



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 Diferensiasi Let's Go Gelato
di Kota Bandung

Skripsi

Oleh

Adinda Gita Kusumaputri

2013320140

Bandung

2018



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 Diferensiasi Let's Go Gelato
di Kota Bandung

Skripsi

Oleh

Adinda Gita Kusumaputri

2013320140

Pembimbing

Sanerya Hendrawan, Ph. D.

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Adinda Gita Kusumaputri
Nomor Pokok : 2013320140
Judul : Analisis Strategi Diferensiasi Let's Go Gelato di Kota Bandung

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Selasa, 9 Januari 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB., M.SE

: 

Sekretaris

Sanerya Hendrawan, Ph. D.

: 

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 bertandatangan di bawah ini:

Nama : Adinda Gita Kusumaputri
NPM : 2013320140
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Analisis Strategi Diferensiasi Let's Go Gelato di Kota Bandung

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukan merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditullis, 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, 20 Desember 2017



Adinda Gita Kusumaputri

ABSTRAK

Nama : Adinda Gita Kusumaputri
NPM : 2013320140
Judul : Analisis Strategi Diferensiasi Let's Go Gelato di Kota Bandung

Industri kuliner gelato sedang marak diminati oleh masyarakat khususnya di Kota Bandung sehingga menciptakan persaingan yang ketat untuk tetap mempertahankan ataupun meningkatkan *market share*nya. Let's Go Gelato adalah salah satunya dan telah berhasil diterima oleh konsumen di Kota Bandung melalui strategi diferensiasi yang diciptakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui diferensiasi yang dimiliki perusahaan serta mengetahui langkah strategis yang sebaiknya digunakan perusahaan untuk kedepannya agar tetap dapat bersaing di pasarnya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode kualitatif. Data atas objek penelitian diteliti melalui wawancara semistruktur, studi dokumentasi dan *observasi*. Data kemudian dianalisis menggunakan Matriks SWOT, Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFE), Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE), dan Matriks Internal-Eksternal (IE).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Let's Go Gelato memiliki diferensiasi pada produk dan citra. Hal ini diiringi dengan analisis berdasarkan konten, konteks dan infrastrukturnya. Selain itu, diketahui pula bahwa kegiatan rantai nilai yang dimiliki oleh perusahaan mendorong terjadinya diferensiasi tersebut. Namun, dibutuhkan juga langkah strategis lainnya agar perusahaan tetap dapat bersaing dan unggul dalam persaingan industrinya di Kota Bandung.

Berdasarkan pada hasil perhitungan Matriks Internal – Eksternal, perusahaan berada di posisi kuadran II yaitu *grow and build*. Merujuk pada hasil matriks ini, perusahaan disarankan untuk menggunakan strategi pengembangan produk sebagai strategi alternatifnya dan mengkombinasikannya dengan strategi diferensiasi yang telah dijalani. Perusahaan diharapkan dapat mempertimbangkan penerapan strategi alternatif ini sehingga dapat memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan yang dijalani.

Kata kunci: Strategi diferensiasi, rantai nilai, analisis SWOT, industri kuliner.

ABSTRACT

Name : Adinda Gita Kusumaputri
NPM : 2013320140
Title : *Analysis of Differentiation Strategy of Let's Go Gelato in Bandung City*

The gelato culinary industry is currently highly in demand, especially among the people of Bandung. This creates a tight competition to maintain and increase market share. Let's Go Gelato is one player in the industry that has been generally accepted by consumers in Bandung through a differentiation strategy. This research aims to discover the differentiation strategy that the company employs, as well as knowing the strategic steps that are suitable for the company to use in the future in order to keep competing in the market.

This research is a descriptive research with qualitative method. The data on the research object are gained through semistructured interviews, documentation studies, and observation. The data are then analyzed using SWOT Matrix, External Factor Evaluation Matrix (EFE), Internal Factor Evaluation (IFE) as well as Matrix and Internal-External Matrix (IE).

The result of the research shows that Let's Go Gelato has differentiation in its products and image. This is accompanied with analysis based on content, context, and infrastructure. Furthermore, it has been discovered that the value chain activities that the company has helps push said differentiation. However, other strategic steps are also required for the company to keep competing and staying ahead in the competition within the industry in Bandung.

Based on the internal-external matrix calculation, the company is at the quadrant II position, that is grow and build. Referring to the results of the calculation, the company is advised to apply the product development strategy as its alternative strategy and to combine it with the existing differentiation strategy. The company is expected to consider applying the alternative strategy in order to strengthen its position in the competition.

