



Strategi Pemasaran Pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma

Sherin Dwi Julia ¹⁾; Rina Trisna Yanti ²⁾; Nirta Vera Yustanti ³⁾

¹⁾ Studi Program of Managemen faculty of Ekonomik, Universitas Dehasen Bengkulu

^{2,3)} Department of Management, Faculty of Economic, University Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾Sherindwijulia3@gmail.com ; ²⁾ rinatrisnayanti@rocketmail.com ;

³⁾nirtaverayustanti@unived.ac.id ;

How to Cite :

Julia, S.D., Yanti, R.T., Yustanti, N.V. (2023). Strategi Pemasaran Pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11 (1) doi: <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1>

ARTICLE HISTORY

Received [04 November 2022]

Revised [25 Desember 2022]

Accepted [10 Januari 2023]

KEYWORDS

Marketing strategy, SWOT, SAP and ETOP

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Pemasran Pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. teknik analisis yang digunakan analisis SWOT (Strengths Weakness Opportunities and Threats) dalam menentukan faktor internal dan faktor eksternal kafe yang diformulasikan melalui SAP (Strategic Advantage Profile) dan ETOP (Environmental Threat and Opportunity Profile). Hasil anlalisis SWOT, Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma berada pada posisi investasi yang merupakan interaksi dari hasil SAP (strategic profile analysis) diperoleh nilai 4,13 dengan posisi kuat dan dari hasil analisis ETOP (Environmental Threat Opportunity Profile) diperoleh nilai 3,95 untuk peluang dan ancaman 2,29 yang menunjukkan posisis perusahaan berada pada usaha spekulatif.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the marketing strategy of Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam, Seluma Regency. This study used a qualitative descriptive research method with data collection techniques using questionnaires. The analytical technique used is SWOT (Strengths Weakness Opportunities and Threats) analysis in determining the cafe's internal and external factors formulated through SAP (Strategic Advantage Profile) and ETOP (Environmental Threat and Opportunity Profile). The results of the SWOT analysis, Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam, Seluma Regency is in an investment position which is the interaction of the results of SAP (strategic profile analysis) obtained a value of 4.13 with a strong position and from the results of ETOP analysis (Environmental Threat Opportunity Profile) obtained a value of 3.95 for opportunities and threats 2.29 which shows the company's position in a speculative business.

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini, telah mengalami kemajuan yang pesat karena banyaknya pelaku bisnis yang menjual barang, merek, serta model yang sejenis sehingga membuat

persaingan semakin ketat. Munculnya pesaing dengan produk yang sejenis merupakan persoalan yang mutlak sekaligus tantangan yang tidak dapat dihindari oleh pebisnis.

Usaha kuliner adalah usaha yang sedang berkembang saat ini, karena usaha ini adalah salah satu usaha yang banyak diminati dari berbagai kalangan. Makanan dan minuman merupakan salah satu kebutuhan dasar setiap manusia, sehingga selamanya seseorang pasti akan membutuhkan makanan dan minuman. Usaha atau industri kuliner saat ini merupakan salah satu usaha yang sangat populer hal ini dapat dilihat dengan banyaknya bermunculan restoran, kafe, dan stand kuliner, berbagai macam makanan dan minuman yang ditawarkan dengan ciri khas masing-masing.

Dengan situasi dan kondisi persaingan yang semakin ketat dalam bisnis, pemilik atau pengelola usaha harus memiliki strategi pemasaran untuk memasarkan usahanya, sehingga jumlah konsumen tidak menurun tetapi semakin meningkat. Pemilik atau pengelola bisnis harus dapat memahami selera masyarakat yang menjadi konsumen, selain itu mengetahui situasi dan kondisi perusahaannya, sehingga dapat merumuskan strategi pemasaran yang tepat untuk tetap mempertahankan tingkat permintaan konsumen.

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu di bidang perusahaan, yang didalamnya memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya suatu tujuan pemasaran. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan pemasaran. Kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah (Assauri 2015:168).

Di daerah Seluma sendiri akhir-akhir ini semakin marak bermunculan kafe-kafe baru yang unik. melihat semakin banyaknya usaha kafe yang bermunculan, maka pemilik usaha harus menyesuaikan diri dalam menghadapi situasi persaingan yang semakin ketat, mereka saling bersaing untuk menjadi yang terbaik, berusaha memberikan pelayanan yang terbaik agar selalu mendapatkan kepercayaan konsumen dan selalu menghasilkan produk yang sesuai selera dan kebutuhan konsumen dengan kualitas yang terbaik.

