



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
EatBoss Paskal Bandung

Skripsi

Oleh

Angelica Saputri

2015320001

Bandung

2019



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
EatBoss Paskal Bandung

Skripsi

Oleh

Angelica Saputri

2015320001

Pembimbing

Sanerya Hendrawan, Ph.D

Bandung

2019

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Angelica Saputri
Nomor Pokok : 2015320001
Judul : Analisis Strategi Diferensiasi EatBoss Paskal Bandung

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Selasa, 2 Juli 2019
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

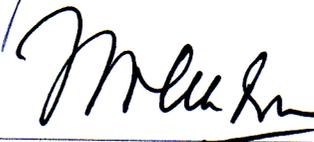
Ketua sidang merangkap anggota

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si

: 

Sekretaris

Sanerya Hendrawan, Ph.D

: 

Anggota

Albert MPL Tobing, S.T., M.AB

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Angelica Saputri

NPM : 2015320001

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Strategi Diferensiasi EatBoss Paskal 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 dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 28 Juni 2019



Angelica Saputri

ABSTRAK

Nama: Angelica Saputri

NPM:2015320001

Judul: Analisis Strategi Diferensiasi EatBoss Paskal Bandung

Industri makanan setiap tahunnya mengalami peningkatan . Hal ini disebabkan karena sebagian besar masyarakat lebih senang untuk membeli makanan di restoran dibanding untuk memasak. Salah satu restoran yang sedang digemari oleh masyarakat adalah EatBoss . EatBoss memiliki 27 cabang diseluruh Indonesia. Salah satunya adalah EatBoss Paskal Bandung yang berada di Jalan Pasir Kaliki nomor 142 Bandung . Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui strategi diferensiasi yang digunakan oleh EatBoss Paskal dan efektivitas strategi tersebut. Selain itu , tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses bisnis yang dilakukan oleh EatBoss Paskal dalam mendukung strategi perusahaan dan langkah selanjutnya yang harus dilakukan oleh EatBoss Paskal dalam menghadapi persaingan di masa yang akan datang .

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif . Sumber data berasal dari hasil wawancara dengan supervisor (captain) EatBoss Paskal, melakukan observasi di jam tertentu dan melakukan studi pustaka . Metode analisa yang digunakan adalah Matriks SWOT, Matriks Evaluasi Faktor Internal-Eksternal dan Matriks Internal-Eksternal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa EatBoss Paskal memiliki diferensiasi produk dan diferensiasi citra .hasil penelitian strategi diferensiasi berdasarkan konten, konteks , dan infrastruktur yang dimiliki oleh EatBoss Paskal . Kegiatan rantai nilai yang mendorong terjadinya diferensiasi adalah kegiatan pemasaran, layanan, logistic ke luar serta penelitian dan pengembangan produk.

Berdasarkan hasil perhitungan Matriks Internal-Eksternal , EatBoss Paskal berada di posisi strategis IFE 3.12 EFE 3.04 bertemu di kuadran I yang berarti perusahaan berada dalam posisi Grow and Build .Berdasarkan hasil perhitungan maka disarankan untuk menggunakan strategi pengembangan produk .

Kata kunci : diferensiasi, matriks eksternal-internal, pengembangan produk

ABSTRACT

Name: Angelica Saputri

NPM: 2015320001

Title: Analysis of EatBoss Paskal Bandung Differentiation Strategy

The food industry is increasing every year. This is because most people prefer to buy food in restaurants rather than cooking. One restaurant that is popular with people is EatBoss. EatBoss has 27 branches throughout Indonesia. One of them is EatBoss Paskal Bandung which is located at Jalan Pasir Kaliki number 142 Bandung. The purpose of this paper is to find out the differentiation strategies used by EatBoss Paskal and the effectiveness of the strategy. In addition, the purpose of this study is to find out the business processes carried out by EatBoss Paskal in supporting the company's strategy and the next steps that must be done by EatBoss Paskal in facing competition in the future.

The type of research used is descriptive research using qualitative methods. The source of the data comes from interviews with EatBoss Paskal supervisor (captain), conducting observations at certain hours and conducting literature studies. The analytical methods used are the SWOT Matrix, the Internal-External Factor Evaluation Matrix and the Internal-External Matrix.