Keywords : *Differentiation strategy, value chain, SWOT analysis, culinary industry.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Diferensiasi Let’s Go Gelato di Bandung”. Penelitian ini dikerjakan penulis dalam rangka memenuhi syarat untuk menyelesaikan studi akademik penulis sebagai Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik di Universitas Katolik Parahyangan. Diharapkan pengerjaan penelitian ini dapat menjadi tolak ukur penulis selama menjalani studi ini.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih dengan penuh rasa hormat dan bantuan serta motivasi yang diberikan selama proses pengerjaan penelitian skripsi ini, dengan penuh kebanggaan dan hormat penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, untuk segala rahmat dan karunia yang telah diberikan selama ini sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi ini dengan lancar.
2. Kedua orang tua penulis, Bapak Amir Kusuma Nusantara yang selalu menjadi dosen pembimbing di rumah dan Ibu Roos Desiawaty yang selalu sabar, menyayangi, mendukung, mendoakan, memberi dukungan moril maupun materil kepada penulis selama menempuh studi hingga mendapat gelar sarjana ini.
3. Bapak Sanerya Hendrawan, Ph. D. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, meluangkan waktu, memberikan ilmu yang berguna untuk

4. penulis dalam mengerjakan penelitian skripsi ini sehingga penulis dapat mendalami topik yang diteliti.
5. Bapak Mangadar Situmorang, Ph. D. selaku Rektor UNPAR. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik., Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis dan seluruh dosen Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis UNPAR yang telah memberikan ilmu dan juga wawasan kepada penulis selama menempuh studi di UNPAR.
6. Kepada Ibu Grace Dara selaku *supervisor* dari Let's Go Gelato dan Ibu Raisa Viona selaku *event coordinator* dari Let's Go Gelato yang bersedia memberikan ilmu, menjawab segala yang dipertanyakan penulis tanpa mengenal waktu dalam rangka membantu penulis dalam melakukan penelitian dan observasi di gerai Let's Go Gelato.
7. Seluruh keluarga besar Hanafi Asmawi dan Sutan Rusuluddin Pasaribu sebagai keluarga besar dari penulis yang selalu memberikan dukungan, motivasi, ilmu-ilmu yang bermanfaat kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan studi hingga mendapat gelar sarjana ini.
8. Sahabat-sahabat SMA penulis Aidhya Diory, Astrid Syachnaz, Sari Mawarni, Deyna Purnamasari, Risma Ekananda, Cindy Zahrina, Ayu Puteri, Millia Geby dan Siti Karin. Terima kasih telah menjadi teman-teman terbaik selama kehidupan penulis. Walaupun kita sudah berpecah karena kesibukkan masing-masing, tetapi kita selalu mendoakan dan memberi dukungan satu sama lain untuk sukses selalu dan dapat

9. mewujudkan cita-cita kalian masing-masing yang diinginkan. Miss you guys. Tunggu aku di SCBD! HAHA
10. Sahabat SMA lainnya terutama para cabai Bandung, Nurmala Devi, Anastasha Azizah dan Anggia Fitri Maulani. Terima kasih atas ketidak sopanan dan kerakusan kalian atas menghabiskan isi kulkas penulis di rumah.
11. Sahabat-sahabat penulis selama menempuh kuliah, Qonita Naima yang selalu bersama penulis setiap hari selama menempuh perkuliahan ini. Finanda Nurdhany dan Kintan Pavitari yang selalu memberi dukungan dan motivasi untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Rachmasari Dimas, Nadhira Sadiqah, Verissa Chrisantya sesama pejuang seminar, walaupun tidak bisa wisuda bareng tetapi kalian sangat berperan dalam memberikan pencerahan atas pengerjaan skripsi penulis. Terimakasih atas bantuan dan dukungan yang selalu diberikan, tanpa kalian aku buntu *guys*☺
13. Gendys Kusuma dan Selly Tria teman persejuangan penulis untuk mengejar wisuda periode ini, yang setiap hari bersama untuk mengerjakan skripsi ini. Semoga kita dilancarkan segala urusannya sehingga dapat meraih kesuksesan sesuai dengan cita-cita yang diinginkan masing-masing.
14. Sahabat penulis semenjak TK hingga sekarang, Devina Elysia dan sahabat penulis semenjak SMP, Clarinta, Mustofa, Mareta, Michelle, Desy, Noen, Ghazialdy dan Khalida. Terima kasih atas *support* dan pengertian kalian untuk penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

15. Helga Elvina dan Aurora Alma yang selalu menjadi penghibur dan pengisi hari-hari penulis di kala penulis sedang jenuh.
16. Teman-teman selama perkuliahan khususnya “Tanam Saham” dan teman-teman Administrasi Bisnis Unpar 2013, Lana, Lingga, Irfan, Kharisa, Sheilla, Nissa, Miribil dan yang lainnya serta seluruh teman-teman dan pihak lain yang sudah membantu, memberikan pelajaran dan memotivasi penulis selama perkuliahan dan penyelesaian penelitian ini, penulis ucapkan terimakasih semoga kebaikan kalian dibalas oleh Allah SWT.

