

**ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA KAFE MIKOPI DHARMAHUSADA
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

SKRIPSI



OLEH :

MUHAMMAD NAUFAL AL FIRDAUS

NPM. 19042010154

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2023

LEMBAR PERSETUJUAN
ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA KAFE MIKOPI DHARMAHUSADA
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Disusun Oleh :

MUHAMMAD NAUFAL AL FIRDAUS
NPM.19042010154

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

Pembimbing



Dra. Siti Ning Farida, Msi
NIP.196407291990032001

Mengetahui,

DEKAN

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK



Dr. Catur Suratnoaji, M.Si
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI BISNIS PADA KAFE MIKOPI DHARMAHUSADA DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Disusun Oleh :

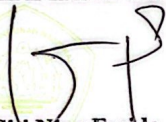
MUHAMMAD NAUFAL AL FIRDAUS

NPM 19042010154

**Telah Dipertahankan Dihadapan dan Diterima Oleh Tim Penguji Proposal Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 5 Mei 2023**

Menyetujui

PEMBIMBING UTAMA


Dra. Siti Ning Farida., M.Si
NIP. 196407291990032001

TIM PENGUJI

1. Ketua


Nurul Azizah S. Ab., M. AB
NPT. 17219910501002

2. Sekretaris


Dra. Siti Ning Farida., M.Si
NIP. 196407291990032001

3. Anggota


Aufa Izzudin Baihaqi, S. AB, M. AB
NIP. 198910302020121007

Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK


Dr. Catur Suratnoaji, M.Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Naufal Al Firdaus
NIM : 19042010154
Fakultas /Program Studi : FISIP/Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis Pada Kafe Mikopi Dharmahusada
Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik baik di UPN "Veteran" Jawa Timur maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing akademik.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan di setujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima konsekuensi apapun , sesuai dengan ketentuan yang berlaku di UPN "Veteran" Jawa Timur.

Surabaya, 22 Mei 2023

Yang Menyatakan



Muhammad Naufal Al Firdaus

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kahadirat Allah SWT dengan segala berkah dan segala limpahan rahmat-Nya serta sholawat dan salam kepada junjungan Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***“Analisis Strategi Bisnis Pada Kafe Mikopi Dharmahusada Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”*** ini dengan baik meskipun dalam penyusunan skripsi ini penulis masih menyadari banyak kekurangan. Penyusunan skripsi ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan program Sarjana Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Penulis juga menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari campur tangan pihak lain.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini terdapat banyak kekurangan. Maka penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada Ibu Dra.Siti Ning Farida, Msi selaku dosen pembimbing yang dengan segala perhatian dan kesabarannya rela meluangkan waktu untuk penulis dalam memberikan pengarahan. Penulis juga menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Catur Suratnoaji, M,Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, M.A selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak dan ibu dosen Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Kedua orang tua yang selalu memberi dukungan baik secara moril maupun material kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh teman penulis yang selalu memberi dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Adapun penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, penulis mengucapkan permohonan maaf yang sebesar-besarnya apabila terdapat kesalahan dalam penyusunan skripsi ini. Penulis berharap pembaca dari skripsi ini dapat memberikan kritik serta saran kepada kami supaya di kemudian hari kami bias membuat skripsi yang lebih baik lagi.

Surabaya, Maret 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
ABSTRAK.....	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
1.4.1 Secara Teoritis	9
1.4.2 Secara Praktis.....	9
BAB II	11
TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Landasan Teori.....	15
2.2.1 Strategi.....	15
2.2.3 Manajemen Strategi	19
2.2.4 Usaha Mikro Kecil dan Menengah	19
2.2.5 Strategi Fungsional	23
2.2.6 Analisis SWOT	27
2.2.7 Penjualan	29
2.2.8 Profit.....	33
2.2.9 Kerangka Berpikir.....	33
BAB III.....	37
METODE PENELITIAN	37
3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
3.1.1 Jenis Pendekatan	37
3.2 Batasan Masalah Penelitian	38
3.3 Lokasi Penelitian	39
3.4 Populasi, Sampel, dan Teknik Penarikan Sampel	39