The results show that EatBoss Paskal has product differentiation and image differentiation. The results of the differentiation strategy research are based on the content, context, and infrastructure owned by EatBoss Paskal. The value chain activities that drive differentiation are marketing, service, outside logistics and product research and development activities.

Based on the results of the calculation of the Internal-External Matrix, EatBoss Paskal is in a strategic position IFE 3.12 EFE 3.04 meets in quadrant I, which means the company is in the position of Grow and Build. Based on the calculation results it is recommended to use a product development strategy.

Keywords: differentiation, external-internal matrix, product development

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas kasih dan berkat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Analisis Strategi Diferensiasi EatBoss Paskal Bandung “. Tujuan penulisan skripsi ini untuk memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Strata 1, pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

Selama penulisan skripsi ini tentunya penulis mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung dan membimbing penulis. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak yang telah membantu serta mendukung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Keluarga penulis. Papi (Lili Sutiawan), Mami (Fifi Sjarif), Cici (Jessica Saputri), dan Dede (Christian Saputra) . Saya ucapkan terima kasih atas segala doa, semangat, dukungan, serta masukan yang sangat luar biasa besar kepada saya dalam menyelesaikan skripsi dan perjalanan saya dalam menyelesaikan S1.
2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan
3. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si, Selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

4. Bapak Sanerya Hendrawan, Ph.D. Selaku dosen pembimbing yang telah bersedia menyediakan waktunya untuk membimbing dan memberi masukan saya dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Ian selaku captain (supervisor) EatBoss Paskal yang telah bersedia menyediakan waktu untuk diwawancarai oleh penulis agar mendapatkan data yang mendukung dalam pengerjaan skripsi ini.
6. Sisca Koswara sebagai teman seperjuangan dalam perkuliahan dan skripsi . Terima kasih karena telah membantu penulis dan selalu memberi dukungan kepada penulis .
7. Tannia Suzanna , Nadya Aprilliani selaku teman seperjuangan bimbingan dan menyelesaikan skripsi ini . Selalu memberikan info, dukungan, masukan yang sangat penting untuk penulis.
8. Maria Angelina, Rachael Trifena, Natly, Hashena, Cynthia Sentosa, Jessica Setiadi, Priskilla . Teman yang memberikan dukungan serta masukan untuk penulis
9. Antoni yang selalu mendukung penulis dan menemani penulis selama penulisan skripsi ini .
10. Fachris selaku abang dari penulis yang selalu memberi masukan, doa, serta nasihat yang berguna untuk penulis.
11. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas doa, dukungan, dan nasihat yang telah diberikan.

Saya menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna . Untuk itu penulis menerima segala kritik dan saran dari berbagai pihak untuk

menjadi bahan evaluasi diri dimasa yang akan datang . Akhir kata penulis ucapkan banyak terimakasih dan semoga skripsi ini dapat membantu dan bermanfaat sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, Juni 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Subjek Penelitian.....	5
BAB 2 KERANGKA TEORI.....	6
2.1 Keunggulan Bersaing	6
2.2 Strategi Generik.....	7
2.3 Keunggulan Bersaing Generik	10
2.3.1 Strategi Diferensiasi.....	11
2.3.2 Jenis Strategi Diferensiasi	12
2.4 Efektivitas Strategi.....	14
2.5 Rantai Nilai (<i>Value Chain</i>)	15
2.6 Diferensiasi dan Rantai Nilai	19
2.7 <i>Porter's Five Forces</i>	19
2.8 Analisis SWOT.....	22
2.8.1 Matriks SWOT	23
2.9 Analisis Data untuk Menentukan Posisi Strategis	25
BAB 3 METODE PENELITIAN	27
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Metode Penelitian.....	27

