



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

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT No: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Analisis Strategi Bersaing Nanny’s Pavillon Bandung**

Skripsi

Oleh

Nastia Purawinata Edie Sukandi

Bandung

2017



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

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT No: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Analisis Strategi Bersaing Nanny’s Pavillon Bandung**

Skripsi

Oleh

Nastia Purawinata Edie Sukandi

Pembimbing

Sanerya Hendrawan, Ph.D.

Bandung

2017



Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Nastia Purawinata Edie Sukandi  
Nomor Pokok : 2011320108  
Judul : Analisis Strategi Bersaing Nanny's Pavillon Bandung

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana


Pada 16 Januari 2017

Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua Sidang merangkap anggota**

Dr. M. Banowati Talim, M.Si

  
\_\_\_\_\_

**Anggota**

Dr. Agus Gunawan, S.sos., B.App.Com, MBA., M.Phil

  
\_\_\_\_\_

**Dosen Pembimbing**

Sanerya Hendrawan, Ph.D.

  
\_\_\_\_\_

**Mengesahkan,**

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



## Surat Pernyataan

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nastia Purawinata Edie Sukandi  
NPM : 2011320108  
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Analisis Strategi Bersaing Nanny's Pavillon Bandung

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, 7 Februari 2017



Nastia Purawinata Edie Sukandi

## ABSTRAK

Nama : Nastia Purawinata Edie Sukandi

NPM : 2011320108

Judul : Analisis Strategi Bersaing Nanny's Pavillon

---

Dewasa ini jumlah restoran di Kota Bandung semakin meningkat, hal ini tidak terlepas dari semakin banyaknya pusat perbelanjaan yang tersebar di Kota Bandung. Banyaknya pengunjung atau konsumen yang ingin merasakan sebuah citarasa baru dalam dunia kuliner, menuntut restoran yang satu dan lainnya untuk memberikan sesuatu yang spesial dan memiliki ciri khas tersendiri untuk memenuhi selera konsumen. Restoran harus mampu mengerti apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen. Masuknya pendatang baru ataupun café – café yang unik dengan ciri khas nya masing – masing, menuntut restoran untuk terus berinovasi dan kemudian mempertahankan kualitas yang sudah ada untuk mempertahankan pelanggan dan menarik pelanggan – pelanggan baru.

Penelitian ini menggunakan manajemen stratejik sebagai kerangka kerja untuk menyelesaikan masalah strategi dalam perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus, sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah *deskriptif analitis*. Pengumpulan data dilakukan melalui penelitian lapangan dengan cara wawancara dan observasi langsung dan studi dokumentasi. Dalam merumuskan strategi, alat analisis yang digunakan adalah matriks, yang diintegrasikan menjadi dua tahap yaitu, *input stage* dan *matching stage*.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat ditemukan bahwa Nanny's Pavillon menggunakan strategi diferensiasi. Strategi ini diaplikasikan agar pengunjung dapat merasakan pengalaman yang berbeda dari segi pelayanan, desain interior, juga dekorasi penyajian makanan dan pemsuasanaan. Dari matriks internal-eksternal menunjukkan bahwa Nanny's Pavillon dapat melaksanakan beberapa strategi yang berbeda seperti strategi pengembangan produk dan pengembangan pasar serta strategi stabilitas. Hasil ini digunakan penulis untuk mengusulkan Nanny's Pavillon mempertahankan strategi yang sudah ada dan mempertimbangkan penerapan strategi alternatif yaitu strategi pengembangan pasar dan pengembangan produk untuk membantu perusahaan dalam mengembangkan pasarnya agar lebih besar dan mempertahankan posisi bersaing yang lebih kuat.