3.4.1 Populasi	39
3.4.2 Sampel dan Teknik Penarikan Sampel	39
3.5 Obyek dan Informasi Penelitian	40
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.6.1 In Dept Interview	42
3.6.2 Observasi	42
3.6.3 Dokumentasi	42
3.7 Teknik Analisis Data	42
3.8 Analisis SWOT	43
BAB IV	50
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian	50
4.1.1 Sejarah Perusahaan	50
4.1.2 Struktur Perusahaan	52
4.2 Penyajian Data.....	53
4.2.1 Analisis hasil wawancara	54
4.2.2 Analisis SWOT.....	56
4.2.3 Analisis Faktor Matriks IFAS (<i>Internal Faktor Analysis Summary</i>) dan EFAS (<i>Eksternal Faktor Analysis Summary</i>)	58
4.2.4 Diagram SWOT.....	62
4.2.5 Matriks Internal dan Eksternal	63
4.2.6 Matriks Alternatif Strategi SWOT	64
4.3 Pembahasan.....	67
4.3.1 Kendala yang dihadapi.....	67
4.3.2 Perbandingan Hasil Penelitian pada Kafe Mikopi dengan Penelitian Terdahulu	70
BAB V.....	74
PENUTUP	74
5.1 Kesimpulan.....	74
5.2 Saran	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omzet Kafe Mikopi Dharmahusada Surabaya per bulan	8
Tabel 3.1 Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	45
Tabel 2.2 Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	47
Tabel 3.3 Matrik SWOT	48
Tabel 4.1 Hasil Rata-Rata Responden IFAS	59
Tabel 4.2 Hasil IFAS (<i>Internal Faktor Analysis Summary</i>).....	59
Tabel 4.3 Hasil Rata-Rata Responden IFAS	61
Tabel 4.4 Hasil EFAS (<i>Eksternal Faktor Analysis Summary</i>)	61
Tabel 4.5 Total Skor Faktor Strategi Internal & Eksternal	62
Tabel 4.6 Matriks Alternatif Strategi SWOT	65
Tabel 4.7 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Konsumsi Kopi Nasional tahun 2016-2023.....	3
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	52
Gambar 4.2 Diagram Matriks SWOT Kafe Mikopi	63
Gambar 4.3 Matriks Internal Eksternal.....	64

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan utama yaitu untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis pada Kafe Mikopi Dharmahusada dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada Kafe Mikopi Dharmahusada. Subjek penelitian ini yaitu pemilik, karyawan, dan konsumen. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT dengan menggunakan tabel efas dan ifas. Hasil analisis penelitian dengan menggunakan IFAS dan EFAS maka Kafe Mikopi mempunyai faktor kekuatan mendapat skor total 2,84, sedangkan faktor kelemahan mendapat skor total 0,42. Ancaman menerima skor total 0,74, sedangkan Peluang menerima skor total 2,10. Dilihat dari konsekuensi garis SWOT, Kafe Mikopi berada pada kuadran I dengan nilai (X;Y) (2.42; 1.36), yaitu dengan menggunakan perencanaan yang agresif. Membuat rencana yang membutuhkan kekuatan untuk menjadi peluang adalah strategi yang agresif.

Kata Kunci: Strategi Bisnis, Analisis SWOT

ABSTRACT

This study's main objective is to identify and analyze business strategies to increase sales at the Mikopi Café Dharmahusada. This research is qualitative and descriptive. This research was conducted at the Mikopi Kafe Dharmahusada. The subjects of this research are owners, employees, and consumers. The data analysis method used in this research is SWOT analysis using EFAS and IFAS tables. The results of the research analysis using IFAS and EFAS, Mikopi Kafe has a strength factor that gets a total score of 2.84, while a weakness factor gets a total score of 0.42. The threat received a total score of 0.74, while the opportunity received a total score of 2.10. Judging from the consequences of the SWOT line, Mikopi Kafe is in quadrant I with values (X;Y) (2.42; 1.36), that is, by using aggressive planning. Making a plan that requires strength to be an opportunity is an aggressive strategy.

Keywords: business strategy, SWOT Analysis.