Coffee Ten Bos Boba merupakan salah satu kafe yang ada di Kabupaten Seluma, yang menyediakan berbagai macam jenis makanan dan minuman seperti kopi, boba, jus, kebab, burger dan frozen food. Coffee Ten Bos Boba didirikan oleh Yulia Gustini sebagai pemilik sekaligus pengelola. Ibu Yulia Gustina mengungkapkan dirinya mengawali bisnis pada tahun 2018. Kafe ini awalnya hanya menjual minuman boba dipinggir jalan menggunakan stand. Seiring bagusnya respon konsumen, usaha ini berkembang, Ibu Yulia Gustina memutuskan untuk membuka kafe. Coffee Ten Bos Boba didirikan pada tanggal 25 Oktober 2020 di Jl. Bengkulu - Tais Desa Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma. Kafe ini buka setiap hari mulai dari pukul 10.00 WIB dan tutup pada pukul 23.00 WIB. Pengunjung kafe ini bukan hanya remaja saja melainkan ada pula pekerja dan orang dewasa yang sudah mempunyai keluarga. Meskipun banyak bermunculan pesaing-pesaing baru, Coffee Ten Bos Boba masih tetap dapat eksis dalam kondisi persaingan antar kafe. Menurut ibu Yulia Gustina, rata-rata jumlah konsumen yang mengkonsumsi produknya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Ibu Yulia Gustina mempunyai harapan agar jumlah konsumennya tidak menurun, tetapi mengalami penambahan dalam penjualan.

LANDASAN TEORI

Pengertian Strategi

Menurut David (2013:19), Strategi didefinisikan sebagai sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar. Jadi strategi adalah sebuah tindakan aksi atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan.

Pengertian Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2016:27), pemasaran merupakan kegiatan yang mengatur sebuah lembaga dan sebuah proses yang dapat menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan serta bertukar penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan dan masyarakat pada umumnya. Pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang diinginkan dan dibutuhkan melalui penawaran dan mereka bebas menukarkan produk dan jasa.

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu di bidang perusahaan, yang didalamnya memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya suatu tujuan pemasaran. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan pemasaran. Kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah (Assauri 2015:168).

Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2016:10) Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). Salah satu cara untuk menggambarkan analisis SWOT secara lebih detail adalah dengan menggunakan diagram ETOP (*Environmental Threat Opportunity*) dan SAP (*Strategy Advantage Profile*)

1. Analisis SAP (Strategic Advantage Profile Analysis) digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang terdapat pada perusahaan, yaitu kekuatan serta kelemahan perusahaan.
2. Analisis ETOP atau Environmental Threat and Opportunity Profile merupakan metode yang digunakan oleh perusahaan untuk menganalisa faktor eksternal yang dimiliki dengan cara melihat peluang dan ancaman yang ada. Metode ETOP ini terdiri atas 2 analisis, yakni:
 - Analisis EOE (Environmental Opportunity Elements) Analisis ini merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui apa saja peluang yang dimiliki. Analisis ini akan memberikan hasil yang baik, apabila perusahaan berhasil mengembangkan dan memanfaatkan semua peluang yang ada.
 - Analisis ETE (Environmental Threat Elements) merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui ancaman apa saja yang mempengaruhi perusahaan

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk mengetahui peluang, ancaman, maupun kekuatan dan kelemahan perusahaan itu sendiri, hal ini sangat penting dilakukan untuk kemajuan serta kesuksesan suatu bisnis. Salah satu cara untuk menggambarkan analisis SWOT secara lebih detail adalah dengan menggunakan diagram ETOP (Environmental Threat Opportunity) dan SAP (Strategy Advantage Profile).

Metode Analisis SAP

Analisis SAP (Strategic Advantage Profile) merupakan profil kekuatan dan kelemahan dari perusahaan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan analisis SAP yaitu:

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan.

