

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPI MENGGUNAKAN
METODE BUSINESS MODEL CANVAS & ANALISIS STRENGTH,
WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT
(Studi Kasus : Toko Kopi Rayya)**



SKRIPSI

Disusun Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta

**Diajukan Oleh:
Rendy Novyanto Wijaya
D 600.180.148**

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPI MENGGUNAKAN
METODE BUSINESS MODEL CANVAS & ANALISIS STRENGTH,
WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT
(Studi Kasus : Toko Kopi Rayya)**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh :

RENDY NOVYANTO WIJAYA

D 600 180 148

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh :

Dosen Pembimbing,



Ir. Ratnanto Fitriadi, S.T., M.T.

NIDN. 0623117102

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPI MENGGUNAKAN
METODE BUSINESS MODEL CANVAS & ANALISIS STRENGTH,
WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT
(Studi Kasus : Toko Kopi Rayya)**

Oleh :

RENDY NOVYANTO WIJAYA

D 600 180 148

Telah dipertahankan di depan Dosen Penguji

Fakultas Teknik

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada hari Senin, 07 Agustus 2023

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji

1. Ir. Ratnanto Fitriadi, S.T., M.T.

Ketua Penguji

2. Dr. Suranto, S.T., M.M.

Penguji 1

3. Munajat Tri Nugroho, S.T., M.T., Ph.D.

Penguji 2

(.....)

(.....)

(.....)

Dekan,



Rois Fatoni, S.T., M.Sc., Ph.D.

NIDN. 0603027401

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini menyatakan bahwa laporan skripsi ini tidak terdapat laporan yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti atas ketidakbenaran dalam pernyataan penulis diatas, maka penulis akan mempertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 24 Juli 2023

Penulis,



Rendy Novyanto Wijaya

MOTTO

“Jika orang lain bisa,
saya juga bisa,
mengapa pemuda-pemuda kita tidak bisa,
jika memang mau berjuang.”
(Abdul Muis)

“Ubah pikiranmu dan kau dapat mengubah duniamu.”
(Norman Vincent Peale)

“Orang-orang sukses telah belajar membuat diri mereka melakukan hal yang harus
dikerjakan ketika hal itu memang harus dikerjakan, entah mereka menyukainya atau
tidak.”
(Aldus Huxley)

“Beranilah menghadapi suatu kesulitan demi mencapai suatu kesuksesan.”
(Rendy Novyanto Wijaya)

PERSEMBAHAN

Dengan telah selesainya penyusunan skripsi, ini penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT. Karena atas segala limpahan rahmat dan nikmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Orangtua terutama Ibu yang telah mendidik dan membesarkan penulis selama ini.
3. Teman-teman Teknik Industri UMS angkatan 2018.

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan karena banyaknya industri kopi terutama cafe. Toko Kopi Rayya merupakan UMKM yang bergerak di bidang minuman kopi. Cafe yang berdiri sejak tahun 2021 ini belum mampu mencapai target penjualan. Sehingga diperlukan strategi yang tepat agar dapat mencapai target penjualan serta mengembangkan bisnisnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode *Business Model Canvas* dan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, diskusi, dan kuesioner. Hasil penelitian dengan metode *Business Model Canvas* diperoleh berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Kopi Rayya dengan 9 elemen model bisnis kanvas. Sedangkan hasil penelitian berdasarkan metode analisis SWOT diperoleh bahwa Toko Kopi Rayya berada di kuadran 1 dengan titik koordinat dari nilai IFAS dan EFAS adalah (0,3730 ; 0,4304) sehingga bisnis tersebut mengalami situasi bisnis yang progresif atau bisnis yang menguntungkan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

ABSTRACT

This research was conducted because of the large number of coffee industries, especially cafes. Toko Kopi Rayya is an MSME engaged in coffee drinks. The cafe, which has been established since 2021, has not been able to reach its sales target. So that the right strategy is needed in order to achieve sales targets and develop the business. The method used in this study is using the Business Model Canvas and SWOT analysis. This study used data collection techniques with observation, interview, discussion, and questionnaire methods. The results of the research using the Business Model Canvas method were obtained based on the results of interviews with the owner of the Toko Kopi Rayya with 9 elements of the canvas business model. While the results of the study based on the SWOT analysis method found that Toko Kopi Rayya is in quadrant 1 with the coordinates of the IFAS and EFAS values (0.3730 ; 0.4304) so that the business experiences a progressive business situation or a profitable business by utilizing the strengths and existing opportunities. The strategy that must be implemented is to support an aggressive growth policy (Growth Oriented Strategy).

