

Analisis Strategi Peningkatan Jumlah Pelanggan Di Omah Japo Cafe

Agustin Sukarsono¹⁾, Muhammad Taufan Eko Prasetyo²⁾, Denny Kurniawati³⁾

^{1,2,3)} Program Studi Teknik Industri, STT Pomosda

Email: ¹agustystt@gmail.com, ²tiorap99@gmail.com, ³de.kurniawati@gmail.com

Abstract

In the current era of globalization, the business world is experiencing very rapid progress. This makes competition between businesses increasingly tighter. Situations like this require business people to formulate and implement business strategies so that they can not only survive and develop their business but also compete in seizing and controlling existing market share, for that strategy is the key to achieving competitive advantage and the success of a business. The purpose of this research is to formulate the most appropriate competitive strategy to be implemented by Omah Japo Cafe in the future. The research method used is to use a qualitative descriptive analysis method with SWOT, I-E, and QSPM analysis. From the results of testing the IFE and EFE matrix hypotheses, the results show that there is a positive influence of a comfortable and cool place and a negative influence, namely the number of competitors around the environment. Based on the results of the study, Omah Japo Cafe and Nursery are in the cell VIII positions, which means that the strategy applied is a divestment strategy (harvest or divest). The divestment strategy is a strategy to reduce the assets that are already owned to get bigger profits in the future.

Kata Kunci: EFE; IFE; IE; QSPM; SWOT

Abstrak

Pada era globalisasi seperti sekarang ini, dunia bisnis mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal tersebut membuat persaingan antar bisnis semakin lama menjadi semakin ketat. Situasi seperti ini menuntut para pelaku bisnis untuk merumuskan sekaligus menerapkan strategi-strategi bisnis agar tidak hanya dapat bertahan dan mengembangkan bisnis yang dijalani namun juga dapat bersaing dalam merebut dan menguasai pangsa pasar yang ada, untuk itu strategi menjadi kunci dari pencapaian keunggulan bersaing dan keberhasilan sebuah bisnis. Tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi bersaing yang paling tepat untuk diterapkan Omah Japo Cafe dimasa yang akan datang. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan analisis SWOT, I-E dan QSPM. Dari hasil pengujian hipotesis matrix IFE dan EFE hasilnya menunjukkan adanya pengaruh positif tempat yang nyaman dan sejuk dan pengaruh negatif yaitu banyaknya pesaing disekitar lingkungan. Berdasarkan hasil penelitian, Omah Japo Cafe and Nursery berada pada posisi sel VIII yang berarti strategi yang diterapkan adalah strategi divestasi (*harvest or divest*). Strategi divestasi adalah sebuah strategi untuk mengurangi aset yang sudah dimiliki agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar di masa yang akan datang.

Kata Kunci: EFE; IFE; IE; QSPM; SWOT

Pendahuluan

Omah Japo Café yang berada di Dusun Bandung Desa Betet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk Jawa Timur, merupakan salah satu usaha bisnis dibidang kuliner dengan nuansa modern yang menyajikan berbagai macam menu makanan, yang juga menjual bibit-bibit segala macam tanaman. Berbagai macam strategi telah diterapkan pada Omah Japo Café untuk dapat merebut dan menarik perhatian pelanggan serta dapat mengimbangi persaingan yang cukup ketat dalam dunia bisnis, mulai dari tempat yang bernuansakan modern yang memberikan kesan mewah, adanya berbagai macam tanaman yang menjadi penyejuk suasana café yang juga bisa dibeli oleh pelanggan, dengan adanya tanaman tersebut membuat suasana café terasa sejuk,

nyaman dan *cozy*, pelayanan yang sifatnya dapat memuaskan pelanggan untuk mendapatkan loyalitas pelanggan, serta cita rasa makanan yang baik.

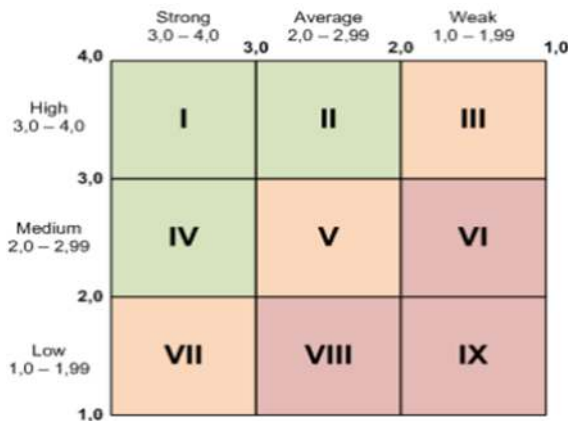
Permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah Bagaimana Strategi Meningkatkan Jumlah Pelanggan Di Omah Japo Café. Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah dijabarkan diatas maka penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi meningkatkan jumlah pelanggan dengan metode Analisis SWOT untuk diterapkan Omah Japo Café dimasa yang akan datang.