2. Memberi bobot pada masing-masing faktor, perhitungan bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau penanganan mulai dari skala 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting) dan dimana bobot tersebut dijumlahkan tidak melebihi skor total 1,00.
3. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan skala sebagai berikut:
 - 1= Sangat tidak baik
 - 2= Tidak baik
 - 3= Cukup baik
 - 4= Baik
 - 5= Sangat baik
4. Menghitung skor nilai, untuk skor nilai dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Sekor Nilai (SN)} = \text{Bobot Nilai (BN)} \times \text{Rating Nilai (RN)}$$

5. Menjumlah skor untuk mendapatkan hasil analisis posisi perusahaan. Penentuan posisi perusahaan menurut analisis SAP, yaitu:

Tabel 1. Matriks SAP

Rentang Nilai	Posisi
1,00-1,66	Avoid
1,67-2,33	Weak
2,34-3,00	Tenable
3,01-3,67	Favourable
3,68-4,34	Strong
4,35-5,00	Dominant

Metode Analisis ETOP (*Environmental Threat Opportunity Profile*)

Metode Analisis ETOP (*Environmental Threat Opportunity Profile*) alat untuk menganalisis faktor-faktor eksternal perusahaan yang meliputi peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Analisis ETOP terdiri dari analisis EOE (*Environmental Opportunity Element*) dan analisis ETE (*Environmental Threat Element*).

Langkah-langkah dalam melakukan analisis EOE adalah sebagai berikut:

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi peluang perusahaan.
2. Memberi bobot pada masing-masing faktor, perhitungan bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau penanganan mulai dari skala 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting) dan dimana bobot tersebut dijumlahkan tidak melebihi skor total 1,00.
3. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan skala, sebagai berikut:
 - 1= Sangat tidak menarik
 - 2= Tidak menarik
 - 3= Cukup menarik
 - 4= Menarik
 - 5= Sangat menarik
4. Menghitung skor nilai, untuk skor nilai dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Sekor Nilai (SN)} = \text{Bobot Nilai (BN)} \times \text{Rating Nilai (RN)}$$

5. Menjumlah skor untuk mendapatkan hasil analisis posisi perusahaan.

Langkah-langkah dalam melakukan analisis ETE adalah sebagai berikut:

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi ancaman perusahaan.

2. Memberi bobot pada masing-masing faktor, perhitungan bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau penanganan mulai dari skala 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting) dan dimana bobot tersebut dijumlahkan tidak melebihi skor total 1,00.
3. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan skala, sebagai berikut:
 - 1= Sangat tidak menarik
 - 2= Tidak menarik
 - 3= Cukup menarik
 - 4= Menarik
 - 5= Sangat menarik
4. Menghitung skor nilai, untuk skor nilai dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Sekor Nilai (SN)} = \text{Bobot Nilai (BN)} \times \text{Rating Nilai (RN)}$$

5. Menjumlah skor untuk mendapatkan hasil analisis posisi perusahaan.

Dari EOE dan ETE, perusahaan dapat mengetahui posisinya dalam persaingan dengan menggunakan matriks ETOP yang dapat dilihat dibawah ini:

Gambar 1. Matriks ETOP

Tinggi 5		Ideal	Spekulasi
Peluang		Dewasa	Gawat
Rendah	1	3	5
		Ancaman yang dihadapi	

Keterangan:

1. Usaha spekulatif (*speculatif business*) yaitu usaha yang memiliki peluang untuk sukses yang tinggi tetapi resiko yang harus dihadapi juga tinggi sebanding dengan sukses yang dicapai. Apabila usahanya berhasil maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang sangat besar tetapi sebaliknya jika gagal maka akan rugi besar.
2. Usaha ideal (*ideal business*) yaitu usaha yang mempunyai peluang sukses yang tinggi dengan resiko yang relatif rendah. Posisi usaha ini sangat menguntungkan bagi perusahaan.
3. Usaha dewasa (*mature business*) yaitu usaha yang mempunyai peluang sukses dan risiko rendah sehingga walaupun gagal maka tidak akan berakibat fatal bagi perusahaan.
4. Usaha gawat (*trouble business*) yaitu usaha yang mempunyai peluang sukses yang rendah tetapi resiko gagalnya tinggi. Posisi usaha ini sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan.

