

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

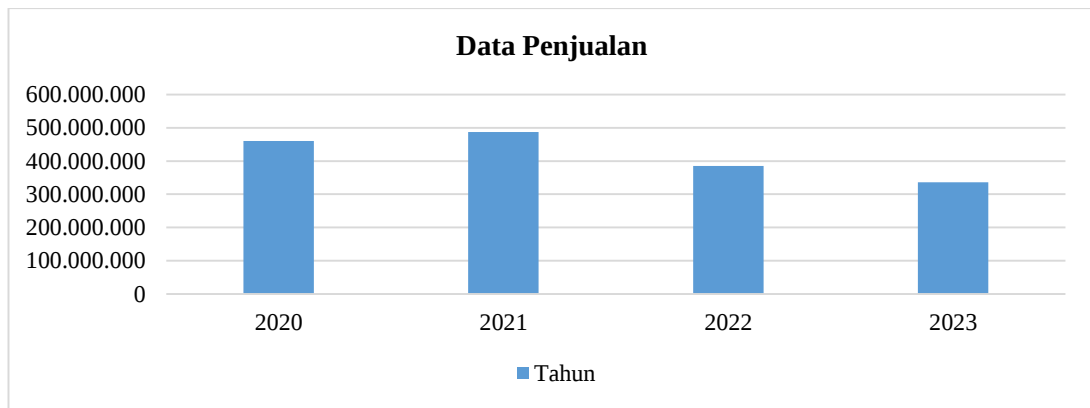
Coffee Shop adalah bagian dari industri makanan dan minuman yang terus berkembang. Perkembangan tren gaya hidup yang menghargai pengalaman konsumen unik mendorong *Coffee Shop* untuk terus berinovasi dan beradaptasi. Suasana hangat dan ramah di *Coffee Shop* menciptakan ruang untuk pengalaman yang memuaskan, tidak hanya untuk mengisi perut tetapi juga hati dan jiwa.

Daerah yang menawarkan berbagai pilihan *Coffee Shop* dengan karakteristik yang unik dan menarik salah satunya yaitu di Kecamatan Tambun Selatan. Di area Kecamatan Tambun Selatan, terdapat beragam *Coffee Shop* dengan karakteristik unik yang mencerminkan dinamika sosial dan kebutuhan akan tempat berkumpul yang beragam di komunitas tersebut. Setiap *Coffee Shop* menarik minat pelanggan dengan konsep, suasana, dan menu yang berbeda, salah satunya adalah Berdikari Kopi.

Berdikari Kopi didirikan oleh Mukhlas Prayoga pada tahun 2018. Berdikari Kopi bukan hanya sebuah tempat usaha tetapi juga ruang kolektif untuk belajar seni dan literasi. Berlokasi strategis di Jl. Mekarsari Tengah No.19E, Mekarsari, Kec. Tambun Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat 17510. Berdikari Kopi menawarkan fasilitas *dine-in* yang menarik dengan seni lukisan sebagai daya tarik tambahan bagi pengunjung yang tertarik dengan sejarah dan nuansa di dalamnya. Menu yang disajikan juga beragam, mulai dari cemilan, makanan berat, hingga berbagai pilihan minuman kopi dan non-kopi.

Pertumbuhan ekonomi yang berlanjut dan perubahan gaya hidup telah menciptakan peluang baru bagi Berdikari Kopi untuk memperluas pangsa pasarnya. Berdikari Kopi mengadopsi strategi pengembangan melalui inovasi produk, pelayanan pelanggan, dan pemanfaatan teknologi. Pengalaman pelanggan menjadi fokus utama dalam strategi pengembangan bisnis Berdikari Kopi, dengan karyawan yang memastikan setiap interaksi menciptakan kesan positif untuk membangun loyalitas. Penggunaan teknologi juga menjadi bagian penting dari strategi pengembangan bisnis Berdikari Kopi, mulai dari pemesanan online hingga promosi digital, yang meningkatkan efisiensi operasional dan mencapai pelanggan potensial di berbagai *platform*.

Dalam konteks finansial, manajemen keuangan yang cermat akan memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan tanpa mengorbankan stabilitas keuangan. Namun dalam perkembangannya, penjualan Berdikari Kopi banyak mengalami penurunan. Berikut disajikan data penjualan Berdikari Kopi tahun 2020-2023.



