



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Suatu industri berbeda antara satu dan lainnya berdasarkan atas karakteristik ekonomi, situasi persaingan, dan prospek perkembangannya di masa datang. Perubahan berbagai faktor seperti teknologi, ekonomi, pasar dan persaingan akan bergerak mulai dari yang lambat sampai dengan yang cepat. Analisis industri dan persaingan berguna bagi perusahaan untuk dapat menyesuaikan dengan perubahan dan kemudian membentuk kekuatan dalam menghadapi persaingan. Dalam analisis industri, biasanya membandingkan berbagai hal apakah industri ini cukup menjanjikan ataupun sebaliknya. Setelah melakukan analisis industri, nantinya dapat menggunakan informasi tersebut dan mempertimbangkannya.

#### A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Bisnis *food and beverages* khususnya pada bisnis kedai kopi merupakan bisnis yang sedang berkembang di Indonesia pada saat ini. Munculnya berbagai produk minuman dan makanan yang unik, adanya wisata kuliner, dan tren kuliner yang saat ini sebagai gaya hidup masyarakat, menjadi bukti bahwa bisnis ini berkembang dengan pesat. Saat ini, masyarakat sangat antusias dengan adanya hal yang baru dan juga hal yang inovatif, termasuk pada hal baru dari produk makanan, cafe, ataupun restoran.

Pangan bukan lagi produk konsumsi untuk memenuhi kebutuhan biologis manusia, pangan saat ini mulai menjadi sebuah gaya hidup baru di kalangan masyarakat. Pangan menjadi sebuah industri kuliner yang memberikan tidak hanya cita rasa tetapi juga menjadi kebutuhan lain manusia untuk bersosialisasi dan berinovasi. Sebab, industri kuliner yang berkembang saat ini juga menyediakan ruang bagi konsumen untuk bisa berkumpul dengan komunitasnya melalui produk yang ditawarkan maupun layanan jasa yang diberikan.



Pasar makanan dan minuman Indonesia sangat menjanjikan dan paling diminati untuk investasi. “Industri makanan dan minuman mempunyai peranan penting dalam pembangunan sektor industri terutama kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri non migas. Industri makanan dan minuman pada tahun 2016 diproyeksikan mengalami pertumbuhan sebesar antara 7,4–7,8%.”(<http://www.kemenperin.go.id>) .

## B. Analisis Pesaing

Perubahan terjadi begitu cepat tanpa mengenal waktu. Oleh karena itu, para pebisnis harus selalu melakukan inovasi-inovasi yang kreatif untuk senantiasa mengembangkan bisnisnya agar tidak kalah dan mampu mengungguli pesaing-pesaing yang ada. Keberhasilan dari usaha pebisnis adalah dapat menganalisis pesaing dengan melihat kelebihan dan kekurangan pesaing. Pesaing merupakan hal yang wajar dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis.

Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara efektif. Selain itu, diperlukan juga perbandingan produk, harga, saluran distribusi, dan promosi yang dilakukan perusahaan dengan pesaing terdekat. Hal ini dapat membuat perusahaan mengetahui keunggulan bersaing maupun kelemahannya.

Dari observasi yang dilakukan oleh penulis menetapkan beberapa pesaing potensial. Dalam analisisnya, penulis memilih beberapa faktor yang menjadi acuan dalam menentukan kekuatan dan kelemahan para pesaingnya, yaitu harga, lokasi, kualitas produk dan promosi.

Berikut adalah hasil pengamatan dari pesaing-pesaing potensial Playful Coffee.



Tabel 3.1

Pesaing-Pesaing Potensial

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
<p><b>The Lake House</b> Lokasi : Jl. Taman Safari No.101, Cibereum, Kec. Cisarua, Bogor, Jawa Barat 16750 Harga : Rp. 50.000 – Rp. 100.000</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tempatnya cukup besar</li> <li>- Minuman dan makanannya cukup enak</li> <li>- Parkirannya luas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tempatnya terlalu berisik, seperti tidak ada privasi untuk setiap pelanggan</li> </ul>
<p><b>Dimitree Coffee</b> Lokasi : Jl. Pangrango No.5, RT 04/RW.04, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16198 Harga : Rp. 50.000 – Rp. 100.000</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Makanan dan minumannya cukup enak</li> <li>- Tempatnya besar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelayanannya kurang memuaskan, tidak adanya kata sapaan buat pelanggan, pelayan kurang ramah.</li> </ul>

Sumber: Kedai Kopi Playful Coffee

C. Analisis PESTLE

Analisis lingkungan eksternal bisnis mencakup analisis PESTLE (*Politik, Economic, Social, Technology, Legal, dan Environment*) yaitu sebagai alat yang sangat berguna dalam memahami gambaran menyeluruh lingkungan eksternal dimana usaha beroperasi serta mengidentifikasi kesempatan maupun ancaman yang ada disekitarnya. Hal ini berguna agar bisnis dapat memaksimalkan kesempatan yang ada dan dapat meminimalisir risiko atau ancaman.

