

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dunia bisnis semakin lama semakin berkembang pesat dan modernisasi terjadi tidak bisa dihindari. Adanya persaingan adanya perusahaan dihadapkan pada berbagai peluang dan ancaman yang sangat besar. Persaingan dalam bisnis ini membuat pengusaha dituntut untuk dimengerti apa yang terjadi dipasaran, apa yang dibutuhkan oleh konsumen, dan strategi yang akan diambil agar perusahaan bisa mengambil keuntungan dari peluang yang ada.

Belakangan, bisnis minuman kopi atau bercita rasa kopi modern makin menjamur. Sambutan positif dari publik dan konsumen menjadi salah satu alasan maraknya bisnis kopi. Dari sekian banyak merek kopi tersebut, “Kopi Lain Hati” berhasil mencuri hati konsumen milenial dan gen Z Lewat slogan ‘Jatuh ke Lain Hati’ dan panggilan ‘Sayang’ kepada para konsumen setianya.

Kopi Lain Hati sangat agresif melakukan penetrasi pasar. Tercatat semenjak kedai ini pertama kali berdiri pada Maret 2018 sampai saat ini, Kopi Lain Hati sudah berhasil menghadirkan 222 cabang. Menurut Deo Cardi Nathanael, Manager Marketing Kopi Lain Hati, 222 cabang ini belum termasuk cabang-cabang lain yang belum dibuka.

Salah satu Coffe Shop Franchise di kota Bogor, Kopi Lain Hati Sukasari Bogor masih bersaing dengan Coffe Shop yang lain, yaitu dalam mencari, menarik, dan mempertahankan konsumen untuk berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan dari segi brand yang unik, rasa dan berbagai macam variasi produk. Kopi Lain hati Sukasari Bogor membuka Coffe Shop yang berada di Jl.Sukasari, 1 No 22d Kec Bogor Timur, Bogor, 16142 . Sebagai salah satu Coffe Shop di Kota Bogor, Kopi Lain Hati Sukasari Bogor masih bersaing dengan Coffe Shop yang lain, yaitu dalam mencari, menarik, dan mempertahankan konsumen untuk memuaskan pengguna jasanya dalam segi brand, rasa maupun variasi produknya, terutama dari sisi keputusannya dalam membeli produk. Kopi Lain Hati Sukasari Bogor masih mampu bertahan dengan adanya pesaing-pesaing yang ada di Indonesia saat ini.

Menu utama yang ditawarkan Kopi Lain Hati Sukasari yaitu berbagai olahan 11 minuman coffee dan 8 non coffee. Seperti main hati (gula aren, susu dan kopi), kopi lajang (gula cair, susu, kopi), kopi Jatuh cinta(campuran kopi dan coklat catdburry), kopi Valakor (campuran kopi dan sirup vanilla), hingga es kopi LDR ( campuran kopi dan air). Sedangkan untuk minuman non kopi nya coffee shop ini menyediakan sakit hati (perasan lime, madu, dan osmathus), es cuek (vanilla, cookies dan cream), lekat ( es coklat) dan juga menyediakan berbagai menu snack seperti Ayam Chiclin, japlak dan Kripik usus. Ketatnya persaingan bisnis Coffee Shop membuat tingkat penjualan dan tingkat konsumen Kopi Lain Hati Sukasari menurun dari 7 Bulan terakhir, yaitu dari bulan Juli 2021 sampai Januari 2022. Berikut ditampilkan data penjualan Kopi lain hati Sukasari pada Bulan Juli 2021 smpai Januari 2022

**Tabel 1.1 Data Penjualan Kopi Lain Hati Suksari Bogor 2021-2022**

No	Bulan	Terjual
1	Juli	Rp. 17.567.000
2	Agustus	Rp. 20.350.000
3	September	Rp. 19.870.000
4	Oktober	Rp. 15.908.000
5	November	Rp. 13.130.000
6	Desember	Rp. 14.072.000
7	Januari	Rp. 11.984.000
<b>Total</b>		<b>Rp. 112.881.000</b>

