

**STRATEGI BISNIS DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
PADA TOKO KOPI TUKU SPBU BP MERR RUNGKUT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

Arunandati Sulistyaningsih

NPM. 21042010272

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

SURABAYA

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

**STRATEGI BISNIS DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT PADA
TOKO KOPI TUKU SPBU BP MERR RUNGKUT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Disusun Oleh:

Arunandati Sulistyaningsih

NPM. 21042010272

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

Pembimbing Utama

Dra. Siti Ning Farida, M. Si

NIP. 196406291990032000

Mengetahui,

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK

Dr. Catur Suratnoaji, M. Si

NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

**STRATEGI BISNIS DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT PADA
TOKO KOPI TUKU SPBU BP MERR RUNGKUT DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Disusun Oleh:

Arunandati Sulistyaningsih

NPM. 21042010272

**Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 05 Agustus 2025**

Menyetujui,

PEMBIMBING UTAMA

Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196406291990032000

TIM PENGUJI

1. Ketua

Dra. Sonja Andarini, M.Si
NIP. 196503261993092001

2. Sekretaris

Indah Respati Kusumasari, S.Sos., M.Si
NIP. 198604172020122007

3. Anggota

Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196406291990032000

Mengetahui,

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK

Dr. Catur Suratnoaji, M. Si
NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Arunandati Sulistyaningsih
NPM : 21042010272
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Administrasi Bisnis
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial, Budaya dan politik

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi/Tesis/Desertasi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Surabaya, 04 Agustus 2025
Yang membuat pernyataan



Arunandati Sulistyaningsih
NPM. 21042010272

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Bisnis Dengan Menggunakan Analisis SWOT Pada Toko Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”** dengan baik dan tepat waktu. Penulisan Skripsi ini disusun sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana di Program Studi Administrasi Bisnis UPN "Veteran" Jawa Timur. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak akan berjalan dengan lancar.

Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini, penulis menghadapi beberapa tantangan dan kendala, baik dalam pengumpulan data maupun dalam proses menganalisis data. Meskipun demikian, dengan kerja keras, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak, penulis berhasil menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan dijadikan pedoman atau referensi dalam penelitian selanjutnya, selain dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada Ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si sebagai dosen pembimbing utama yang telah memberikan arahan, masukan, serta membimbing saya dengan penuh kesabaran. Selain itu, peneliti juga memahami dan menyadari bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Catur Suratnoaji, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, S.Sos, M.M, M.A selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu dan bantuan berharga kepada saya.

4. Para narasumber, responden, serta seluruh pihak di Kopi Tuku SPBU bp Merr Rungkut yang telah membantu penulis dalam memberikan data, informasi, maupun masukan yang sangat berharga selama proses penelitian.
5. Teman-teman Administrasi Bisnis yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, atas kebersamaan dan motivasi yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu dan kakak, atas doa, kasih sayang, dan dukungan yang tiada henti selama penulisan karya ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan di masa datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan menjadi kontribusi positif yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang terkait.

Surabaya, 05 Agustus 2025

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	vixii
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	17
1.3 Tujuan Penelitian.....	17
1.4 Manfaat Penelitian.....	18
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	19
2.1 Penelitian Terdahulu.....	19
2.2 Landasan Teori	24
2.2.1 Strategi Bisnis	24
2.2.2 Analisis SWOT	30
2.2.3 Volume Penjualan	42
2.3 Kerangka Berpikir	48
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	50
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	50
3.2 Fokus Penelitian	50
3.3 Lokasi Penelitian	51
3.4 Objek dan Informan Penelitian.....	51
3.4.1 Objek Penelitian	51
3.4.2 Informan Penelitian.....	52
3.5 Teknik Pengumpulan Data	53

3.5.1	Wawancara.....	54
3.5.2	Observasi.....	56
3.5.3	Dokumentasi	58
3.5.4	Triangulasi Data	59
3.6	Jenis dan Sumber Data	60
3.6.1	Jenis Data	60
3.6.2	Sumber Data.....	60
3.7	Teknik Analisis Data	61
3.8	Analisis SWOT.....	63
3.9	Pengujian Keabsahan	68
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		70
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	70
4.1.1	Sejarah Singkat Toko Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut	70
4.1.2	Visi dan Misi Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut	73
4.1.3	Struktur Organisasi Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut.....	75
4.1.4	Gambaran Operasional Outlet Kopi Tuku Bp Merr Rungkut.....	78
4.2	Profil Informan	83
4.3	Strategi Bisnis Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut.....	84
4.4	Deskripsi Data Hasil Penelitian.....	93
4.4.1	Hasil Observasi	93
4.4.2	Hasil Wawancara	94
4.5	Analisis Hasil Penelitian	118
4.5.1	Tahap Analisis Faktor Internal dan Eksternal dengan Menggunakan IFAS dan EFAS.....	118
4.5.2	Tahap Analisis Menggunakan Diagram Analisis SWOT.....	123
4.6	Pembahasan	135
4.6.2	Strategi Bisnis Dengan Menggunakan Analisis SWOT dalam Mempertahankan Daya Saing.....	137
4.6.3	Perbandingan Volume Penjualan Sebelum dan Sesudah Implementasi Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT	140
BAB V PENUTUP.....		146
5.1	Kesimpulan.....	146