Dengan memahami segala risiko terkait dengan pertumbuhan atau penurunan usaha , posisi , potensi, dan arahan strategis untuk bisnis , bisnis memiliki kesempatan yang lebih baik untuk dapat berkembang.

Berikut adalah hasil analisis PESTLE dari kedai kopi Playful Coffee yang dilakukan oleh penulis :

1. Dilarang mengutip atau menyalin sebagian atau seluruh isi laporan ini tanpa izin IBIKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak cipta © 2021 oleh Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





### 3. Sosial ( *Social* )

Sosial budaya merupakan salah satu faktor yang dapat memberikan pengaruh terhadap keberlangsungan hidup suatu bisnis. Pendirian usaha kedai kopi saat ini semakin menjamur untuk beberapa tahun belakangan ini. Yang menarik minat pelanggan adalah minuman atau makanan yang berkualitas, bervariasi, dan tempat yang asik. Masyarakat saat ini dimanjakan dengan hal seperti itu. Dengan kondisi tersebut, menjadi sebuah dukungan positif bagi Playful Coffee dimana para masyarakat yang membutuhkan tempat yang asik dan nyaman. Penulis yakin dengan konsep atau kondisi seperti ini membuat atau menarik para pelanggan.

### 4. Teknologi ( *Technology* )

Perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi masyarakat. Hanya dengan menggerakkan jari di atas layar ponsel, masyarakat dapat memesan makanan atau minuman, dapat membayar berbagai tagihan atau mengirimkan sejumlah uang kepada individu lain melalui *internet banking*.

Kemajuan teknologi ini juga dapat dimanfaatkan untuk bisnis kuliner termasuk Playful Coffee untuk meningkatkan penjualan seperti menggunakan aplikasi online *Go-Food* dan *Grab-Food* . Dengan bekerja sama dengan pihak *Go-Jek* dan *Grab*, konsumen dapat lebih mudah untuk menikmati makanan atau minuman di PLAFUL Coffee Selain itu di kedai kopi ini , penulis memiliki alternatif pembayaran lainnya seperti menggunakan *OVO* , *Cashbac* , Debit , *Go-Pay*, *Shopee-Pay* dengan adanya alternatif pembayaran tersebut membuat para pelanggan menjadi mudah untuk membayar, jadi para pelanggan tidak perlu repot-repot untuk menarik uang. Dengan kemajuan teknologi saat ini dapat membantu bisnis ini berkembang lebih pesat.



## 5. Legal

Dalam menjalankan bisnis Playful Coffee penulis harus memperhatikan peraturan pemerintah. Pemerintah telah membuat peraturan perundang-undangan yang mengatur regulasi perizinan pendirian industri makanan dan minuman. Sebuah usaha bisnis harus memiliki SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan), SIUP itu sendiri adalah surat ijin yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan. Setiap perusahaan, koperasi, maupun usaha perorangan yang melakukan kegiatan usaha perdagangan wajib mempunyai SIUP yang diterbitkan berdasarkan domisili tempat usaha dan berlaku di Indonesia.

Playful Coffee yang bergerak dalam industri makanan diharuskan untuk memperoleh sertifikat halal dari LPPOM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan Obat-Obatan dan Kosmetika). Sertifikat ini harus diperbaharui setiap 2 tahun. Sertifikat ini harus diperoleh Playful Coffee untuk dapat menjalankan usahanya. Tidak adanya sertifikat ini dapat menjadi ancaman bagi Playful Coffee.

Penulis juga harus memperhatikan peraturan pemerintah tentang ketenagakerjaan. Tentang hak dan kesempatan kerja yang sama, jam kerja seorang karyawan, dan hak untuk mendapatkan upah juga harus diperhatikan.