## **ABSTRACT**

*Name : Nastia Purawinata Edie Sukandi*

*NPM : 2011320108*

*Title : An Analysis of the Competitive Strategy Used by Nanny's Pavillon Bandung*

---

*In this mature time, the amount of restaurant in Bandung increase every day, the increasing number of restaurant is tied to the high amount of shopping center in the city of Bandung. Visitors and consumers crave new taste in culinary world creates demand for existing restaurants to serve special menus with varieties of taste and creation to meet the appetite of the customers. Restaurants must understand the consumer's desires and needs. The presence of new cafes and restaurants each with their own unique characteristics push existing restaurants to create new innovations and stick out their existing quality to keep their customers and attract new ones.*

*This research uses strategic management as work frame to solve strategic issues in a company. The research method that is used is case study, while the research type used is descriptive analytics. Researcher collects data through field research by doing interviews and direct observations completed with documentations. In formulation strategy, a tool of analysis used is matrix, which combines two stages: input stage and matching stage.*

*The result of research on Nanny's Pavillon can conclude that the company uses differentiation strategic. This strategy is applied so that customers can feel a whole different experience from service, interior design, also food serving and ambience. The internal-external matrix shows that Nanny's Pavillon executes several different strategies such as product and market development strategy and stability strategy. Researcher use this end result to propose that Nanny's Pavillon maintain its existing strategy and to consider executing alternative strategy which is market and product development strategy to help develop the company so that it can expand its market and maintain its position in a competitive environment as the strongest company to compete.*

## KATA PENGANTAR

Ucapan puji syukur penulis dihaturkan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ Analisis Strategi Bersaing Nanny’s Pavillon Bandung”. Penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna menempuh Ujian Akhir Program Strata 1 pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, program studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan pengetahuan serta pengalaman penulis yang masih dalam proses pembelajaran. Oleh karena itu penulis akan menerima segala kritik dan masukan yang membangun dengan hati dan tangan terbuka.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis ucapkan kepada :

1. Ayah,Ibu, Tete Nesty, A Nisky, A Egi, Teh Ganis terima kasih buat dukungan dan kepercayaan yang dikasih selama ini akhirnya bisa lulus dari Unpar, terutama doa-doa nya selama ini.
2. Bapak Purwadi Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
3. Ibu Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Bapak Sanerya Hendrawan, Ph.D. selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya selama ini.
5. Bapak Ronny Setiawan selaku Manajer Restoran Nanny’s Pavillon yang telah memberikan penulis untuk melakukan penelitian ini, dan memberikan informasi-informasi yang berhubungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Komandan Daniel Karim, S.IP., MM, selaku dosen jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang telah membantu, memberikan perhatian, saran, dan pengetahuan baru untuk terselesaikannya skripsi ini.
7. Seluruh dosen jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang telah membagi ilmu yang diperoleh selama perkuliahan. Terima kasih atas ilmunya.
8. Staf-staf TU dan jurusan, terumata Mas Iwan.
9. Helmi, Tantra, Ovi, Dio, dan Faza terima kasih sudah menjadi teman dikala senang dan susah terumata bikin dosa.
10. Astari Hilnasya sebagai satu teman seperjuangan yang ngejar sidang sama-sama dan omelan-omelan setiap harinya, semoga terus jadi sahabat yang baik ya Ti!
11. Ahsya Putri Calissa terima kasih waktu, perhatian, dukungan, dan bantuan yang udah dikasih selama pengerjaan skripsi ini.
12. Om Sentot, Tante Sinta, dan Nyanya
13. Mareta, Prama, Kika, Fadel, Azar, Aldi, dan Alan

14. Hafizh Putra Riyadi tetep ngegas sepanjang masa fiz!
15. Mas Bayu yang udah bersedia minjem jas dan celana kalo ga ada mas bay hancur sudah dunia persilatan!
16. Dera Kusumanur jangan galau terus!
17. Warga Nanut Ikhsan, Ijal, Fajar, Abet, Kambing, Karim, Radi, Aldi, Agil, Zul
18. Adrian dan Kray Joe
19. Shiddieq dan Kemem,
20. Eka, Bayu, Malik, Isya, Kikiw, dan terutama Symsa yang memperbolehkan Nanny's Pavillon nya diteliti.
21. Christian Sulisty
22. Keluarga besar Advance Fisip yang udah mewarnai kehidupan kampus dan merusak kulit jadi hitam. Tq.
23. Arief Nugroho sebagai partner ALK.
24. Arry, Sheryna, Fadel, Ilham, dan Bujana yang sudah mewarnai kehidupan kampus dengan Dreamventure nya!



