

ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM USAHA KEDAI KOPI

(STUDI PADA KEDAI MOMENTUM KOPI SIDOARJO)

SKRIPSI



Disusun Oleh:

NADIA PUTRI RAMADAYANTI

17042010042

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK PROGRAM STUDI

ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2021

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM USAHA KEDAI KOPI
(STUDI PADA KEDAI MOMENTUM KOPI SIDOARJO)**

Disusun Oleh :

NADIA PUTRI RAMADAYANTI

NPM 17042010042

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

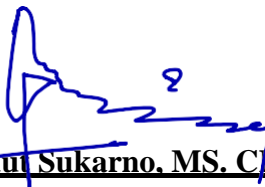


Ir. Lisa Sulistyawati, M.M

NIP : 195802231987032001

Mengetahui,

DEKAN



Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS. CHRA

NIP. 19590701198703100

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM USAHA KEDAI KOPI
(STUDI PADA KEDAI MOMENTUM KOPI SIDOARJO)

Disusun Oleh :

NADIA PUTRI RAMADAYANTI


NPM: 17042010042

Telah Dipertahankan Dihadapkan dan Diterima Oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 25 Juni 2021


Menyetujui

TIM PENGUJI

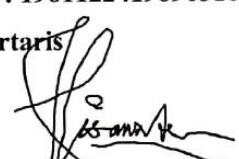
PEMBIMBING


Ir. Lisa Sulistyawati, M.M
NIP. 1958022319870320001


1. Ketua


Dr. Rusdi Hidayat N. M.Si
NIP: 196112241989031007


2. Sekertaris


Ir. Lisa Sulistyawati, M.M
NIP. 1958022319870320001

3. Anggota


Dra. Siti Ning Farida, M. SI
NIP. 196406291990032001

Mengetahui,
DEKAN


Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno MS, CHRA
NIP. 19580701198703100

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini tepat pada waktunya, dengan judul **“ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM USAHA KEDAI KOPI (STUDI PADA KEDAI MOMENTUM KOPI SIDOARJO)”**. Skripsi ini di susun sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir dalam memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur. Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada;

1. Bapak Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno,MS.CHRA selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Ir. Lisa Sulistyawati, MM , selaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen pengajar Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
5. Bapak Rudy selaku Owner Kedai Momentum Kopi yang telah bersedia memberikan arahan dan informasi kepada penulis.

6. Seluruh Crew Kedai Momentum Kopi yang telah memberi saran dan kritik dalam penyusunan Skripsi ini.
7. Kedua Orang Tua dan Kakak yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada saya untuk menyelesaikan proposal penelitian ini.
8. Mas Roy yang selalu memberikan saya dukungan, bantuan dan semangat setiap hari.
9. Teman-teman saya yang tidak pernah berhenti memberikan semangat dan dukungan kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan Administrasi Bisnis 2017.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal ini banyak terdapat kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi kesempurnaan proposal ini. Dengan segala keterbatasan yang penulis miliki, semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan khususnya bagi penulis

Surabaya, Februari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
ABSTRAK	X
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 RUMUSAN MASALAH.....	6
1.3 TUJUAN PENELITIAN.....	6
1.4 MANFAAT PENELITIAN.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 PENELITIAN TERDAHULU	7
2.1.1 Alifiyah Nurul Falah (2011).....	7
2.1.2 Siti Amelia Sabil (2012)	8
2.1.3 Wibowo (2009)	9
2.2 LANDASAN TEORI.....	9
2.2.1 Pemasaran	9
2.2.2 Segmenting, Targeting, dan Positioning.....	19
2.2.3 Persaingan.....	23
2.2.4 Definisi Strategi	28
2.2.5 Manajemen Strategi.....	31
2.2.6 Strategi Bersaing.....	34
2.2.7 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal	38
2.2.8 Analisis SWOT	43
2.3 Kerangka Berpikir	44

2.4 Hipotesis	45
BAB III METODE PENELITIAN	47
3.1 Jenis Penelitian dan Pendekatan.	47
3.2 Lokasi Penelitian	47
3.3 Sampel	47
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.4.1 Wawancara	49
3.4.2 Dokumentasi.....	49
3.4.3 Pengamatan (Observasi)	50
3.5 Teknik Analisis Data.....	50
3.5.1 Analisis SWOT	50
3.5.2 Analisis Internal Dan Eksternal	51
3.5.3 Matrik Faktor Inernal	52
3.5.4 Matrik Faktor Eksternal	55
3.5.5 Matrik SWOT	58
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	66
4.1.1 Profil Perusahaan	66
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	67
4.1.3 Struktur Organisasi dan Job Deskripsi	67
4.1.4 Waktu Operasional	70
4.1.5 Produk Momentum Kopi	70
4.2 Hasil Penelitian	72
4.2.1 Penyajian Data	72
4.2.2. Uji Validitas dan Reliabilitas	77
4.2.3 Analisis SWOT	79
4.3 Pembahasan	95
4.3.1 Strategi Pemasaran	95
4.3.2 Formulasi Strategi	97
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	101
5.1 Kesimpulan	101

5.2 Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN.....	106

ABSTRAK

NADIA PUTRI RAMADAYANTI, 17042010042, ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM USAHA KEDAI KOPI (STUDI PADA KEDAI MOMENTUM KOPI SIDOARJO)

Strategi pemasaran merupakan suatu strategi dalam memasarkan produk yang digunakan pelaku usaha agar mampu bersaing di dunia bisnis yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menetapkan strategi bersaing usaha kedai kopi.

Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif.. Pengumpulan menggunakan data primer maupun data sekunder melalui wawancara observasi, dan pengambilan dokumentasi. Teknik analisis data yang dilakukan meliputi analisis SWOT, analisis internal dan eksternal.

Melalui proses IFAS (*Internal Strategy Factor Analisis Sumarry*) dan EFAS (*Eksternal Strategy Factor Analisis Sumarry*), bahwa Momentum Kopi memiliki hasil pada nilai skor kekuatan sebesar 0,92, kelemahan sebesar 0,7 , peluang sebesar 1,20 , ancaman 0,35. Berdasarkan gambar diagram analisis SWOT yang telah diketahui menunjukkan bahwa Momentum Kopi berada pada kuadran I (satu), dan situasi ini berarti bahwa Momentum Kopi memiliki peluang dan kekuatan lebih besar sehingga dapat mengerahkan faktor internal untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat dilakukan apabila suatu bisnis berada di kuadran tersebut dalam kondisi seperti ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kata kunci : Strategi bersaing, Kedai Momentum Kopi, SWOT,