1883-1884.
- Rosizati, N. (2016). Perencanaan strategi untuk mencapai keunggulan bersaing gerai coffee Toffee cabang malang. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya*.
- Sugianto, D. (2019, Desember 17). *Hasil Riset: Kedai Kopi di RI Bertambah 2.000 Dalam 3 Tahun*. Retrieved Desember 1, 2022, from [detikFinance: https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4826275/hasil-riset-kedai-kopi-di-ri-bertambah-2000-dalam-3-tahun](https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4826275/hasil-riset-kedai-kopi-di-ri-bertambah-2000-dalam-3-tahun)
- Syahza, A. (2021). *Metode Penelitian*. Pekanbaru: UR Press Pekanbaru.
- Thompson, G. P. (2020). *Crafting & Executing Strategy: Concepts And Cases*. United States of America: McGraw-Hill Education.