Selain itu dalam sebuah bisnis usaha, aspek legalitas yang dibutuhkan adalah seperti NPWP, BPOM agar bisnisnya berjalan lancar dan tidak terjadi hal – hal yang tidak diinginkan di kemudian hari.

Ha  
cip  
mili  
IBIK  
KG (I  
stitu  
Bisn  
dan I  
fomat  
Kwik  
Kian  
Gie  
Instit  
Bisn  
dan I  
fomat  
Kwik  
Kian  
Gie

Ha  
cip  
Dili  
nggi  
Unda  
ng

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## 6. Lingkungan ( *Environment* )

Faktor lingkungan sangat menentukan apakah bisnis yang didirikan bisa berjalan atau tidak, karena lingkungan sekitar usaha bisnis harus memiliki dampak yang positif bagi keberlangsungan usaha kedepannya, dimana suasana yang nyaman, antusias masyarakat terhadap penjualan produk makanan, dan juga lokasi yang tidak mudah banjir menjadi hal yang perlu diperhatikan bagi pelaku bisnis. Playful COFEE menjalankan bisnisnya dengan bertempat di kota Bogor, Jawa Barat yang menghadirkan suasana rindang karena masih banyak pepohonan di daerah Bogor maka pelanggan bisa merasa nyaman.

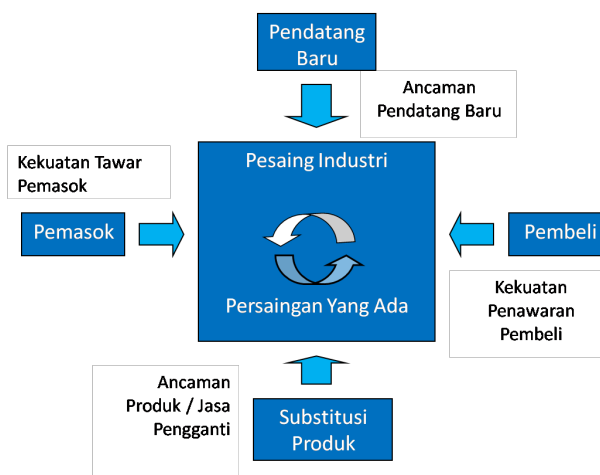
### D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter ( *Porter Five Forces Business Model* )

Menurut Fred R. David (2016:229), "*Porter's five forces model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries*". Yang artinya adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri.

Berikut ini adalah gambar dari lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter :

Gambar 1.1

#### *Porter Five Forces Business Model*



Sumber : Fred R. David dan Forest R. David ( 2017 : 229 ), *Strategic Management*



## 1. Persaingan antar perusahaan yang ada

Dalam dunia bisnis, persaingan merupakan hal yang tidak dapat dihindari antara perusahaan yang memiliki jenis bisnis yang sama. Umumnya persaingan ini terjadi antara perusahaan yang menawarkan produk dan layanan yang sejenis. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan perlu melakukan analisis pesaing dan menetapkan keunggulan kompetitif yang membuat bisnis mampu bersaing secara optimal dan menjadi *market leader*.

Dalam menjalankan bisnisnya, Playful Coffee akan bersaing dengan *The Lake House*. Tingkat persaingan ini cukup tinggi karena masing-masing kedai kopi memiliki keunggulan masing-masing.

## 2. Potensi masuknya pendatang baru

Industri makanan kuliner masih sangat potensial untuk dimasuki oleh pesaing baru. Sehingga strategi yang dapat dilakukan oleh penulis adalah dengan menguatkan *brand image* terhadap konsumen dan melakukan inovasi produk sehingga konsumen tetap loyal terhadap produk.

Masuknya pesaing baru dalam bisnis cukuplah besar. Banyak pesaing baru yang bermunculan dengan menawarkan kelebihan masing-masing. Mengingat modal untuk pembuatan bisnis ini tidak terlalu mahal. Namun, tidak semua dari usaha ini dapat dikenal oleh masyarakat secara umum. Faktor pemasaran menjadi hal penting agar nama perusahaan diingat oleh calon konsumen. Untuk menghadapi persaingan yang terjadi di pasar, penulis melakukan beberapa strategi pemasaran untuk merebut pasar yaitu dengan pemasaran melalui media sosial lebih aktif.