## Daftar Isi

Abstrak .....	i
Abstract .....	ii
Kata pengantar.....	iii
Daftar Isi.....	v
Daftar Tabel.....	ivv
Daftar Gambar .....	ix
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Kegunaan Penelitian .....	6
<b>BAB 2 KERANGKA TEORI/PEMIKIRAN .....</b>	<b>7</b>
2.1 Pengertian Strategi.....	7
2.3 Strategi Manajemen .....	9
2.4 Strategi Bersaing.....	12
2.5 Faktor Eksternal.....	15
2.5.1 Analisis Industri.....	18
2.5.3 Faktor Internal .....	23
2.6 SWOT Analysis .....	25
2.7 Strategi Umum .....	26
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
3.1 Metode Penelitian.....	32
3.2 Jenis Penelitian.....	32
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	33

3.4 Model Penelitian .....	34
3.5 Pengolahan dan Analisis Data .....	34
3.5.1 Pembuatan Strategi .....	35
3.6 <i>Internal External (IE) Matrix</i> .....	38

3.7 Lokasi Penelitian.....	39
<b>BAB 4 OBJEK PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
4.1 Sejarah Perusahaan.....	40
4.2 Struktur Perusahaan.....	41
4.3 Fasilitas Karyawan .....	46
4.4 Foto Suasana Nanny’s Pavillon.....	49
<b>BAB 5 PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
5.1 Rantai Nilai Nanny’s Pavillon .....	50
5.2 Strategi Diferensiasi Nanny’s Pavillon.....	57
5.3 Evaluasi Strategi Perusahaan.....	59
5.4 Formulasi Strategi.....	60
5.4.1 Analisis Lingkungan Eksternal.....	60
5.4.1.1 Analisis Lingkungan Jauh.....	61
5.4.2 Analisis Lingkungan Industri .....	67
5.4.3 Analisis Lingkungan Operasional.....	70
5.5.1 Peluang Perusahaan ( <i>Opportunity</i> ).....	74
5.5.2 Ancaman Perusahaan ( <i>Threads</i> ) .....	75
5.5.3 Kekuatan Perusahaan ( <i>Strenght</i> ).....	77
5.5.4 Kelemahan Nanny’s Pavillon ( <i>Weakness</i> ).....	79
5.6 Pembuatan Strategi .....	80
5.6.1 Pengumpulan Data ( <i>Input Stage</i> ).....	81
5.6.2 Tahap Analisis ( <i>Matching Stage</i> ) .....	88
5.8 Implikasi Alternatif Strategi .....	93
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>98</b>
6.1 Kesimpulan .....	98
6.2 Saran .....	100

## Daftar Tabel

Tabel 1.1	Jumlah Pengunjung Nanny's Pavillon Bulan Januari – Maret 201.....	64
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 4.1	Gaji Nanny's Pavillon .....	47
Tabel 5.1	Tabel Jumlah Pengunjung Nanny's Pavillon .....	56
Tabel 5.2	Data Penjualan Nanny's Pavillon.....	57
Tabel 5.3	Data Penjualan Nanny's Pavillon.....	58
Tabel 5.4	Tingkat Inflasi Indonesia.....	60
Tabel 5.5	Faktor Penentu Keberhasilan Perusahaan .....	62
Tabel 5.6	Hasil Perhitungan Faktor Kunci Internal Nanny's Pavillon ( n=1 )....	82
Tabel 5.7	Internal Factor Evaluation ( IFE Matrix) / Kemampuan Internal .....	83
Tabel 5.8	Hasil Perhitungan Faktor Kunci Eksternal Nanny's Pavillon (n=1) ...	85
Tabel 5.9	External Factor Evaluation Matrix (EFE Matrix) .....	87
Tabel 5.10	Matriks Internal-Eksternal SKOR TOTAL IFE.....	89