5.2	Saran	147
DAFTAR PUSTAKA.....		149
LAMPIRAN.....		153

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Produksi Perkebunan Kopi Indonesia.....	1
Gambar 2.1 Data Survei Pertimbangan Pemilihan Kedai Kopi.....	3
Gambar 3.1 Jenis Kopi Favorit di Coffee Shop	9
Gambar 4.1 Menu dan Harga Kopi Tuku di SPBU bp Merr	10
Gambar 5.1 Menu dan Harga Makanan Ringan Kopi Tuku di SPBU bp Merr	11
Gambar 6.1 Hiasan Interior Kopi Tuku bp Merr terdapat foto pelanggan.....	13
Gambar 7.1 Diagram Matriks Analisis SWOT	41
Gambar 8.1 Kerangka Berpikir	49
Gambar 9.1 SPBU BP dan Outlet Kopi Tuku Cabang Merr	51
Gambar 10.1 Outlet Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut	70
Gambar 11.1 Minuman dan Makanan di Toko Kopi Tuku SPBU Bp Merr	72
Gambar 12.1 Souvenir atau Merchandise Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut ..	73
Gambar 13.1 Struktur Organisasi Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut.....	76
Gambar 14.1 Hasil Analisis Diagram SWOT	123

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Matriks SWOT	38
Tabel 2.1 Pedoman Wawancara	55
Tabel 3.1 Kisi-Kisi Pedoman Observasi	57
Tabel 4.1 Pedoman Dokumentasi	58
Tabel 5.1 Faktor Internal dan Faktor Eksternal Analisis SWOT	65
Tabel 6.1 Hasil IFAS	119
Tabel 7.1 Hasil EFAS	121
Tabel 8.1 Rumusan Strategi Matriks SWOT	124
Tabel 9.1 Matriks SWOT IFAS dan EFAS.....	125
Tabel 10.1Perbandingan Penjualan Sebelum dan Setelah Penerapan Strategi....	140

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis strategi bisnis dengan menggunakan analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan pada Toko Kopi Tuku di SPBU BP Merr Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumen dari barista dan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedai kopi ini memiliki kekuatan seperti brand yang kuat dengan reputasi yang baik dan lokasi yang strategis, namun memiliki kelemahan seperti menu yang terbatas dan kapasitas tempat duduk yang terbatas. Peluangnya meliputi peningkatan konsumsi kopi dan kemajuan teknologi, sementara ancamannya meliputi persaingan yang ketat dan perubahan tren konsumen. Skor IFAS adalah 3,37, menunjukkan posisi internal yang kuat, sementara skor EFAS 2,80 menunjukkan bahwa peluang lebih besar daripada ancaman. Penelitian ini menguraikan empat alternatif strategi yaitu SO, ST, WO, dan WT, yang kesemuanya dianggap efektif untuk meningkatkan volume penjualan, loyalitas pelanggan, dan pertumbuhan pendapatan. Penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa keterbatasan, seperti keterbatasan akses terhadap data internal, jumlah informan yang sedikit, dan studi pada satu gerai. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi panduan dalam perencanaan bisnis yang berkelanjutan bagi kedai kopi di Indonesia, khususnya di Surabaya.

Kata Kunci: Strategi Bisnis, Analisis SWOT, Volume Penjualan, Kopi Tuku, Industri Kedai Kopi, IFAS, EFAS, Surabaya

ABSTRACT

This research analyzes business strategies using SWOT analysis to increase sales at Toko Kopi Tuku at BP Merr Gas Station Surabaya. This research uses a descriptive qualitative approach, with data collection through interviews, observations, and documents from baristas and customers. The results showed that this coffee shop has strengths such as a strong brand with a good reputation and a strategic location, but has weaknesses such as a limited menu and limited seating capacity. Opportunities include increased coffee consumption and technological advances, while threats include intense competition and changing consumer trends. The IFAS score is 3.37, indicating a strong internal position, while the EFAS score of 2.80 indicates that opportunities outweigh threats. The research outlines four alternative strategies namely SO, ST, WO, and WT, all of which are considered effective for increasing sales volume, customer loyalty, and revenue growth. The research also identified some limitations, such as limited access to internal data, small number of informants, and a study of one outlet. The results of this study are expected to guide sustainable business planning for coffee shops in Indonesia, especially in Surabaya.

Keywords: Business Strategy, SWOT Analysis, Sales Volume, Kopi Tuku, Coffee Shop Industry, IFAS, EFAS, Surabaya