Ha cipta milik IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Ha Cipta Diturangi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





### 3. Potensi pengembangan produk pengganti

Dalam banyak industri, perusahaan harus bersaing tidak hanya dengan perusahaan dengan produk sejenis, tetapi juga bersaing dengan produk – produk substitusi atau pengganti. Ancaman produk pengganti juga menjadi kendala karena kopi memiliki produk substitusi seperti cokelat dan susu. Untuk itu upaya yang dilakukan Playful Coffee untuk menghadapi ancaman produk pengganti adalah dengan membuat hal dan kesan yang positif di hadapan masyarakat tentang produk yang dijual atau ditawarkan kepada masyarakat.

### 4. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok memberikan pengaruh terhadap intensitas persaingan dalam suatu industri. Baik pemasok maupun produsen ingin memberikan harga yang masuk akal, perbaikan kualitas, dan keuntungan. Dalam hal ini terdapat simbiosis mutualisme atau hubungan yang saling menguntungkan antara pemasok bahan baku dan produsen, sehingga kemitraan dapat terjalin dengan baik.

Playful Coffee sendiri bekerja sama dengan beberapa pemasok bahan baku seperti biji kopi, susu, sirup, minuman bubuk, *packaging* dan pemasok bahan baku lainnya. Dengan menjalin hubungan baik dengan para pemasok maka ketersediaan bahan baku dapat terjamin dan stabilitas harga akan terjaga.

### 5. Daya tawar konsumen

Konsumen akan mencari produk yang dapat memenuhi kebutuhannya dengan harga yang sesuai. Untuk itu diperlukan adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta menggerakkan layanan yang maksimal untuk konsumen. Dari sisi harga, konsumen saat ini sangat pintar dalam hal membandingkan rasa dan harga dari sebuah produk, sehingga Playful Coffee sangat mengutamakan kualitas rasa yang ditawarkan dengan harga yang masuk akal, terjangkau, dan sebanding dengan apa yang di dapat oleh pelanggan.



**E. Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses ( Competitive Profile Matrix )**

Menurut Fred R. David (2016:236) , “The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a

firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position”. Yang artinya CPM adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki.

Faktor keberhasilan penting dalam Matriks Profil Kompetitif mencakup baik isu-isu internal maupun eksternal, karenanya peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 = kekuatan utama, 3 = kekuatan minor, 2 = kelemahan minor, 1 = kelemahan utama.

Beberapa faktor kunci keberhasilan penting yang dipertimbangkan oleh kedai kopi Playful Coffee adalah sebagai berikut

**Tabel 3.2**

**Competitive Profile Matrix Playful Coffee**

Faktor Kunci Sukses	Bobot	Playful Coffee		The Lake House		Dimitree Coffee	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Cita rasa produk & variasi produk	0,12	4	0,48	3	0,36	3	0,36
Lokasi strategis	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Brand terkenal	0,12	2	0,24	4	0,48	3	0,36
Tempat nyaman dan asik	0,13	4	0,52	3	0,39	3	0,39
Pelayanan yang baik	0,11	2	0,22	3	0,33	3	0,33
Promo menarik	0,12	4	0,48	3	0,36	3	0,36
Tempat parkir yang luas	0,09	3	0,27	2	0,18	2	0,18
Design interior yang trendi	0,13	4	0,52	3	0,39	3	0,39
Fasilitas internet / wifi	0,08	4	0,32	4	0,32	3	0,24
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3,35</b>		<b>3,21</b>		<b>2,95</b>

Sumber : Kedai Kopi Playful Coffee

1. Dilarang menyalin atau seluruh atau sebagian dari karya tulis ini tanpa mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang menyalin atau seluruh atau sebagian dari karya tulis ini tanpa mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Insan Berprestasi Kwik Kian Gie



Tabel *Competitive Profil Matrix* (CPM) diatas terdiri dari beberapa faktor. Setiap faktor

kunci yang ada diberikan sejumlah nilai bobot (*weight*), di mana semakin besarnya nilai ini menunjukkan bahwa semakin besar juga pengaruhnya. Total nilai dari seluruh pembobotan harus berjumlah satu. *Rating* yang merupakan penilaian dari satu sampai empat untuk masing-masing perusahaan, angka satu menunjukkan bahwa perusahaan tidak memiliki kontrol yang baik terhadap faktor tersebut, dan angka empat yang menunjukkan perusahaan memiliki kontrol yang sangat baik terhadap faktor tersebut. Dan juga *score* yang merupakan pengkalian antara *weight* dan *rating* dari masing-masing perusahaan, perusahaan yang memiliki total score yang tertinggi adalah perusahaan yang unggul. Untuk nilai bobot yang diberikan berdasarkan dari hasil kuesioner yang penulis buat, dan untuk peringkat yang tertulis berdasarkan dari review pelanggan yang saya lihat di web zomato. Zomato adalah situs pencarian restoran yang menyediakan informasi untuk makan di luar, pesan bawa pulang, dan cafe untuk kota-kota di Indonesia. Berikut adalah penjelasan mengenai posisi dan pesaing Playful Coffee berdasarkan Tabel 3.2 sebagai berikut:

### 1. Cita rasa produk dan variasi produk

Cita rasa produk dan variasi produk merupakan sebuah hal yang sangat penting di kedai kopi karena dengan adanya cita rasa itu akan membuat kedai kopi memiliki rasa yang khas dibandingkan kedai kopi lainnya. Dan dengan produk yang bervariasi tidak membuat pelanggan bosan untuk menikmati produk yang disediakan. Dari survey yang sudah dilakukan oleh penulis, faktor cita rasa produk dan variasi produk mendapatkan bobot sebesar 0,24. Walaupun cita rasa produk dan variasi produk merupakan faktor yang menentukan kepuasan pelanggan dalam menikmati produk di kedai kopi, namun masih terdapat faktor-faktor lain yang menentukan keberhasilan suatu kedai kopi.

Kedai kopi Playful Coffee memiliki rating 3 dimana sama dengan rating para pesaingnya, karena setelah dilakukan survey di tempat pesaing, ada beberapa pelanggan



yang mengatakan kalau cita rasa terkadang suka berubah-ubah. Bukan berarti kedai kopi Playful Coffee memiliki cita rasa yang berubah-ubah.

## 2. Lokasi strategis

Lokasi strategis juga sangat penting, karena kalau para pelanggan susah mencari lokasi dari kedai kopi tersebut akan membuat pelanggan jadi malas untuk mencarinya. Selain itu adanya lahan parkir juga dipertimbangkan lagi, kalau lahan parkir yang dimiliki tidak dapat memuat kendaraan yang akan parkir para pelanggan juga kemungkinan bisa jadi malas untuk mampir ke sebuah kedai kopi.

## 3. Brand yang terkenal

Brand merupakan salah satu bagian penting dari suatu produk. Brand bisa menjadi suatu nilai tambah bagi produk maupun sebuah jasa. Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, maka dari itu perusahaan berusaha terus memperkenalkan brand yang dimilikinya dari waktu ke waktu. Faktor brand yang terkenal pada kedai kopi Playful Coffee memiliki peringkat 2, dimana para pesaing lebih unggul. Hal ini wajar karena para pesaing sudah buka lebih lama dan pasti brand sudah lebih di kenal oleh orang-orang.

## 4. Tempat yang nyaman dan asik

Sebuah usaha penting memiliki tempat yang nyaman, karena hal ini bisa menjadi daya tarik pembeli untuk berkunjung untuk ke usaha kita. Dalam faktor ini, kedai kopi Playful Coffee memiliki peringkat 4, dikarenakan kedai kopi Playful Coffee memiliki ruangan *indoor* dilengkapi AC dan juga fasilitas *wifi* maka pelanggan dapat dengan nyaman, serta ruangan *outdoor* dimana pelanggan dapat bersantai menikmati kopi ataupun menikmati fasilitas trampolin yang telah tersedia maka akan menciptakan suasana asik. Playful Coffee juga menyediakan area parkir yang luas karena biasa orang-orang malas kalau melihat sebuah toko susah untuk parkir.



## 5. Pelayanan yang baik

Pelayanan yang buruk dapat menghambat kelancaran bisnis, karena pelayanan terhadap konsumen tidak hanya penting namun begitu vital bagi sebuah bisnis. Karena pelanggan tidak hanya melihat kualitas dari produk yang ditawarkan, namun mereka juga melihat cara kita bersikap kepada mereka, baik atau buruk. Tingkatkan terus pelayanan terhadap pelanggan demi kelancaran dan perkembangan bisnis. Disini kedai kopi Playful Coffee memiliki peringkat 4 dimana lebih unggul dibanding para pesaingnya, karena kedai kopi Playful Coffee akan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin dimana akan menjabarkan produk-produk yang di pesan oleh pelanggan. Karena setelah penulis survey di tempat pesaing, saat penulis pesan produknya para pekerjanya tidak memberi tahu detail setelah pesanan datang tidak sesuai seperti yang diperkirakan.