## **Daftar Gambar**

Gambar 2.1 Strategi Generik .....	15
Gambar 2.2 Kekuatan Yang Mempengaruhi Persaingan Industri .....	18
Gambar 2.3 Diagram Analisis SWOT .....	25
Gambar 3.1 Model Manajemen Strategi .....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Nanny's Pavillon.....	41
Gambar 4.2 Foto Suasana Nanny's Pavillion .....	49

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Dewasa ini jumlah restoran di Kota Bandung semakin meningkat, hal ini tidak terlepas dari semakin banyaknya pusat perbelanjaan yang tersebar di Kota Bandung. Banyaknya pengunjung atau konsumen yang ingin merasakan sebuah citarasa baru dalam dunia kuliner, menuntut restoran yang satu dan lainnya untuk memberikan sesuatu yang spesial dan memiliki ciri khas tersendiri untuk memenuhi selera konsumen. Restoran harus mampu mengerti apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen. Masuknya pendatang baru yaitu dengan makin bermunculannya restoran ataupun *café – café* yang unik dengan ciri khasnya masing – masing, menuntut restoran untuk terus berinovasi dan kemudian mempertahankan kualitas yang sudah ada untuk mempertahankan pelanggan dan menarik pelanggan – pelanggan baru.

Menurut Porter (1959) Dalam industri manapun, baik menghasilkan barang atau jasa, aturan persaingan tercakup dalam lima faktor persaingan: masuknya pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya beli, daya tawar – menawar pemasok, dan persaingan antara para peserta pesaing yang ada.

Persaingan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan. Persaingan menentukan kegiatan yang perlu bagi perusahaan untuk menunjang daya saingnya, seperti inovasi, budaya yang kohesif, atau implementasi

yang baik. Strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri yang menjadi indikator keunggulan suatu perusahaan. Strategi bersaing bertujuan untuk mendapatkan posisi yang menguntungkan dan dapat menjaga keunggulan bersaing dibandingkan dengan para pesaing dalam industri yang sama.

Ada dua tipe strategi untuk mencapai keunggulan bersaing: biaya rendah atau diferensiasi. Dalam strategi diferensiasi, antara lain sebuah restoran berusaha untuk menjadi unik dan memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh restoran lain, salah satunya adalah dengan design restoran yang unik dan juga pilihan menu yang unik atau jasa penunjang yang meningkatkan keunggulan.

Nanny's Pavillon adalah sebuah bisnis jasa makanan dan minuman yang berbentuk restoran dan berdiri pada tahun 2009. Nanny's Pavillon berada dalam industri persaingan restoran – restoran di kota Bandung. Sebagai salah satu restoran yang sudah cukup lama ada di Kota Bandung, Nanny's Pavillon menjadi salah satu daftar panjang restoran-restoran kuliner di Kota Bandung. Dengan semakin maraknya industri kuliner di Kota Bandung, menjadi sebuah tantangan sekaligus peluang untuk ikut bersaing dengan restoran-restoran lain. Nanny's Pavillon adalah sebuah restoran yang berkonsep gabungan antara Amerika dan Prancis yang menawarkan konsep *all in one* dimana terdapat *coffee shop, café*, dan restoran sekaligus untuk para pelanggannya. Dengan konsep yang lengkap dan ditunjang dengan lokasi yang strategis yaitu terletak di Jl.R.E. Martadinata no.112, Nanny's Pavillon akan memperoleh kesempatan pasar yang luas.