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji Syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang terlibat, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Program Studi Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Ir. Ratnanto Fitriadi, S.T., M.T. selaku dosen yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi.
3. Semua pihak yang secara langsung atau tidak langsung telah membantu penulis dalam penyusunan laporan ini.

Besar harapan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi semua pihak pada umumnya.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan ini. Untuk itu penulis secara lapang hati menerima kritik dan saran untuk kesempurnaan penyusunan laporan selanjutnya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Surakarta, 24 Juli 2023
Penulis,

Rendy Novyanto Wijaya

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Batasan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 BMC (<i>Business Model Canvas</i>).....	6
2.2 SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, Threats</i>)	9
2.2.1 Matriks SWOT.....	10
2.2.2 IFAS (<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i>)	11
2.2.3 EFAS (<i>External Strategic Factor Analysis Summary</i>)	12
2.2.4 Diagram Analisis SWOT	14
2.3 Tinjauan Pustaka	15
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	18
3.1 Objek Penelitian.....	18
3.2 Jenis dan Sumber Data	18
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	18
3.4 Kerangka Pemecahan Masalah	18
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	20
4.1 Profil Perusahaan	20

4.1.1	Gambaran Umum	20
4.1.2	Proses Bisnis	20
4.1.3	Produk	21
4.2	Analisis Data dan Pembahasan	21
4.2.1	<i>Business Model Canvas</i> (BMC)	21
4.2.2	Faktor-Faktor SWOT	23
4.2.3	Pembobotan IFAS	25
4.2.4	Penghitungan Nilai IFAS	26
4.2.5	Pembobotan EFAS	27
4.2.6	Penghitungan Nilai EFAS	28
4.2.7	Penentuan Kuadran SWOT	29
4.2.8	Matriks SWOT	30
4.3	Usulan Perbaikan	34
BAB V PENUTUP		37
5.1	Kesimpulan	37
5.2	Saran	38
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Cafe</i> Sekitar Boyolali	4
Gambar 2.1 <i>Business Model Canvas</i>	8
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT	14
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Penelitian	19
Gambar 4.1 Lokasi Toko Kopi Rayya	20
Gambar 4.2 Kopi Toko Kopi Rayya	21
Gambar 4.3 Diagram SWOT	29
Gambar 4.4 Desain Awal Interior	35
Gambar 4.5 Desain Usulan Perbaikan Interior	35
Gambar 4.6 Desain Awal Eksterior	35
Gambar 4.7 Desain Usulan Perbaikan Eksterior.....	35
Gambar 4.8 Media Sosial Toko Kopi Rayya	36

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pendapatan Toko Kopi Rayya	4
Tabel 2.1 Matriks SWOT.....	11
Tabel 2.2 Matriks IFAS	12
Tabel 2.3 Matriks EFAS	13
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu	15
Tabel 4.1 <i>Business Model Canvas</i> Toko Kopi Rayya.....	22
Tabel 4.2 Faktor-Faktor Analisis SWOT	23
Tabel 4.3 Tabel Validasi Pelanggan	25
Tabel 4.4 Pembobotan Nilai IFAS.....	26
Tabel 4.5 Penghitungan Nilai IFAS.....	27
Tabel 4.6 Pembobotan Nilai EFAS.....	28
Tabel 4.7 Penghitungan Nilai EFAS.....	28
Tabel 4.8 Nilai Identifikasi Kuadran.....	29
Tabel 4.9 Matriks SWOT.....	30
Tabel 4.10 BMC Perbaikan.....	33