## 6. Promosi menarik

Promosi penting dan berpengaruh besar dalam mengenalkan sebuah produk kepada masyarakat, dengan melakukan promosi maka penjualan akan meningkat dan brand akan mudah dikenal oleh masyarakat. Untuk indikator promosi Playful Coffee dan kedua pesaingnya memiliki peringkat yang sama. Karena promosi yang digunakan hampir sama untuk saat ini, tetapi kedai kopi Playful Coffee mencoba untuk selalu intensif dalam hal promosi dan mengenalkan produk ke konsumen.

## 7. Tempat parkir yang luas

Keberadaan tempat parkir yang luas dan aman sebisa mungkin disediakan oleh suatu lokasi usaha. Keberadaan tempat parkir akan meningkatkan kenyamanan dari konsumen yang datang karena sering kali konsumen datang menggunakan transportasi pribadi. Maka Playful Coffee menyediakan fasilitas tempat parkir yang luas agar konsumen merasa nyaman saat datang di Playful Coffee dan tidak khawatir dengan tidak mendapatkan tempat parkir.



## 8. Design interior yang trendi

Pada desain interior yang trendi, konsep desain dan desain furniture yang mendukung kafe harus diperhatikan oleh pebisnis kafe agar mencapai target pengunjung. Konsep desain interior dan furniture dapat mempengaruhi para pengunjung kafe agar dapat berlama-lama menikmati kafe tersebut. Berkembangnya kafe-kafe juga didampingi dengan berbagai konsep yang dapat menarik perhatian target untuk berkunjung dan memiliki tujuan tertentu.

## 9. Fasilitas internet / wifi

Koneksi internet sudah menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat di era modern saat ini. Dengan kecanggihan teknologi yang dimiliki, tentu memerlukan sebuah jaringan agar dapat terus terhubung dengan orang lain. Maka Playful Coffee menyediakan fasilitas jaringan *wifi* gratis menjadi satu faktor yang membuat pelanggan tertarik mengunjungi kedai kopi. Pelanggan juga dapat berkumpul bersama orang terdekat sambil melakukan aktivitas online dengan jaringan yang sudah tersedia.

## F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal ( SWOT Analysis )

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2017:79), "*An overall evaluation of the company's strengths (S), weaknesses (W), opportunities (O), and threats (T).*"

*Strength* adalah kondisi yang menggambarkan kekuatan suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Menganalisis kekuatan diperlukan untuk membandingkan perusahaan dengan para pesaing. Jika kekuatan perusahaan tersebut unggul dalam kualitasnya, maka keunggulan itu dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat kualitas yang lebih baik.

*Weakness* adalah kondisi yang menggambarkan kelemahan suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kelemahan yang ada dapat menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Jika perusahaan tersebut terdapat kendala pemasaran yang kurang

baik, maka perusahaan perlu meneliti kekurangan – kekurangan yang dimiliki dalam bidang pemasaran. Hal ini perlu diperhatikan agar tidak membuat perusahaan menjadi kalah saing dan mundur dibandingkan para pesaing lainnya.

*Opportunities* adalah gambaran peluang yang ada dari sisi luar suatu perusahaan dan gambar tersebut dapat memberikan peluang untuk berkembangnya suatu perusahaan di masa depan. Peluang atau kesempatan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk membantu mencapai visi, misi, dan tujuan dalam jangka panjang.

*Threats* adalah gambaran ancaman dari suatu perusahaan dalam menjalankan suatu usaha. Dengan menganalisis ancaman, perusahaan dapat menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan yang dapat menyebabkan kemunduran suatu perusahaan.

Metode analisis ini sangat bermanfaat untuk mengetahui suatu permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil dari analisis ini biasanya berupa arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan suatu perusahaan. Selain itu, metode ini juga membantu para pebisnis untuk melihat sisi-sisi yang terabaikan atau tidak terlihat dari sebuah perusahaan.

Berikut ini adalah analisis SWOT dari Playful Coffee:

### 1. Kekuatan (*Strength*) :

- a. Playful Coffee memiliki produk yang bervariasi dan memiliki cita rasa yang khas, dari macam jenis minuman kopi, *Flavour Drinks*, dan minuman teh. Walaupun minumannya hampir sama dengan pesaing, tetapi Playful Coffee menjamin cita rasa dari minumannya, apabila cita rasa yang dimiliki kuat maka kualitas yang dimiliki juga baik. Dengan terjaminnya kualitas produknya, maka akan menghasilkan sebuah minuman yang enak. Selain itu untuk minuman kopi susunya, Playful Coffee memiliki biji kopi yang bervariasi







jadi para pelanggan bisa memilihnya sesuai dengan selera. Jadi kopi susu di Playful Coffee berbeda dengan kopi susu di tempat lain.

