

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA *COFFE COFFEE SHOP 89*
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**



SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma IV
Program Studi Manajemen Bisnis Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**BALQIS AZ ZAHRA
NPM 061940632586**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA *COFFE COFFEE SHOP 89*
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
DAN ANALISIS SWOT**



SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma IV
Program Studi Manajemen Bisnis Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**BALQIS AZ ZAHRA
NPM 061940632586**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA COFFE COFFEE SHOP 89
DENGAN MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS
DAN ANALISIS SWOT**



SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma IV
Program Studi Manajemen Bisnis Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**BALQIS AZ ZAHRA
NPM 061940632586**

Menyetujui,

Pembimbing 1

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M
NIP 197602222002121001**

Pembimbing 2

**Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 196010141989032003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA
NIP 197602222002121001**

**Ketua Program Studi
Manajemen Bisnis**

**Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M
NIP 197504212001122001**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jadilah bermanfaat untuk orang lain”

”You’re the perfect version of yourself when you’re happy with yourself”

-jae-

Kupersembahkan kepada:

Kedua Orang Tua

Saudara

Sahabat

Segenap Dosen

Almamaterku

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Balqis Az Zahra
NPM : 061940632586
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIV Manajemen Bisnis
Mata Kuliah : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada *Coffee Shop 89*
Dengan Menggunakan Metode *Business Model Canvas* Dan Analisis Swot

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Skripsi ini bukanlah plagiat/salinan skripsi milik orang lain.
3. Apabila skripsi saya plagiat/menyalin skripsi milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 21 Juli 2023
Yang membuat pernyataan,


Balqis Az Zahra
NPM 061940632586


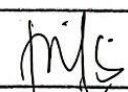
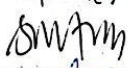


LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Nama : Balqis Az Zahra
NPM : 061940632586
Jurusan/Program Studi : Adm Bisnis / Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Pada *Coffee Shop*
89 Dengan Menggunakan Metode *Business Model*
Canvas Dan Analisis Swot

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Skripsi
Program Studi DIV Manajemen Bisnis, Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari: Selasa
Tanggal : 15 Agustus 2023

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
	Dr Syahirman Yusi, S.E., MSi Ketua Penguji		16 - 8 - 2023
	Fetty Maretha, S.E., MM Anggota Penguji		18 - 8 - 2023
	Dr. Sari Lestari, S.E., M.Ec Anggota Penguji		28 - 8 - 2023
	Afrizawati, S.E., MSi Anggota Penguji		21 - 8 - 2023
	Agung Anggoroseto, S.E., MSi Anggota Penguji		21 - 8 - 2023

ABSTRAK

Persaingan dalam perkembangan usaha UMKM ini cukup banyak dan mudah ditemui diberbagai tempat dan berpotensi mengurangi penjualan produk suatu minuman. Semakin ketatnya persaingan, perusahaan dituntut untuk selalu memberikan layanan terbaik kepada konsumen agar usaha *Coffee Shop* tetap dapat mempertahankan pasarnya di era gempuran banyaknya *Coffee Shop* muda yang baru membangun karirnya. Kemampuan, keberanian, dan kesempatan merupakan elemen penting yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha. Dengan kemajuan teknologi, bahwa jarak bukan sebagai penghalang lagi, sangat jauh berbeda dengan cara konvensional yang dulu sangat sulit dan memerlukan cost yang banyak dalam memasarkan produk. Pemasaran melalui Instagram menjadi solusi dalam upaya pengembangan *digital* pada suatu usaha. Strategi pengembangan usaha ini ditujukan untuk mengetahui pengembangan bisnis pada UMKM *Coffee Shop* 89 dengan menggunakan metode penelitian analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) dan BMC (*Business Model Canvas*). Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan observasi (pengamatan) dan wawancara pada owner *Coffee Shop* 89. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisa kualitatif dan hasil dari penelitian ini diharapkan agar mampu mengembangkan pasar usaha yang bersangkutan dengan memperhatikan pola pengembangan mulai dari kualitas produksi, manajemen SDM, pola pemasaran, serta pengelolaan keuangan dengan terus memantau kondisi pasar sehingga dapat terus bersaing dengan para pesaing pada bisnis *Coffee Shop*.

Kata Kunci: SWOT, BMC, UMKM, Coffee Shop 89.

ABSTRACT

Competition in the development of MSME businesses is quite a lot and easy to find in various places and has the potential to reduce sales of a beverage product. Increasingly intense competition, companies are required to always provide the best service to consumers so that the Coffee Shop business can maintain its market in the era of the onslaught of many young Coffee Shops who are just building their careers. Ability, courage and opportunity are important elements that must be strengthened to become an entrepreneur. With advances in technology, distance is no longer a barrier, very much different from conventional methods which used to be very difficult and cost a lot of money to market products. Marketing through Instagram is a solution in digital development efforts for a business. This business development strategy is intended to determine business development in MSME Coffee Shop 89 using the SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) and BMC (Business Model Canvas) analysis research methods. The data collection technique was carried out by observing and interviewing the owner of the Coffee Shop 89. The analysis technique used was a qualitative analysis technique and the results of this study are expected to be able to develop the relevant business market by paying attention to development patterns starting from production quality, Human Resources management, marketing patterns, and financial management by continuously monitoring market conditions so that they can continue to compete with competitors in the Coffee Shop business.