Menurut R. Wulandari (2017) strategi merupakan serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif. Strategi merupakan pola sasaran, tujuan dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan. Wibowo (2019) menjelaskan Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Tujuan fundamental analisis SWOT adalah mengidentifikasi trend, kekuatan dan kondisi yang memiliki dampak potensial pada formulasi dan implementasi strategi pemasaran perusahaan. Ini merupakan langkah penting atas dasar dua alasan. Pertama, setiap perubahan dalam lingkungan eksternal bisa menimbulkan dampak serius pada pasar-pasar sebuah perusahaan. Kedua, langkah ini dapat memberikan peluang untuk menyusun aspek-aspek terpenting untuk dievaluasi. Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal perusahaan yang dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan strategi alternatif (R. Wulandari. 2017).

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif. Menurut Melyana (2021) mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar belakang individu tersebut secara holistik (utuh). Jadi, dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi kedalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari sesuatu keutuhan.

Posisi perusahaan dalam industri di analisis dengan alat bantu matrik I-E. Matrik ini berupa pemetaan skor total matrik IFE dan EFE yang telah dihasilkan pada tahap-tahap input. Ilustrasi matrik I-E dapat dilihat pada gambar 3.1. Sumbu horisontal pada matrik I-E menunjukkan skor total IFE sedangkan pada sumbu vertikal menunjukkan total skor EFE. Tujuan penggunaan matrik ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat divisi unit bisnis yang lebih detail.



Gambar 3.2 Ilustrasi matrix I-E (Sumber: Asmin,2019)

Matrik SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Hasil dan Pembahasan

Matriks IFE diperoleh dari hasil analisis lingkungan internal perusahaan yang mengidentifikasi faktor-faktor kunci internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahan. Kemudian dilakukan pembobotan oleh responden, sehingga diperoleh bobot dari masing-masing faktor kunci.

Hasil perhitungan Matriks IFE berdasarkan hasil kuesioner pada Tabel 4.3

Tabel 4.3
Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (Strengths)			
1.Tempat yang nyaman dan sejuk	0,11	4	0,44
2. Lokasi strategis	0,08	3	0,24
3.Tersedianya wifi	0,1	3	0,3
4.Rasa makanan enak	0,1	3	0,3
Sub Total	1		1,28
Kelemahan (Weaknesses)			
1. Tenaga ahli yang terbatas	0,06	2	0,12
2. Tempat parkir yang kurang luas	0,05	2	0,1
3. Menu makanan yang selalu berubah-ubah	0,06	2	0,12
4. Harga mahal	0,06	2	0,12
5. Sering terjadi pergantian karyawan	0,07	2	0,14
6. Pelayanan yang kurang ramah	0,2	2	0,4
7. Jam buka tidak pasti	0,17	2	0,34
8. Kurang nya Promosi	0,17	2	0,34
Sub Total	1		1,68
Total			

Sumber : Peneliti (2022)

Sedangkan Matriks EFE tersebut disusun dengan cara yang sama seperti dengan cara menyusun Matriks IFE akan tetapi kekuatan diganti dengan peluang, sedangkan kelemahan diganti dengan ancaman. Hasil perhitungan Matriks EFE pada Tabel 4.4 :

Tabel 4.4
Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE)

Faktor-Faktor eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (Opportunities)			
1. Dekat dengan Pesantren/Sekolah.	0,09	3	0,27
2. Hobi nongkrong anak muda	0,08	3	0,24
3. Dapat dijadikan tempat pertemuan/rapat	0,01	3	0,03
Sub Total	1		0,54
Ancaman (Threats)			
1. tempat yang terkesan mahal untuk wilayah pedesaan	0,07	2	0,14

2. Banyaknya Pesaing	0,25	2	0,5
Sub Total	1		0,64
Total			

Sumber : Peneliti (2022)