Untuk dapat memenuhi sasarannya, Nanny's Pavillon harus secara sadar dan sistematis memilih elemen strategi yang tepat. Tujuan Nanny's Pavillon sebagai sebuah perusahaan adalah untuk dapat bertahan didalam persaingan bisnis penyedia makanan dan minuman dengan menghasilkan keuntungan yang besar. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut, Nanny's Pavillon harus menggunakan elemen-elemen strategi yang dimiliki. Elemen strategi masing-masing restoran sangat bervariasi, tapi masing-masing restoran tersebut memiliki elemen-elemen lazim seperti rasa makanan, variasi menu dan harga. Selain hal itu, elemen-elemen tersebut bisa menjadi sangat spesifik tergantung dari diferensiasi dan *competitive advantage* yang dimiliki tiap restoran.

Dengan design dan pilihan menu yang unik diharapkan dapat menarik ataupun mempertahankan pelanggan secara maksimal. Dapat terlihat bahwa Nannys Pavillon mengedepankan strategi diferensiasi untuk mendapatkan keunggulan bersaingnya dibandingkan para pesaingnya. Nanny's Pavillon terus berupaya untuk menjaga keunggulan bersaingnya dibandingkan dengan para pesaing di industry yang sama. Berikut pencapaian pengunjung yang sudah di dapatkan oleh Nanny's Pavillon pada bulan Januari hingga Maret tahun 2016 :



Tabel 1.1 Jumlah Pengunjung Nanny's Pavillon

Bulan Januari – Maret 2016

<b>No.</b>	<b>Bulan</b>	<b>Jumlah Pengunjung</b>
<b>1.</b>	<b>Januari</b>	<b>7056</b>
<b>2.</b>	<b>Februari</b>	<b>5525</b>
<b>3.</b>	<b>Maret</b>	<b>6025</b>

Sumber : Wawancara dengan pihak pengelola Nanny's Pavillon

Dari data yang ada diatas dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan dan penurunan pengunjung ke Nanny's Pavillon. Peningkatan dan penurunan yang di alami oleh Nanny's Pavillon disebabkan oleh intensitas persaingan yang semakin meningkat. Namun peningkatan dan penurunan yang di alami oleh Nanny's Pavillon tidak bersifat berkepanjangan.

Dengan strategi ini terbukti bahwa Nannys Pavillon dapat bertahan dalam industri restoran di Kota Bandung maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul :

“ Analisis Strategi Bersaing Nannys Pavillon di Kota Bandung”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Untuk mengkaji masalah strategi yang diterapkan perusahaan, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

- Apa saja unsur yang menjadi pembentuk keunggulan bersaing pada Nannys Pavillon ?
- Apa strategi yang sedang dan akan dilakukan oleh Nanny's Pavillon dan sudah seberapa efektif dalam menghadapi persaingan ?
- Apa saja langkah yang harus dilakukan Nanny's Pavillon di masa yang akan datang ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui unsur yang menjadi pembentuk keunggulan bersaing pada Nannys Pavillon.
- Untuk mengetahui perencanaan dan pelaksanaan strategi bersaing Restoran Nannys Pavillon dalam menghadapi para pesaingnya di kota Bandung.
- Untuk mengetahui dan memberikan saran strategi bersaing terbaik apa yang harus dilakukan oleh Nanny's Pavillon .

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Penulis, sebagai kesempatan memperluas wawasan dan pengetahuan tentang strategi bersaing yang dilakukan oleh Restoran Nannys Pavillon.
2. Restoran Nannys Pavillon kiranya hasil penelitian ini dapat memberikan masukan yang positif dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi bersaing. Bagi pihak lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat dalam menambah luas wawasan mengenai analisis strategi bersaing.
3. Untuk dunia akademik diharapkan karya tulis ini dapat menjadi sebuah tambahan wawasan yang berguna mengukur persaingan restoran di Kota Bandung khususnya.
4. Pembaca diharapkan dapat menggunakan karya tulis ini sebagai tambahan wawasan yang menggambarkan bagaimana sebuah persaingan di sebuah industri restoran yang terjadi di Kota Bandung.