Metode analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan penggabungan dari analisis SAP dan ETOP. Setelah menentukan posisi perusahaan dalam analisis SAP dan analisis ETOP, maka kita rangkum dalam suatu matriks SWOT. Tabel matriks SWOT adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Analisis Matriks SWOT

ETOP SAP	Ideal Business	Mature Business	Speculative Business	Trouble Business
Dominant Position	I	I	I	I
Strong Positioning	I	I	I	C
Favourable Position	I	I	C	D
Tenable Position	I	C	D	D
Weak Position	C	D	D	D
Avoid Position	D	D	D	D

Keterangan:

1. **Posisi Investasi (I)** posisi yang memungkinkan perusahaan untuk lebih berkembang.
2. **Posisi Consolidate (C)** adalah posisi yang memaksa perusahaan untuk melakukan berbagai macam cara agar bergerak menuju invest.
3. **Posisi Divestasi (D)** menunjukkan suatu bentuk strategi yang mendukung perubahan terhadap strategi perusahaan yang ada sekarang (strategi yang ada sebaiknya diubah).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma merupakan salah satu kafe yang ada di Kabupaten Seluma. Berdiri pada awal tahun 2018, dimulai dari sebuah stand yang menjual minuman boba dipinggir jalan. Seiring bagusnya respon konsumen, usaha ini berkembang dan memutuskan untuk membuka kafe pada tanggal 25 Oktober 2020 di Jl. Bengkulu - Tais Desa Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan terdiri atas kekuatan dan kelemahan perusahaan. Sementara itu faktor eksternal perusahaan terdiri atas peluang dan ancaman perusahaan. Dimana dalam analisis SWOT itu sendiri terdiri dari 2 metode, yakni:

a. Analisis SAP

Analisis SAP (Strategic Advantage Profile Analysis) digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang terdapat pada perusahaan, yaitu kekuatan serta kelemahan perusahaan.

1. Kekuatan (strength)

Kekuatan menggambarkan hal yang dimiliki perusahaan dan dapat memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan itu sendiri. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan maka diperoleh beberapa kekuatan yang dimiliki dari Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma antara lain:

- a) Harga menu yang ditawarkan Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma terjangkau.

- b) Dari segi desain interior, Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma sangat *instagramable*, tempatnya nyaman dan didesain untuk gaya ala anak muda.
- c) Adanya *live music* di Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma.
- d) Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma memiliki menu makanan yang beragam, rasa yang unik dan mementingkan nutrisi yang tinggi dibandingkan kafe sejenis lainnya.
- e) Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma memiliki layanan *delivery order*.

2. Kelemahan (weakness)

Kelemahan menggambarkan hal yang tidak dimiliki perusahaan tetapi perusahaan lain memilikinya, berdasarkan analisis yang telah dilakukan maka diperoleh beberapa kelemahan yang ada pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma antara lain:

- a) Kurang tenaga kerja di Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma.
- b) Kurangnya kegiatan promosi pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma
- c) Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma masih tergolong kafe yang sederhana.
- d) Banyaknya pesaing dengan penjualan produk yang sama dan harus menuntut Caffee Ten Bos Boba untuk selalu bisa mengikuti selera pasaran konsumen.
- e) Minimnya modal yang dimiliki Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma.

Setelah memperoleh nilai bobot dan rating dengan cara seperti yang terdapat pada lampiran, maka dapat diperoleh nilai skor dengan cara mengalikakan bobot dengan rating, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan

NO	Faktor internal	Bobot	Rating	Bobot x rating
	Kekuatan			
1	Harga menu yang ditawarkan Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma terjangkau	0,129	5	0,645
2	Dari segi desain interior, Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma sangat <i>instagramable</i> Tempatnya nyaman, dan didesain untuk gaya ala anak muda.	0,116	4,5	0,522
3	Adanya <i>live music</i> di Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma	0,129	5	0,645
4	Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma memiliki menu makanan yang beragam, rasa yang unik, original, sekaligus mementingkan nutrisi yang tinggi dibandingkan kafe sejenis lainnya	0,103	4	0,413
5	Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma memiliki layanan <i>delivery order</i>	0,129	5	0,645
	Kelemahan			
6	Kurang tenaga kerja di Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma	0,0645	2,5	0,161
7	Kurangnya kegiatan promosi pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma	0,090	4	0,361