Keywords: *SWOT, BMC, MSME, Coffee Shop 89.*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunianya yang senantiasa dilimpahkan kepada Penulis. Sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan segala kemampuan dan dapat selesai sampai batas waktu yang telah ditentukan guna menyelesaikan pendidikan Program D.IV Manajemen Bisnis pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Skripsi ini berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pada *Coffe Coffee Shop 89* Dengan Menggunakan Metode *Business Model Canvas* Dan Analisis Swot”. Skripsi ini membahas tentang apakah perancangan *digital marketing* pada usaha mikro *Coffee Shop 89* Palembang dapat membantu perkembangan digitalnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati Penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya positif dan membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini karena tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan. Penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca dan membutuhkannya, khususnya mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Adapun terwujudnya skripsi ini adalah berkat dukungan, bantuan, pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M. selaku PA 8 MBM
4. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi.
6. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing II yang juga membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi.
7. Kak Ferddy selaku pemilik usaha yang telah memberikan perizinan dan kepercayaan kepada penulis untuk menjadikan usaha bersangkutan sebagai obyek penelitian skripsi.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dalam penulisan skripsi.
9. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan semangat serta doa
10. Teman-teman penulis didalam kelas 8 MBM, yang selalu ada, memberi kekuatan, dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh syukur.

11. Dan orang-orang penting di hidup penulis aa, ncim, Uja, Lutung, Cindy, Eyin, Megalodon, Ujang, Ande, Pasha, Bimo, Robet, babysansan, Dita yang selalu memberi semangat dan warna di setiap harinya, serta motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.

Demikian yang dapat penulis sampaikan. Atas segala bantuan dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Palembang, Juli 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
UCAPAN TERIMA KASIH	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.4.2.1 Aspek Teoritis	5
1.4.2.2 Aspek Praktis	6
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN	
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Pengetian Strategi	7
2.1.2 Pengertian Strategi Pengembangan.....	7
2.1.3 Desain Pengembangan	8
2.1.3.1 Dimensi Pengembangan	10
2.1.4 Analisis BMC	10
2.1.5 Analisis SWOT	12
2.1.5.1 Pengertian Analisis SWOT.....	12
2.1.5.2 Tujuan Analisis SWOT.....	13
2.2 Penelitian Terdahulu.....	16
2.3 Kerangka Pikir / Alur Pikir.....	21
BAB III METODE PENELITIAN	
1.1 Ruang Lingkup Penelitian	23
1.2 Rancangan Penelitian	23
1.3 Jenis dan Sumber Data	23

1.3.1	Sumber Data Primer.....	24
1.3.2	Sumber Data Sekunder.....	24
1.4	Teknik Pengumpulan Data	24
1.5	Teknik Analisis	25
3.5.1	Teknik Analisis BMC.....	25
3.5.2	Teknik Analisis SWOT.....	25
3.5.3	Matrik dan SWOT.....	28
3.5.4	Teknik Analisis Matriks SWOT.....	29
3.6	Data Pendukung.....	30
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1	Hasil Penelitian	31
4.1.1	Portofolio Bisnis	31
4.1.1.1	Identitas Usaha	31
4.1.1.2	Visi dan Misi	32
4.1.1.3	Tempat Usaha	33
4.1.2	Dimensi Pengembangan	33
4.1.2.1	Kondisi Produksi, Pemasaran, Sumber Daya Manusia serta Keuangan pada <i>Coffee Shop 89</i> ...	34
4.2	Pembahasan	41
4.2.1	<i>Business Model Canvas</i>	42
4.2.1.1	<i>Customer Segments</i>	42
4.2.1.2	<i>Value Proposition</i>	42
4.2.1.3	<i>Customer Relationship</i>	42
4.2.1.4	<i>Channel</i>	42
4.2.1.5	<i>Revenue Stream</i>	43
4.2.1.6	<i>Key Resources</i>	43
4.2.1.7	<i>Key Activites</i>	43
4.2.1.8	<i>Key Partner</i>	44
4.2.1.9	<i>Cost Structure</i>	44
4.2.2	Analisa SWOT	44
4.2.2.1	Analisis SWOT Produksi	45
4.2.2.2	Analisis SWOT Pemasaran	47
4.2.2.3	Analisis SWOT Sumber Daya Manusia (SDM)..	49
4.2.2.4	Analisis SWOT Keuangan	53
4.3	Implementasi analisis SWOT pada <i>Coffee Shop 89</i>	54
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan	68
5.2	Saran	69
DAFTAR PUSTAKA		70
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Alur Pikir/Kerangka Pikir	21
Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT	27
Gambar 3.2 Matriks SWOT	29
Gambar 4.1 Lokasi Usaha Tampak Depan	33
Gambar 4.2 Lokasi Usaha Tampak Samping Kiri	34
Gambar 4.3 Lokasi Usaha Tampak Samping Kanan	34
Gambar 4.4 <i>Flow Order</i>	39
Gambar 4.5 Struktur Organisasi <i>Coffee Shop 89 Palembang</i>	41
Gambar 4.6 Diagram Matriks SWOT pada <i>Coffee Shop 89</i>	66

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	15
Tabel 4.1 Penetapan Harga Jual di <i>Coffee Shop</i> 89	36
Tabel 4.2 Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix)	55
Tabel 4.3 Daftar Menu Matrix External Factor Evaluation (EFE Matrix)	58
Tabel 4.4 Keputusan Strategis dengan Pendekatan Matrik SWOT.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Rekomendasi Ujian Skripsi

Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Bimbingan

Lampiran 3 Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran 4 *Business Model Canvas (BMC)*

Lampiran 5 Dokumentasi

Lampiran 6 Dokumentasi