Setelah mengetahui matriks IFE dan EFE serta mengetahui hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan, selanjutnya dapat diketahui posisi perusahaan pada Matrix IE dengan cara :

$$x = \text{Total Skor Kekuatan (S)} + \text{Total Skor Kelemahan (W)}$$

$$x = 1,28 + 1,68 = 2,96$$

$$y = \text{Total Skor Peluang (O)} + \text{Total Skor Ancaman (T)}$$

$$y = 0,54 + 0,64 = 1,18$$

Dari hasil perhitungan Matrix IE terlihat bahwa perusahaan berada pada sel VIII, sehingga strategi yang di terapkan perusahaan pada posisi ini adalah strategi divestasi (*harvest or divest*). Dengan kekuatan yang dimiliki Omah Japo Cafe and Nursery sebenarnya sangat besar sekali peluang yang bisa didapatkan karena di sekitar cafe terdapat sekolah dan pesantren, kemungkinan besar banyak pengunjung dari pesantren tersebut yang bisa menjadi pelanggan Omah Japo. apalagi hobi anak-anak mudanya yang suka nongkrong. Dengan adanya fasilitas wifi. Berdasarkan Matriks SWOT diatas yang harus dilakukan Omah Japo Cafe and Nursery untuk menggunakan kekuatan untuk menangkap peluang adalah 1) Dengan memiliki tempat nyaman dan sejuk akan memberikan daya Tarik kepada anak-anak yang hobinya ngumpul di warung kopi. 2) Mempertahankan resep yang sudah terkenal enak, dan klo bisa menambah variasi. 3) Memanfaatkan banyaknya orang yang berkunjung ke pesantren. Banyaknya orang tua santri yang mengunjungi anak-anaknya merupakan peluang untuk bisa menambah pelanggan.

Berdasarkan Matriks SWOT diatas yang harus dilakukan Omah Japo Cafe and Nursery dalam menciptakan strategi dalam meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang adalah 1) Memberikan pelatihan *skill* serta sosialisasi kepada karyawan tentang pentingnya bersikap ramah. 2) Memperluas tempat parkir agar pelanggan tidak kesulitan mencari tempat parkir. 3) Sebisa mungkin mempertahankan pegawai terutama pegawai yang merupakan ujung tombak, contohnya Koki, agar menu tidak berubah-ubah dan rasa tetap.

Berdasarkan Matriks SWOT diatas yang harus dilakukan Omah Japo Cafe and Nursery dalam menciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman adalah Mengembangkan strategi pemasaran dengan mengadakan promosi diskon dan voucher sehingga pelanggan mau masuk dulu ke Omah Japo dan perkiraan mengenai tempat yng terkesan mewah dan mahal sirna. Memancing pelanggan masuk ke dalam cafe kita dengan adanya pemberian diskon dan voucher dapat melunturkan semua perkiraan bahwa cafe Omah Japo terkesan mewah dan mahal sehingga bisa mulai merasakan kelebihan-kelebihan yang dimiliki Omah Japo.

Berdasarkan Matriks SWOT diatas yang harus dilakukan Omah Japo Cafe and Nursery dalam menciptakan strategi meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman adalah 1) Merekrut pegawai yang benar-benar ahli di bidangnya dan menilai kinerja karyawan yang sudah ada. 2) Sebisa mungkin menyesuaikan harga sesuai harga pasar. 3) Memperbanyak promosi melalui medsos, pamflet dan banner.

Tabel 4.5
 Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

Faktor-Faktor	Bobot	Strategi Alternatif			
		Penetrasi Pasar		Pengembangan Pasar	
		AS	TAS	AS	TAS
Faktor Internal					
Kekuatan					
1.Tempat yang nyaman dan sejuk	0,11	4	0,44	2	0,22
2. Lokasi strategis	0,08	2	0,16	3	0,24
3.Tersedianya wifi	0,1	2	0,2	3	0,3
4.Rasa makanan enak	0,1	4	0,4	4	0,4

Kelemahan					
1.Tenaga ahli yang terbatas	0,06	1	0,06	2	0,12
2.Tempat parkir yang kurang luas	0,05	1	0,05	2	0,1
3.Menu makanan yang selalu berubah-ubah	0,06	1	0,06	3	0,18
4.Harga mahal	0,06	3	0,18	3	0,18
5.Sering terjadi pergantian karyawan	0,07	2	0,14	1	0,07
6.Pelayanan yang kurang ramah	0,2	1	0,2	2	0,4
7. Jam buka tidak pasti	0,17	3	0,51	2	0,34
8. Kurang promosi	0,17	2	0,34	1	0,17
Faktor Eksternal					
Peluang					
1.Dekat dengan pesantren/sekolah	0,09	3	0,27	2	0,18
2.Hobi nongkrong anak muda	0,08	2	0,16	2	0,16
3. Dapat dijadikan tempat pertemuan/rapat	0,01	4	0,04	2	0,02
Ancaman					
1.Banyaknya pesaing .	0,25	3	0,75	2	0,5
2. kesan mahal	0,07	4	0,28	2	0,14
Total Attractive Score			4,24		3,07

Sumber: Peneliti (2022)

Dilihat dan hasil analisis dengan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) nilai total *Attractive Score* di dapatkan nilai penetrasi pasar sebesar 4,24 dengan nilai tertinggi yaitu Banyaknya Pesaing 0,75. Maka Omah Japo Cafe and Nursery lebih baik memaksimalkan potensi yang sudah untuk mampu bersaing. Karena banyaknya angkringan disekitar lingkungan Omah Japo Café yang harganya jauh lebih terjangkau di kantong anak muda dibandingkan Omah Japo Café.