8	Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma masih tergolong kafe yang sederhana	0,070	2,75	0,195
9	Banyaknya pesaing dengan penjualan produk yang sama dan harus menuntut Coffee Ten Bos Boba untuk selalu bisa mengikuti selera pasaran konsumen.	0,09	3,5	0,316
10	Minimnya modal yang dimiliki Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma	0,077	3	0,232
Jumlah		1,00		4,137

Sumber: Hasil Penelitian, 2021

Tabel 4.. Hasil Analisis SAP Posisi Persaingan

Rentang Nilai	Posisi
1,00-1,66	<i>Avoid</i>
1,67-2,33	<i>Weak</i>
2,34-3,00	<i>Tenable</i>
3,01-3,67	<i>Favourable</i>
3,68-4,34	<i>Strong</i>
4,35-5,00	<i>Dominant</i>

Dari perhitungan tabel 1 diperoleh hasil sebesar 4,13 yang berarti bahwa perusahaan berada diposisi posisi (*strong*) kuat. Hal ini menunjukkan bahwa Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma mempunyai keunggulan bersaing yang cukup tinggi sehingga memiliki kebebasan untuk bertindak dan membuat keputusan-keputusan strategis tanpa harus membahayakan posisi jangka panjangnya sekalipun pesaing bertindak cukup aktif.

Analisis ETOP

Analisis ETOP atau Environmental Threat and Opportunity Profile merupakan metode yang digunakan oleh perusahaan untuk menganalisa faktor eksternal yang dimiliki dengan cara melihat peluang dan ancaman yang ada. Metode ETOP ini terdiri atas 2 analisis, yakni:

1. Analisis EOE (Environmental Opportunity Elements)

Analisis ini merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui apa saja peluang yang dimiliki. Analisis ini akan memberikan hasil yang baik, apabila perusahaan berhasil mengembangkan dan memanfaatkan semua peluang yang ada. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan maka diperoleh beberapa peluang yang dimiliki dari Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma antara lain:

- a. Banyaknya anak muda yang mengenal kopi Coffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma dan menjadikan tempat tongkrongan khususnya para generasi milenial saat ini
- b. Menu makanan memenuhi selera konsumen
- c. Ketersediaan dan mudah mendapatkan bahan baku
- d. Dapat disewakan/di gunakan untuk mengadakan acara-acara
- e. Memiliki fasilitas yang lengkap, dibandingkan oleh pesaing lain yang ada di sekitar Coffee Ten Bos Boba

Setelah memperoleh nilai bobot dan rating dengan cara seperti yang terdapat pada lampiran, untuk mencari skor peluang yaitu dengan cara mengalikakan bobot dengan rating, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Faktor Eksternal Peluang

No	Elemen peluang	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	Banyaknya anak muda yang mengenal kopi Caffe Ten Bos Boba dan menjadikan tempat tongkrongan khususnya para generasi milenialm saat ini	0,204	4,6	0,939
2	Menu makanan memenuhi selera konsumen	0,199	4,5	0,896
3	Ketersediaan dan mudah mendapatkan bahan baku	0,186	4,25	0,79
4	Dapat disewakan/di gunakan untuk mengadakan acara-acara	0,201	4,6	0,92
5	Memiliki fasilitas yang lengkap, dibandingkan oleh pesaing lain yang ada di sekitar Caffee Ten Bos Boba	0,208	4,7	0,98
Jumlah		1,00		4,53

Sumber: Hasil Penelitian, 2021

Dari perhitungan tabel 1 diperoleh hasil sebesar 4,53 menunjukkan bahwa perusahaan masih mempunyai peluang yang besar untuk meningkatkan jumlah penjualan dan memenangkan persaingan.

2. Analisis ETE (*Environmental Threat Elements*)

Analisis ETE merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui ancaman apa saja yang mempengaruhi perusahaan. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan maka diperoleh beberapa ancaman yang dimiliki dari Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma antara lain:

- Banyaknya pesaing kafe dengan konsep yang sama di wilayah Caffee Ten Bos Boba
- Banyak kafe lain yang menawarkan paket makan dengan harga yang lebih murah
- Muncul kafe-kafe yang lebih unggul
- Kenaikan bahan baku yang tidak stabil
- Konsumen yang beralih ke kafe lain.