3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.3.1 Wawancara	27
3.3.2 Observasi	28
3.4 Teknik Analisis Data	28
3.4.1 Matriks SWOT	29
3.4.2 Analisis Matriks EFA&IFA	29
3.4.3 Analisis Matriks Internal-Eksternal	30
BAB 4 OBJEK PENELITIAN	32
4.1 Sejarah Perusahaan	32
4.2 Profil Perusahaan	32
4.3 Logo	33
4.4 Visi dan Misi Perusahaan	34
4.5 Produk Perusahaan	34
4.6 Foto Menu	39
4.7 Struktur Organisasi	46
4.8 Fasilitas Perusahaan	47
4.9 Segementasi dan Target Perusahaan	47
4.10 Suasana EatBoss Paskal Bandung	48
BAB 5 PEMBAHASAN	51
5.1 Strategi Diferensiasi	51
5.1.1 Diferensiasi Produk	52
5.1.2 Diferensiasi Citra	55
5.2 Efektivitas Strategi Diferensiasi Perusahaan	57
5.3 Analisis <i>Value Chain</i>	60
5.3.1 Kegiatan Primer	60
5.3.2 Kegiatan Pendukung	65
5.3.3 Value Chain yang Mendukung Terjadinya Dierensiasi	69
5.4 Analisis Lingkungan Eksternal	70
5.4.1 Porter's Five Forces	70
5.5 Analisis SWOT	75
5.5.1 Matriks SWOT	78

5.6 Matriks IFE&EFE	85
5.7 Alternatif Strategi Perusahaan	88
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	92
6.1 Kesimpulan.....	92
6.2 Saran.....	96
DAFTAR PUTAKA	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Matriks SWOT	23
Gambar 2 Matriks Internal Eksternal	26
Gambar 3 Matris IFE-EFE	30
Gambar 4 Logo EatBoss.....	33
Gambar 5 Menu EatBoss 1	39
Gambar 6 Menu EatBoss 2	40
Gambar 7 Menu EatBoss 3.....	40
Gambar 8 MainCourse	41
Gambar 9 Chicken Wings	42
Gambar 10 Pasta	42
Gambar 12 Kakigori.....	43
Gambar 11 Jumbo for share.....	43
Gambar 13 Ramen	44
Gambar 14 Ayam geprek dan ayam uleq	44
Gambar 15 Minuman	45
Gambar 16 Bagan Organisasi EatBoss.....	46
Gambar 17 Tampak Luar EatBoss Paskal	48
Gambar 18 Bagian Dalam EatBoss Paskal.....	49
Gambar 19 Bagian Dalam EatBoss Paskal 2	49
Gambar 20 bagian Dalam EatBoss Paskal 3.....	50
Gambar 21 Promosi EatBoss Paskal	64
Gambar 22 Menu Big Share EatBoss Paskal.....	83
Gambar 23 Promo GoFood & GoPay	84
Gambar 24 Kuadran IFE&EFE.....	87

DAFTAR TABEL

Table 1 Matriks SWOT	29
Table 2 Matriks EFA.....	29
Table 3 Matriks IFAS.....	30
Table 4 Matriks SWOT EatBoss Paskal.....	81
Table 5 Matriks IFE&EFE EatBoss Paskal.....	87

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	99
------------------	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada jaman sekarang perkembangan industri bisnis terus mengalami peningkatan , terutama pada industri kuliner .Para pebisnis kuliner saling bersaing untuk menguasai pasar dengan berbagai cara , seperti berinovasi dengan menu , barang yang murah atau fokus menjual produk tertentu .

Di Indonesia , Bandung adalah salah satu kota yang jumlah wisatawannya terus bertambah setiap tahun . Menurut data , pada tahun 2017 pengunjung kota Bandung sebanyak 6,96 juta orang , sementara pada tahun 2018 diharapkan terus meningkat lebih dari 10% . Hal terus mendukung para pebisnis untuk membuka usaha di Bandung. Data menunjukkan, tercatat sebanyak 795 restoran, rumah makan, cafe dan bar yang berijin tahun 2016 .

Jumlah Restoran/Rumah Makan di Kota Bandung, 2016

Katagori	Jumlah
Restourant	396
Rumah Makan	372
Cafe	14
Bar	13

Sumber/Source: Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Bandung

Menurut Porter (1959) Dalam industri apapun , baik barang atau jasa , terdapat lima faktor persaingan , masuknya pendatang baru, ancaman produk substitusi , daya beli , daya tawar- menawar pemasok , dan persaingan antara pesaing yang ada.

Keberhasilan dan kegagalan suatu perusahaan dipengaruhi dengan adanya persaingan antar perusahaan sejenis. Persaingan tersebut dapat menjadi evaluasi dan pedoman untuk perusahaan untuk menunjang daya saingnya , seperti melakukan inovasi , *standart* pelayanan , *standart* kualitas produk yang dihasilkan , dan lain sebagainya.