Bandung, Desember 2017

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II KERANGKA TEORITIS.....	7
2.1 Diferensiasi	7
2.2 Definisi Strategi	8
2.3 Definisi Manajemen Strategis.....	9
2.4 Jenis-jenis Strategi	10
2.4.1 Strategi Generik	10
2.4.2 Strategi Diferensiasi.....	11
2.4.3 Jenis Strategi Diferensiasi.....	12
2.5 Rantai Nilai (Value Chain)	15
2.5.1 Aktivitas Primer	16
2.5.2 Aktivitas Pendukung.....	17
2.6 Diferensiasi dan Rantai Nilai	19
2.7 Analisis SWOT	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	24
3.1 Jenis Penelitian	24
3.2 Metode Penelitian	24
3.3 Tahapan Penelitian.....	25
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	27
3.5 Teknik Analisis Data	29
3.5.1 Matriks SWOT.....	29
3.5.2 Analisis Matriks EFA dan IFA	30
3.5.3 Analisis Matriks Internal – Eksternal (IE).....	33
BAB IV OBJEK PENELITIAN	35
4.1 Sejarah Perusahaan	35
4.2 Profil Perusahaan	36
4.2.1 Logo Perusahaan.....	36
4.2.2 Visi dan Misi.....	37
4.2.3 Jam Operasional.....	37
4.2.4 Produk Perusahaan.....	37
4.2.5 Foto Produk.....	41
4.2.6 Daftar Harga Produk.....	41

4.2.7	Struktur Organisasi	42
4.2.8	Segmentasi dan Target	44
4.2.9	Tempat dan Fasilitas	45
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	49
5.1	Strategi Diferensiasi Let's Go Gelato Bandung	49
5.1.1	Diferensiasi Produk.....	51
5.1.2	Diferensiasi Citra	58
5.2	Analisis Value Chain Let's Go Gelato	62
5.2.1	Kegiatan Primer	63
5.2.2	Kegiatan Pendukung	66
5.2.3	Sumber Diferensiasi Representatif dalam <i>Value Chain</i> Let's Go Gelato Bandung.....	69
5.2.4	Value Chain yang Mendukung Terjadinya Diferensiasi pada Let's Go Gelato	72
5.3	Analisis SWOT	72
5.3.1	Matriks SWOT.....	75
5.3.2	Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix).....	77
5.3.3	Alternatif Strategi Perusahaan	80
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	83
6.1	Kesimpulan	83
6.2	Saran	87
	DAFTAR PUSTAKA	92
	LAMPIRAN.....	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Strategi Generik Porter	10
Gambar III-1 Ilustrasi Kerangka Tahapan Penelitian	26
Gambar III-2 Diagram Matriks Internal-Eksternal (IE)	34
Gambar IV-1 Logo PT. Let's Go Gelato Indonesia	36
Gambar 4.2.2 Berbagai Macam Varian Rasa serta Topping.....	41
Gambar 4.2.1 Tampilan Gelato dalam Cone	41
Gambar IV-4 Struktur Organisasi	42
Gambar IV-5 Target Konsumen Let's Go Gelato.....	44
Gambar IV-7 Gerai Let's Go Gelato Bengawan.....	46
Gambar IV-6 Tempat Pemesanan Let's Go Gelato Bengawan.....	46
Gambar IV-8 Tampak Depan Gerai Let's Go Gelato Setiabudhi.....	47
Gambar IV-9 Gerai Let's Go Gelato Ciwalk	47
Gambar V-1 Salah Satu Endorsment yang Dilakukan Let's Go Gelato	56
Gambar V-2 Akun Instagram Let's Go Gelato.....	57
Gambar V-3 Skor Bobot Total IFE	80

DAFTAR TABEL

Tabel 3.5.1 Strategi SWOT.....	29
Tabel 3.5.2 Strategi Eksternal IFAS-EFAS	30
Tabel 3.5.3 Strategi Internal IFAS-EFAS	31
Tabel 5.2.1 Sumber Diferensiasi Let's Go Gelato	71

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Makanan merupakan kebutuhan pokok utama bagi manusia. Setiap manusia hendaknya pasti membutuhkan makanan sebagai sumber dan zat gizi untuk menunjang segala aktifitas hidup yang dilakukan manusia. Aktifitas yang padat membuat manusia dapat merasa lapar karena energi yang terkuras di dalam tubuh setiap harinya.