Setelah memperoleh nilai bobot dan rating dengan cara seperti yang terdapat pada lampiran, untuk mencari skor ancaman yaitu dengan cara mengalika bobot dengan rating, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Faktor Eksternal Ancaman

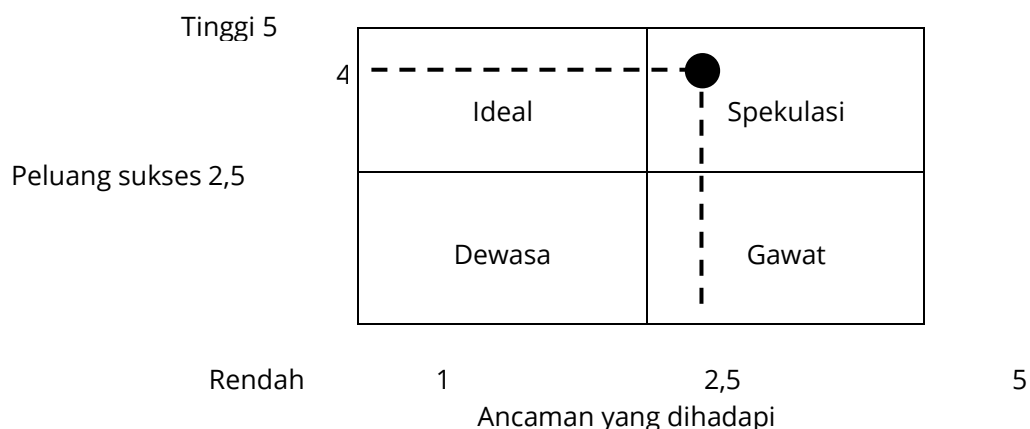
No	Ancaman	Bobot	Rating	Bobot x rating
1	Banyaknya pesaing kafe dengan konsep yang sama di wilayah Caffee Ten Bos Boba	0,21	3,9	0,189
2	Banyak kafe lain yang menawarkan paket makan dengan harga yang lebih murah	0,206	2,8	0,577
3	Muncul kafe-kafe yang lebih unggul	0,218	2,9	0,633
4	Kenaikan bahan baku yang tidak stabil	0,179	2,4	0,43
5	Konsumen yang beralih ke kafe lain.	0,185	2,5	0,464
Jumlah		1,00		2,92

Sumber: Hasil Penelitian, 2021

Dari perhitungan tabel diatas, dapat diketahui bahwa bobot tertimbang untuk ETE (*Environmental Threat Element*) adalah sebesar 2,92. walaupun nilainya relatif kecil dibanding nilai peluang tetapi hasil tersebut tidak dapat dianggap remeh sehingga harus disusun strategi untuk mengatasi dan agar tidak memperbesar nilai ancaman tersebut.

Dari penilaian kedua analisis tersebut, yakni analisis ETE dan EOE, dimana nilai total tertimbang ETE adalah 4,53 sedangkan nilai total tertimbang EOE adalah 2,92. Maka peneliti dapat menentukan posisi perusahaan dengan menggunakan Matrik ETOP yang dapat dilat seperti gambar berikut.

Gambar 2. Matriks ETOP



Dari matriks ETOP menjelaskan bahwa posisi Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma berada pada posisi “Usaha Spekulasi”. Posisi ini berarti usaha yang memiliki peluang yang lebih besar, tetapi resiko gagalnya juga tinggi. Apabila usahanya berhasil maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang sangat besar tetapi sebaliknya jika gagal maka akan rugi besar. Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma akan berhasil mengembangkan usahanya apabila mampu memanfaatkan peluang sebaik-baiknya, sementara apabila tidak mampu mengatasi ancaman yang akan muncul maka Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma akan gagal.

Matriks Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan penggabungan dari analisis SAP dan ETOP. Setelah menentukan posisi perusahaan dalam analisis yaitu posisi Strong (kuat) dan jenis usahanya melalui ETOP yakni Usaha *Spekulasi*, maka selanjutnya kita rangkum dalam suatu matriks SWOT.

