

ABSTRAKSI

Munawar, Nomor mahasiswa 152180145 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul Penelitian **“Perumusan Strategi Bersaing Pada Kafe Kopi Sabin Menggunakan Matriks SWOT Dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)”**. Pembimbing I (satu) Drs. Indro Herry Mulyanto, M.Si. pembimbing II (dua) Dr. Humam Santoso Utomo, M.AB.

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan usulan rumusan strategi bisnis yang tepat untuk kafe Kopi Sabin sebagai upaya dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan unit analisis kafe Kopi Sabin. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui hasil wawancara dan pengisian kuesioner terhadap 10 orang informan yang dipilih menggunakan teknik judgment sampling. Teknik analisis data yang digunakan untuk formulasi strategi bisnis tersebut adalah analisis lingkungan internal dan analisis eksternal mikro untuk mengidentifikasi faktor kunci eksternal dan internal perusahaan yang berpengaruh pada perusahaan dan diformulasikan strategi melalui 3 (tiga) tahap meliputi Tahap 1 Input : Matriks EFE dan IFE, Tahap Pencocokan : Matriks SWOT, dan Tahap 3 Keputusan : Matriks QSPM.

Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa kafe Kopi Sabin berada di kuadran I atau mendukung strategi agresif, sehingga pada posisi ini strategi yang cocok untuk kafe Kopi Sabin adalah strategi S-O (Strength-Opportunity). Berdasarkan hasil evaluasi matriks QSPM, dari ketiga alternatif strategi S-O yang dihasilkan, prioritas strategi yang dapat diterapkan oleh kafe Kopi Sabin adalah menciptakan produk signature yang dapat menjadi ciri khas dari kafe Kopi Sabin dengan perolehan TAS sebesar 4.86.

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan oleh peneliti pada kafe Kopi Sabin yang pertama kafe Kopi Sabin sebaiknya menciptakan sebuah inovasi produk yang berbeda dengan para pesaing, yang kedua sebaiknya kafe Kopi Sabin mengoptimalkan fungsi dari kartu member yang sudah tersedia dan meningkatkan kepuasan pelanggan untuk membangun loyalitas pelanggan, yang ketiga sebaiknya kafe Kopi Sabin meningkatkan citra perusahaan dengan menjaga kualitas produk dan kualitas pelayan karyawan, dan yang terakhir sebaiknya kafe Kopi Sabin mengoptimalkan promosi penjualan dengan memanfaatkan media sosial (instagram, tiktok, google ads, dll) dan teknologi terutama aplikasi ojek online (go food, grab food, shopee food) yang sangat mempermudah konsumen melakukan transaksi.

Kata Kunci : Manajemen Strategi, Matriks SWOT, Matriks QSPM