Berdasarkan hasil pengujian dari hipotesis matrix IFE menunjukkan adanya pengaruh positif, Dari jawaban kuesioner yang diisi oleh responden bahwa kekuatan dari cafe tersebut yaitu Tempat yang nyaman dan sejuk. untuk mempertahankan hal tersebut maka yang harus dilakukan Omah Japo Cafe And Nursery adalah dengan cara merawat keadaan sekarang ini agar tetap sejuk dan nyaman.

Berdasarkan hasil pengujian dari hipotesis matrix EFE menunjukkan adanya pengaruh negatif. Dari jawaban kuesioner yang diisi oleh responden adalah ancaman yaitu banyaknya pesaing. Dengan ancaman tersebut Omah Japo Cafe And Nursery akan sulit mendapatkan pengunjung karena banyaknya pesaing disekitar lingkungan tersebut Omah Japo Cafe And Nursery dengan harga yang jauh lebih terjangkau dibandingkan tersebut Omah Japo Cafe And Nursery. Berdasarkan hasil pengujian dari hipotesis IE menunjukkan adanya pengaruh negatif, Omah Japo Cafe and Nursery berada pada posisi sel VIII yang berarti strategi yang diterapkan adalah strategi divestasi (*harvest or divest*). Strategi divestasi adalah sebuah strategi untuk mengurangi asset yang sudah dimiliki agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar di masa yang akan datang. Dan strategi likuidasi yang berarti langkah yang umumnya diambil ketika aset dan piutang perusahaan lebih besar dibandingkan dengan jumlah utang-utangnya, sehingga tetap ada sisa harta yang bisa dicatatkan sebagai keuntungan.

Berdasarkan hasil pengujian dari hipotesis QSPM menunjukkan adanya pengaruh negatif, Dari jawaban kuesioner yang di isi oleh Manager Cafe, adalah ancaman yaitu banyaknya pesaing. Dengan ancaman tersebut Omah Japo Cafe And Nursery akan sulit mendapatkan pengunjung karena banyaknya pesaing disekitar lingkungan tersebut Omah Japo Cafe And Nursery dengan harga yang jauh lebih terjangkau dibandingkan tersebut Omah Japo Cafe And Nursery. Untuk dapat bersaing Omah Japo Cafe And Nursery yaitu melakukan strategi penetrasi pasar yaitu memaksimalkan produk yang sudah ada dan menurunkan harga yang terjangkau untuk menarik pelanggan agar berkunjung.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil atas peningkatan jumlah pelanggan melalui analisis *SWOT* dengan melakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal, matriks IFE, EFE, Matrix I-E serta alternatif strategi pada Omah Japo Cafe and Nursery adalah dari hasil analisis matrix I-E yang dihasilkan Omah Japo Cafe and Nursery berada pada posisi sel VIII, artinya rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi divestasi (*harvest or divest*). Strategi divestasi adalah sebuah strategi untuk mengurangi aset yang sudah dimiliki agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar di masa yang akan datang. Dan strategi likuidasi yang berarti langkah yang umumnya diambil ketika aset dan piutang perusahaan lebih besar dibandingkan dengan jumlah utang-utangnya, sehingga tetap ada sisa harta yang bisa dicatatkan sebagai keuntungan.

Daftar Pustaka

- Jayati, A., Melyana, D. A., Zein, P. Y., Jihan, P. R., & Sari, D. P. P. (2021). Penerapan Analisis SWOT pada Wilton Cafe & Resto. *Jurnal Pendidikan Tambusai*,
- Wibowo, A. A. (2019). Strategi Marketing Dengan Pendekatan Analisis Swot Di Drk Cafe Bondowoso. *Retrieved October 21, 2021, from*.
- Wulandari, R. (2017). *Analisis Pengembangan Strategi Bersaing Pada Café Coffee Q Medan* (Doctoral dissertation).
- Hadi, H. S. (2019). Manajemen Strategi Dakwah di Era Kontemporer. *Jurnal Al-Hikmah*, 17(2), 69-78.