Melihat peluang makanan sebagai kebutuhan pokok manusia menjadikan bisnis kuliner menjadi salah satu bisnis yang digemari dengan mempunyai peluang yang sangat besar untuk ditekuni. Seperti yang dilansir dari *pikiran-rakyat.com* (<http://www.pikiran-rakyat.com/wisata/2015/11/23/350975/bandung-ditetapkan-sebagai-destinasi-wisata-kuliner-indonesia>) yang mengambil data dari kementerian pariwisata, sektor kuliner memberikan kontribusi kepada pendapatan negara sebesar Rp 208,6 triliun dengan rata-rata pertumbuhan sekitar 4,5 persen pada tahun 2013 lalu. Sedangkan sampai tahun 2015, unit usaha yang tercipta di sektor ini mencapai 3 juta dengan rata-rata pertumbuhan 0,9 persen. Hal ini menunjukkan bahwa sektor kuliner Indonesia dapat menjadi salah satu penggerak ekonomi masyarakat dan menjadi sektor bisnis yang menjanjikan.

Tanpa memerlukan modal yang besar, bisnis kuliner dapat dijalani dan semakin hari bisnis kuliner makin digeluti.

Untuk mulai masuk ke dalam industri ini, pelaku bisnis juga dituntut memiliki pemikiran diluar batas (*out of the box*) agar dapat masuk ke dalam celah pasar serta diterima di pasar industri. Banyaknya ide, kreativitas, dan inovasi produk jual yang tinggi menjadikan dunia kuliner ini semakin beragam dan berkembang. Inovasi yang diciptakan dalam sektor kuliner dapat dibentuk dari berbagai segi, antara lain dari mulai inovasi bentuk fisik dari makanan tersebut, rasa yang beragam, konsep, kemasan yang menarik, maupun pemasarannya.

Inovasi sendiri sangat mempengaruhi tren sosial di kalangan bisnis. Terkadang, pelaku bisnis, terutama di dalam sektor kuliner, cenderung latah akan tren tersebut. Ketika seseorang sukses menciptakan suatu produk makanan baru di kalangan masyarakat, begitu cepatnya pemain baru datang dan membuat persaingan di dalam industri kuliner semakin ketat. Oleh karena itu, harus ada diferensiasi yang kuat dari setiap produk agar berbeda dengan produk pesaing.

Di Kota Bandung, kondisi perekonomian sosial dan politiknya saat ini sangat baik dimana hal tersebut menjadi peluang pengusaha untuk melakukan bisnisnya di Kota Bandung. Dilansir dari *fokusjabar.com* (<http://fokusjabar.com/2017/03/27/laju-pertumbuhan-ekonomi-di-kota-bandung-belum-mampu-turunkan-angka-kemiskinan>), laju pertumbuhan perekonomian Kota Bandung berkembang pesat mencapai 6,8 persen, bahkan lebih besar dari laju pertumbuhan perekonomian di Jawa Barat yang mencapai 5,3 persen dan nasional mencapai 5,0 persen. Hal ini menunjukkan bahwa ini menjadi peluang

nyata untuk membuka sebuah usaha kuliner di Bandung karena jika pertumbuhan ekonomi naik, maka tingkat konsumsi masyarakat Kota Bandung pun akan naik terlebih lagi didukung dengan adanya minat masyarakat untuk mengikuti sebuah *trend* yang terjadi saat ini.

Let's Go Gelato adalah salah satu pemain di industri kuliner di Kota Bandung. Ditengah *trend* pasar bahwa sedang maraknya penjualan gelato saat ini, Let's Go Gelato merupakan pelopor utama yang mendirikan usaha produksi dan penjualan gelato dengan konsep Gelateria (*Gelato Shop*) pertama di Bandung. Dengan menyajikan lebih dari tiga puluh rasa gelato dan sorbet sebagai produk utamanya serta tersedianya fasilitas gerai yang nyaman dan strategis, Let's Go Gelato berhasil diterima dengan sangat baik oleh masyarakat Kota Bandung, khususnya kaum muda.