Sumber: Data penjualan kasir kopi lain hati sukasari

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat data penjualan pada Agustus 2021 terdapat omset penjualan mencapai Rp. 20.350.000 dikarenakan kedai Kopi Lain hati sukasari ini mengadakan Promo kemerdekaan. Pada bulan berikutnya, terjadi penurunan signifikan pada Januari 2022 dikarenakan adanya pesaing baru yang ada didaerah kurang lebih 1 kilometer dari tempat Kopi Lain hati sukasari yang membuat sebagian konsumen yang mempunyai rasa ingin tahu yang tinggi pindah ke tempat yang baru. konsumen yang membeli Sebagian besar adalah konsumen tetap yang hanya menikmati kopi dan

nongkrong saat kedai kopi hanya sekedar untuk merenungkan diri. Di bulan juni 2021 sampai Januari 2022 data penjualan dari bulan ke bulan semakin menurun karena banyak pesaing baru yang datang dan membuat penasaran konsumen dengan tempat indah hanya untuk sekedar foto. Persaingan yang ketat di setiap bidang usaha membuat setiap perusahaan di dalam persaingan tersebut akan mengalami sebuah kenaikan maupun penurunan dalam penjualannya. Begitu pula yang dialami oleh Kopi Lain Hati Sukasari, dimana saat ini banyak sekali *Coffee shop* bermunculan di area kurang lebih 1 kilometer dari Sukasari. Berikut diantaranya :

Tabel 1.2 Coffe Shop di area Sukasari

<i>Coffe Shop</i>
Kedai Mimi cucu
Kopi Janji jiwa
Kopi Kenangan
Kopi Kopyor
Hello Summer

Berdasarkan tabel tersebut, tampak bahwa pesaing Kopi Lain Hati sukasari cukup banyak dan penurunan penjualan bisa juga disebabkan oleh dampak keragaman menu dan kualitas menu yang ditawarkan *coffee shop* lain.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang muncul, dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

- a. Penjualan yang terus menurun dari bulan Juli 2021 sampai Januari 2022
- b. Persaingan yang ketat antar pesaing terdekat yaitu Kedai Mimicucu, Kopi Kopyor dan Hello Summer
- c. Menu makanan yang tidak lengkap
- d. Menurunnya trafik konsumen yang datang dan belanja
- e. Promosi yang kurang maksimal.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Hasil identifikasi masalah yang ada di kopi lain hati sukasari menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Agar lebih terarah dan tercapainya tujuan dalam membahas permasalahan yang diteliti, maka peneliti membatasi masalah pada faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan, serta analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) dan QSPM (*Quantitive Strategic Planning Matrix*) untuk meningkatkan daya saing perusahaan.

### **1.4. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Apa saja yang menjadi faktor-faktor internal dan eksternal kopi lain hati sukasari?
- b. Bagaimana menyusun alternatif strategi kopi lain hati sukasari?
- c. Untuk merekomendasikan strategi pengembangan bisnis yang tepat yang bisa diterapkan oleh Kopi Lain Hati Sukasari dalam mengembangkan bisnisnya

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Melihat rumusan masalah di atas maka penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal Kopi Lain Hati Sukasari.
- b. Mengetahui alternatif strategi Kopi Lain Hati Sukasari.
- c. Menyusun strategi serta membuat prioritas strategi untuk meningkatkan daya saing Kopi Lain Hati Sukasari.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi penulis / peneliti

Sebagai salah satu persyaratan bagi penulis dalam menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Bisnis Pada Institusi STIE GICI dan menerapkan ilmu dalam dunia nyata terutama berkaitan dengan manajemen strategi.

- b. Bagi kampus ( STIE GICI)

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk

penelitian dimasa yang akan datang dan diharapkan dapat memperkaya kepustakaan khususnya dibidang manajemen strategi.

c. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan khususnya mengenai kebijaksanaan strategi di masa yang akan datang.

## 1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini penulis akan menggunakan sistematika penulisan kedalam lima bab yang terdiri dari:

**BAB I            PENDAHULUAN**

Berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

**BAB II           TINJAUAN PUSTAKA**

Tentang manajemn strategi, pengertian strategi, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis.

**BAB III          METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tempat dan waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis.

**BAB IV          HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Gambaran umum perusahaan Kopi Lain Hati Sukasari, kondisi lingkungan internal dan eksternal, pembahasan hasil analisis strategi pengembangan Kopi Lain Hati Sukasari.

**BAB V           SIMPULAN DAN SARAN**

Penutup yang berisikan simpulan dan saran.

**DAFTAR PUSTAKA**

Berisi berbagai buku, jurnal, *website*, rujukan yang digunakan dalam menyusun penelitian ini