- b. Tempat yang dimiliki kedai kopi Playful Coffee nyaman dan unik, dimana memiliki ruangan *outdoor* yang asri karena konsep industrial yang asri karena terdapat banyak pepohonan dan terdapat tempat duduk dengan trampolin yang telah di design trendi.
- c. Memiliki *design* interior yang trendi dan unik.
- d. Memiliki promo yang semenarik mungkin.
- e. Menyediakan fasilitas internet atau wifi sehingga pelanggan merasa nyaman berada di Playful Coffee.

## 2. Kelemahan ( *Weakness* ) :

- a. Playful Coffee belum memiliki brand yang terlalu dikenal oleh masyarakat, jadi kemungkinan brand kalah dengan pesaing yang sudah lebih lama.
- b. Playful Coffee masih kurang pengalaman dalam hal manajemen, karena selama ini hanya mengetahui teori saja.

## 3. Peluang ( *Opportunities* ) :

- a. Di kota Bogor dan sekitar banyak masyarakat yang menyukai minuman jenis kopi. Serta Playful Coffee menyediakan fasilitas tempat parkir yang luas.
- b. Adanya inovasi baru dalam kedai kopi Playful Coffee ini para pelanggan bisa menikmati minumannya sambil bersantai dengan nyaman dengan tempat duduk trampolin yang telah di *design* artistik dan juga design interior kedai kopi yang trendi maka para pelanggan dapat nongkrong dan berfoto di kedai kopi kami.
- c. Playful Coffee memanfaatkan pertumbuhan teknologi dalam menjalankan produksinya. Pertumbuhan teknologi seperti aplikasi online dan media sosial yang sangat marak menjadi peluang bagi Playful Coffee untuk dapat mempromosikan serta







Tabel 3.3

Analisis SWOT MATRIX

<p style="text-align: center;"><b>SWOT</b></p>	<p><b>Kekuatan ( Strength )</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memiliki cita rasa dan produk variasi.</li> <li>Memiliki tempat yang nyaman dan unik.</li> <li>Memiliki design interior yang trendi dan unik.</li> <li>Memiliki promo yang menarik.</li> <li>Menyediakan fasilitas internet / <i>wifi</i>.</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (Weakness)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><i>Brand Merk</i> yang belum dikenal banyak orang.</li> <li>Kurangnya pengalaman dalam hal manajemen.</li> </ol>
<p><b>Peluang (Opportunities)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Banyaknya masyarakat di Kota Bogor yang menyukai kopi dan ada fasilitas tempat parkir yang luas.</li> <li>Inovasi yang berbeda dari kedai kopi lain.</li> <li>Perkembangan teknologi yang mempermudah kegiatan promosi.</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Menciptakan produk yang variatif dan inovatif.(S1, O2)</li> <li>Membuat promo yang menarik dengan memanfaatkan teknologi (S4, O3)</li> <li>Menyediakan fasilitas yang lengkap. (S5, O1)</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan promosi yang gencar agar brand dikenal oleh masyarakat sekitar (W1,O3)</li> </ol>
<p><b>Ancaman (Threat)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Mudah dimasuki oleh pesaing baru.</li> <li>Sudah banyak kedai kopi di kota Bogor.</li> <li>Kualitas biji kopi yang tidak sesuai standar di kedai kopi.</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Design interior yang trendi agar berbeda dengan pesaing. (S3, T2)</li> <li>Kualitas produk dengan bahan baku yang baik sekaligus berinovasi (S1, T3)</li> <li>Menjalin kerjasama dengan pemasok dan hubungan baik dengan pelanggan. (S2, T3)</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan pelatihan manajemen yang baik dan trampil. (W2, T1)</li> <li>Membangun citra brand yang baik. (W1, T2)</li> </ol>

Sumber: Playful Coffee

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## 1. Strategi SO

### A. Menciptakan produk yang variatif dan inovatif

Dalam menciptakan produk yang variatif Playful Coffee menyediakan berbagai macam menu terutama menu kopi susu karena Playful Coffee memfokuskan pada jenis minuman kopi. Serta Playful Coffee juga menciptakan produk yang inovatif dimana ada produk kopi susu "Rose Latte" yaitu minuman kopi dengan ada cita rasa bunga rose yang segar dan nikmat.