Menurut *travel.kompas.com* (<http://travel.kompas.com/read/2014/09/21/151111627/Apakah.Bedanya.Gelato.dengan.Es.Krim.>), kata *gelato* dalam bahasa Italia sendiri berarti es krim. Namun, dalam konteks kuliner, gelato berkembang menjadi jenis es krim yang dibuat sesuai tradisi orang Italia. Gelato memiliki rasa lebih padat tetapi teksturnya begitu halus dengan rasa susu yang kuat dan mengandung lemak lebih sedikit dibandingkan es krim pada umumnya.

Gelato mempunyai tekstur yang lembut dan tidak terasa tajam di lidah, karena suhu dalam masa pendinginannya hanya sekitar minus 10-15 derajat celsius saja. Gelato mengandung sekitar 4 sampai 8 persen lemak susu, yaitu lebih rendah dari lemak yang terkandung di es krim biasa.

Di Bandung sendiri, pertumbuhan bisnis yang membuka *galetaria* sendiri cukup pesat. Banyak pesaing baru hadir dengan baik dengan konsep yang berbeda seperti hanya menjual produk gelato dan sorbet tersebut saja di *mall* ataupun konsep yang serupa dengan Let's Go Gelato, seperti Terminale dan Cremeria Di Dee dengan cara memproduksi dan menjual sendiri gelato sebagai produk utamanya dan menyediakan fasilitas gerai dalam kurun satu tahun terakhir ini. Namun, dengan timbulnya pesaing-pesaing baru di Bandung tersebut, penjualan Let's Go Gelato tidak terpengaruh. Let's Go Gelato tetap bertahan dan diminati serta semakin dikenal masyarakat luas ditengah persaingannya. Hingga saat ini, Let's Go Gelato telah mempunyai 3 gerai yang masing-masing terletak di lokasi strategis Kota Bandung.

Atas dasar yang telah dipaparkan, penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai strategi dan hal pembeda apa yang menjadikan usaha Let's Go Gelato tersebut dapat dikenal dan bertahan hingga saat ini serta keuntungan apa saja yang didapat dari menerapkan strategi tersebut. Adapun judul / topik yang diambil dalam penyusunan proposal ini adalah "Analisis Strategi Diferensiasi Let's Go Gelato di Kota Bandung"

1.2 Identifikasi Masalah

Let's Go Gelato merupakan gelateria (*gelato shop*) pertama di Bandung yang dimulai pada bulan Juni, 2016. Saat ini, beberapa galetaria baru bermunculan yang menjadi kompetitor Let's Go Gelato di Bandung. Hal tersebut

membuat persaingan yang kompetitif bagi Let's Go Gelato dengan kompetitor dalam industri sejenisnya. Walaupun banyak kompetitor baru bermunculan, Let's Go Gelato tidak ditinggalkan oleh konsumennya dan tidak pernah sepi pengunjung di setiap waktunya yang menjadikan Let's Go Gelato mempunyai hal pembeda dari kompetitor sejenisnya.

Hal tersebut yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian lebih lanjut terhadap usaha kuliner Let's Go Gelato, dengan pertanyaan:

1. Apa diferensiasi yang dimiliki Let's Go Gelato (berdasarkan konten konteks dan infrastrukturnya) dalam menghadapi persaingan dengan kompetitornya?
2. Apa dan bagaimana proses bisnis (value chain) yang mendukung proses diferensiasi tersebut?
3. Apa langkah strategis yang tepat digunakan Let's Go Gelato ke depannya?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok-pokok permasalahan

1. Untuk mengetahui apa diferensiasi yang dimiliki oleh Let's Go Gelato berdasarkan konten, konteks, dan infrastrukturnya dalam menghadapi persaingan dengan kompetitornya.
2. Untuk mengetahui proses value chain yang dijalankan Let's Go Gelato dalam proses diferensiasinya.

3. Untuk mengetahui langkah strategis yang tepat digunakan Let's Go Gelato di kemudian hari.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan dengan ditulisnya penelitian ini dapat berguna bagi perusahaan yang diteliti, pihak yang memerlukan, maupun bagi penulis sendiri. Adapun harapan penulis:

- Bagi Perusahaan :
 - Membantu perusahaan dalam menyusun strategi jangka panjang sehingga dapat meminimalisir kelemahan yang ada dan memaksimalkan kekuatan serta membangun inovasi-inovasi baru yang dapat memajukan perusahaan.
- Bagi Pihak yang Memerlukan :
 - Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan ilmu dan informasi yang bermanfaat untuk pihak-pihak yang memerlukan khususnya dalam usaha yang sejenis.
- Bagi Penulis :
 - Hasil penelitian ini memperluas wawasan, pengalaman serta ilmu-ilmu nyata dalam menjalankan sebuah bisnis bagi penulis.