Gambar 1. 1 Data Penjualan Berdikari Kopi Tahun 2020-2023

Berdasarkan data penjualan diatas, Berdikari Kopi berhasil mencatatkan peningkatan dari Rp 460.270.000 menjadi Rp 487.870.000 pada periode 2020-2021. Namun, pada tahun 2021-2023, terjadi penurunan omset dari Rp 487.870.000 menjadi Rp 385.522.000 pada tahun 2022 dan Rp 335.869.000 pada tahun 2023. Penurunan omset ini disebabkan karena keadaan ekonomi yang menurun, harga yang ditawarkan termasuk tinggi, kurang nya promo produk dan promosi yang menarik, serta renovasi yang dilakukan belum sesuai dengan trend dan keinginan konsumen.

Untuk mengembangkan strategi dengan baik, Berdikari Kopi perlu melakukan penelitian menyeluruh dan mempertimbangkan berbagai faktor internal dan eksternal, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk menghadapi peluang dan ancaman yang ada. Dengan evaluasi yang tepat, Berdikari Kopi dapat memposisikan diri sebagai pemimpin dalam industri makanan dan minuman yang terus berkembang. Berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Bisnis Berdikari Kopi di Kecamatan Tambun Selatan”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang ditemui oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Sulitnya mengakses Berdikari Kopi menggunakan mobil karena are parkir yang kurang luas.
2. Persaingan yang ketat pada bisnis *Coffee Shop* di kecamatan Tambun Selatan.
3. Media promosi online yang belum diperluas.

1.3. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah Berdikari Kopi, permasalahan yang ada mempunyai dampak yang signifikan terhadap pengembangan bisnis. Agar pemecahan masalah lebih fokus dan mencapai tujuan, penelitian ini mempunyai keterbatasan dalam topik yang dibahas. Oleh karena itu, penulis memfokuskan penelitian ini hanya pada pembahasan Strategi Pengembangan Bisnis Berdikari Kopi di Kecamatan Tambun Selatan berdasarkan identifikasi matriks IFE, EFE, matriks SWOT, dan QSPM.

1.4. Rumusan Masalah

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

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis Berdikari Kopi?
2. Bagaimana hasil triangulasi dari berbagai informan terkait?
3. Bagaimana hasil dari matriks IFE dan EFE?
4. Bagaimana strategi yang dapat dikembangkan berdasarkan matriks IE dan matriks SWOT?
5. Strategi alternatif pengembangan bisnis terbaik apa yang tepat untuk Berdikari Kopi berdasarkan metode QSPM?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mendeskripsikan dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis Berdikari Kopi.
2. Untuk mengetahui bagaimana hasil triangulasi dari berbagai informan terkait.

3. Untuk mengetahui bagaimana hasil dari matriks IFE dan EFE.
4. Mengembangkan strategi berdasarkan matriks IE dan matriks SWOT.
5. Mengetahui strategi alternatif pengembangan bisnis terbaik untuk Berdikari Kopi berdasarkan metode QSPM.

1.6. Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih detail mengenai strategi pengembangan pada para bisnis kuliner.
2. Diharapkan dapat membantu pemilik Berdikari Kopi untuk lebih memahami pasar dengan lebih baik, termasuk tren konsumen, preferensi rasa, dan kebiasaan pembeli.
3. Diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan Berdikari Kopi yang efektif untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
4. Peneliti dapat mengembangkan kompetensi dalam merencanakan, melaksanakan, dan menganalisis penelitian di bidang bisnis.
5. Dapat menjadi acuan atau sumber referensi dan informasi bagi peneliti lain khususnya yang membahas penelitian dengan menggunakan topik yang sama.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, materi – materi yang tercantum dalam laporan skripsi ini telah dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi informasi latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat teori berupa pengertian dan definisi yang diambil dari berbagai literatur terkait dan penelitian terkait dalam penyusunan laporan skripsi.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini memuat tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan data, dan Teknik analisis data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi uraian tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian, dan pembahasan yang mempertimbangkan berbagai fenomena dalam penelitian secara lebih rinci.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan saran yang memberikan masukan kepada obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang referensi dari buku, jurnal, dan referensi yang secara sah digunakan dalam penyusunan penelitian ini.