### B. Membuat promo yang menarik dengan memanfaatkan teknologi.

Dengan berkembangnya teknologi pada zaman sekarang promosi dapat dilakukan dengan cepat dan mudah. Kedai kopi Playful Coffee berkerja sama dengan berbagai *platform* pembayaran online seperti Go-pay, Cashbac, Shopee-Pay, dan OVO. Pelanggan akan mendapatkan promo berupa diskon atau *cashback* sesuai dengan syarat dan ketentuan jika membayar transaksi dengan menggunakan *platform* yang telah disebutkan.

### C. Menyediakan fasilitas yang lengkap

Kedai kopi PLAFUL Coffee menyediakan fasilitas internet atau wifi agar pelanggan dapat merasa nyaman berada di kedai kopi. Dengan adanya fasilitas internet pelanggan dapat menggunakan aktivitas online seperti mengerjakan tugas ataupun kegiatan lainnya. Selain itu Playful Coffee juga menyediakan fasilitas lapangan parkir yang luas sehingga akan menciptakan nilai yang lebih serta pelanggan juga tidak perlu khawatir tidak mendapatkan parkir saat ingin mengunjungi kedai kopi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





Coffee selama 1 minggu dan telah dilatih untuk sikap melayani yang baik. Tujuan agar terjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan pelanggan dapat merasa nyaman berada di kedai kopi.

### 3. Strategi WT

#### A. Melakukan pelatihan manajemen yang baik dan trampil.

Kedai kopi Playful Coffee mempunyai sistem SOP dalam menciptakan manajemen yang baik dan trampil. Adanya standar pelayanan yang telah ditentukan oleh kedai kopi Playful Coffee yaitu:

- a. Wajib menyapa tamu yang baru datang.
- b. Kasir yang sedang bertugas wajib menjelaskan pertanyaan *costumer* mengenai menu yang ada. Setiap nominal transaksi wajib disebutkan kembali, dan mengucapkan terimakasih pada akhir pembicaraan.
- c. Barista yang bertugas wajib mengikuti semua catatan pesanan yang diberikan, kesalahan dalam penyajian menjadi tanggung jawab barista yang bersangkutan.
- d. Membersihkan meja setelah tamu pulang.
- e. Tidak diperbolehkan bermain *game*, merokok, atau menerima telepon selama waktu kerja, kecuali pada jam istirahat.
- f. Barang-barang pribadi diletakan di loker/tempat yang telah disiapkan.
- g. Wajib menggunakan masker dan rutin mencuci tangan.
- h. Para karyawan wajib menggunakan menggunakan kemeja/kaos berkerah, dengan dilapisi *appron* yang telah disediakan dan menggunakan celana panjang dengan warna bebas, dan sopan
- i. Para karyawan wajib menggunakan sepatu tertutup.
- j. Setiap karyawan yang memiliki rambut panjang, wajib mengikat rambutnya tanpa poni pada bagian depan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



## B. Membangun citra *brand* yang baik.

Kedai kopi Playful Coffee dalam membangun citra *brand* yang baik dengan cara setiap pelanggan yang datang akan diberikan kertas berupa *feedback* atau saran dari pelanggan tentang kekurangan dan kelebihan dari Playful Coffee sehingga dapat menjadi patokan agar kedai kopi Playful Coffee ke depannya bisa lebih baik lagi.

### 4. Strategi WO

#### A. Melakukan promosi yang gencar agar *brand* dikenal oleh masyarakat sekitar

Kedai kopi Playful Coffee memberikan promosi yang gencar seperti :

- a. Memberikan diskon sebesar 20% pada saat periode *opening*.
- b. Memberikan diskon setiap akhir bulan akan dibuat promo tanggal tua, misalnya beli 2 minuman hanya Rp. 40.000,- atau membeli 2 minuman dapat 1 makanan ringan (cemilan atau kue).
- c. Memberikan diskon atau cashback jika menggunakan pembayaran dengan *Go-pay*, *Cashbac*, *Shopee-Pay*, dan *OVO*.
- d. Memberikan promo diskon jika pelanggan mem-*posting* tempat dan produk Playful Coffee dan men-*tag* teman pelanggan di akun media sosial *instagram*.