Strategi bersaing adalah upaya untuk mengambil kesempatan mengetahui posisi yang menguntungkan untuk perusahaan yang dapat dijadikan indikator keunggulan suatu perusahaan. Strategi bersaing bertujuan untuk menunjukkan posisi perusahaan dalam persaingan dan membantu perusahaan agar dapat lebih unggul daripada pesaingnya yang berada dalam satu industri yang sama .

Ada 3 strategi bersaing generik yaitu, *cost leadership*, *differentiation*, dan *focus*. Dalam startegi *differentiation* (diferensiasi),perusahaan harus mampu menciptakan inovasi atau pembeda dari pesaingnya.

EatBoss adalah sebuah bisnis makanan dan minuman yang berbentuk cafe yang berdiri pada tahun 2015 . EatBoss masuk dalam persaingan industri cafe di Bandung yang cukup ketat .Sebagai salah satu cafe yang cukup lama berada di Kota Bandung , EatBoss dapat masuk dalam urutan panjang kuliner Bandung yang cukup rekomendasi untuk dikunjungi . Dengan keputusannya masuk dalam

persaingan industri kuliner di Bandung , EatBoss harus dapat mengambil peluang dan melawan para pesaingnya yang cukup banyak. EatBoss adalah suatu cafe yang memberikan dua nuansa berbeda pada cafenya. Ada bagian *indoor* yang ruangnya didesain secara *art*, serta outdoor yang bernuansakan alam. Dengan menggunakan konsep yang menarik ini dan harganya yang cukup relatif murah serta lokasi yang strategis, Eatboos yang teletak di JL. Pasir Kaliki no 142 ini akan memperoleh kesempatan untuk menguasai pasar yang luas .

Menurut analisa, EatBoss Paskal sekarang berada di posisi *Grow and Build*. Dalam posisi tersebut perusahaan harus mampu membangun, menumbuhkan perusahaan menjadi lebih baik. Terdapat dua strategi untuk menumbuhkan perusahaan menjadi lebih baik. Pertama, strategi intensif dan strategi integrasi . Pada strategi intensif ada 3 strategi yaitu strategi penetrasi pasar , strategi pengembangan pasar, dan strategi pengembangan produk). Sementara dalam strategi integrasi terdapat 3 strategi yaitu strategi integrasi ke depan , strategi integrasi ke belakang dan strategi horizontal . Melalui analisa , strategi yang efektif sebagai strategi *alternative* bagi EatBoss Paskal adalah strategi pengembangan produk.

1.2 Identifikasi Masalah

Untuk mengkaji masalah strategi yang diterapkan perusahaan maka peneliti mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut

- Apakah diferensiasi yang dimiliki EatBoss Paskal untuk menghadapi persaingan dan seberapa efektifkah diferensiasi yang dilakukan EatBoss Paskal ?

- Apa dan bagaimana proses bisnis (*value chain*) yang mendukung proses diferensiasi EatBoss Paskal ?
- Langkah strategis yang tepat dilakukan oleh EatBoss Paskal untuk masa yang akan datang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui diferensiasi yang dimiliki EatBoss Paskal dan efektivitas strategi untuk menghadapi persaingan
- Untuk mengetahui proses bisnis(*value chain*) EatBoss Paskal yang mendukung proses diferensiasi
- Untuk mengetahui dan memberikan saran yang terbaik untuk kemajuan EatBoss Paskal

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi dua aspek ,aspek teoritis dan aspek praktis :

Kegunaan Teoritis

Dari segi ilmiah , penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan mengenai startegi bersaing cafe dan dapat digunakan sebagai acuan di bidang penelitian yang sejenis

Kegunaan Praktis

1. Penulis

Menambah wawasan penulis mengenai strategi bersaing dengan merasakan langsung euforianya secara langsung dan mendapatkan ilmu yang dapat berguna untuk masa depan

2. EatBoss Paskal

Hasil ini diharapkan dapat dijadikan acuan, masukan atau referensi yang berguna untuk dapat terus bersaing

3. Pembaca

Hasil ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca mengenai strategi bersaing dalam bisnis cafe dan bisa menerapkannya dalam kehidupan nyata.

1.5 Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang dipilih oleh penulis dalam melakukan penelitian adalah EatBoss Paskal yang berlokasi di Jalan Pasir Kaliki No. 142.