Tabel 7. Analisis Matriks SWOT

ETOP \ SAP	<i>Ideal Business</i>	<i>Mature Business</i>	<i>Speculative Business</i>	<i>Trouble Business</i>
<i>Dominant</i>	I	I	I	I
<i>Strong</i>	I	I	I	C
<i>Favourable</i>	I	I	C	D
<i>Tenable</i>	I	C	D	D
<i>Weak</i>	C	D	D	D
<i>Avoid</i>	D	D	D	D

Sumber : Hasil Penelitian, 2021

Dalam matrik SWOT diatas Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma berada pada posisi investasi. Hal ini berarti perusahaan mempunyai keunggulan strategik yang positif sementara lingkungan usaha yang dimasuki memberikan peluang yang besar untuk berkembang. Caffee Ten Bos Boba haruslah memegang prinsip mengembangkan kekuatan yang dimiliki, minimalkan kelemahan yang ada, mengambil segala peluang yang ada dan mewaspadai sekaligus menghilangkan ancaman yang menghambat. Penggunaan analisa SWOT ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memahami kondisi baik kelemahan maupun kekuatannya sekaligus dituntut mampu melihat peluang pasar yang ada.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma dengan menggunakan analisis SWOT maka kesimpulan yang dapat diambil yaitu sebagai berikut:

1. Melalui analisis SWOT pada penelitian maka diketahui Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma memiliki kekuatan secara internal dan dapat memanfaatkan peluang yang ada yaitu memiliki fasilitas yang lengkap, dibandingkan oleh pesaing lain yang ada di sekitar. meskipun tetap memiliki kelemahan dan ancaman salah satunya ancaman banyaknya pesaing kafe dengan konsep yang sama di wilayah Caffee Ten Bos Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma.
2. Setelah melakukan analisis SAP, ETOP, dan Matrik SWOT. Penulis menyimpulkan bahwa Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten terletak pada posisi investasi yang merupakan interaksi dari posisi SAP kuat dan posisi ETOP usaha spekulatif. posisi ini mengindikasikan perusahaan memiliki kekuatan dan peluang yang lebih besar dari pada kelemahan dan ancaman. Hal ini ditunjukkan dengan hasil SAP (*strategic profile analysis*) dengan jumlah nilai tertimbang sebesar 4,13 menunjukkan adanya kekuatan dan nilai EOE (*Environment Opportunity Element*) sebesar 4,53 yang merupakan faktor peluang lingkungan eksternal yang menunjukkan adanya peluang. Sedangkan faktor ancaman lingkungan eksternal ETE (*environmet threat element*) diperoleh hasil ETE sebesar 2,92 yang menunjukkan ancaman yang tidak cukup berarti.

Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma maka saran yang dapat diberikan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis SAP diketahui kelemahan yang ada pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma yaitu kurangnya kegiatan promosi, oleh sebab itu sebaiknya Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma Dapat melakuakn promosi misalnya dengan memberikan diskon, potongan harga atau dengan sistem poin yakni mendapatkan satu poin setiap satu transaksi. Bila sudah mencapai 10 poin dapat ditukarkan dengan segelas kopi gratis. Pemberian diskon pada produk makanan juga akan mempengaruhi tingkat penjualan.
2. Kegiatan promosi yang dilakukan lebih baik tidak hanya lewat media sosial saja tapi turut memanfaatkan promotor event atau mengundang para gamer mengadakan turnamen game online, bekerja sama dengan berbagai organisasi untuk melakukan promosi.
3. Berdasarkan hasil analisis ETOP, salah satu ancaman yang dihadapi kafe ini adalah Banyaknya pesaing kafe dengan konsep yang sama di wilayah Caffee Ten Bos Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma, agar konsumen tetap setia coba untuk mencari informasi langsung dari konsumen mengenai kualitas produk dan pelayanan yang diberikan sehingga bisa dijadikan bahan evaluasi. Karyawan, baik pelayanan maupun kasir bisa bertanya langsung tentang

perasaan konsumen ketika berkunjung dan menghabiskan waktu di toko, tentang kenyamanan dan hal-hal yang berkaitan dengan meningkatkan kenyamanan dan menciptakan kepuasan konsumen. Dapat juga dengan melakukan inovasi menu secara berkala misalnya 3 bulan sekali, agar konsumen tidak bosan dengan menu menu yang ada di Caffe Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aarker, David. 2013. *Manajemen Pemasaran Strategis*. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Assauri, Sofjan. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Edis. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Fahmi, Irham. 2011. *Manajemen Strategi Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabet.
- Freddy, Rangkuti. 2014. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- _____. 2016. *Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: PT Gramedia.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- _____. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Dua Belas. Jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks.
- Sugiyono. 2010. *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan RND*. Bandung: Alfabeta.