

ABSTRAKSI

Yusril Zainuri, Nomor Induk Mahasiswa 152170086, Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, Judul Penelitian “Formulasi Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Pada Srawung Resto dan Kopi”. Pembimbing Bapak Indro Herry Mulyanto dan Bapak Adi Soeprpto.

Penelitian ini memiliki tujuan mengetahui kondisi perusahaan terkait lingkungan internal dan eksternal serta untuk mengetahui posisi Srawung Resto dan Kopi dalam Matrik *General Electric* dan diagram SWOT selain itu memberi usulan strategi bersaing yang tepat untuk Srawung Resto dan Kopi guna untuk memenangkan persaingan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif secara kuantitatif dengan unit analisis penelitian adalah Srawung Resto dan Kopi. Penelitian ini menggunakan sumber data primer yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada 33 responden penelitian yang merupakan karyawan Srawung Resto dan Kopi, serta wawancara dengan seorang informan. Data telah dinyatakan valid dan reliabel berdasarkan hasil uji validitas dan uji reliabilitas. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan 3 (tiga) tahap formulasi strategi. Tahap input menggunakan matrik EFE dan IFE, tahap pencocokan menggunakan matrik SWOT dan matrik *General Electric* (GE), tahap keputusan menggunakan matrik QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

Analisis lingkungan eksternal berupa peluang dan ancaman yang menghasilkan 11 (sebelas) faktor kunci lingkungan eksternal makro-mikro dan analisis lingkungan internal berupa kekuatan dan kelemahan yang menghasilkan 12 (dua belas) faktor kunci lingkungan internal (analisis fungsional). Kedua faktor kunci tersebut dianalisis menggunakan matrik EFE dan matrik IFE. Hasil dari matrik EFE dan IFE menunjukkan posisi perusahaan pada kuadran I diagram SWOT. Berdasarkan posisi perusahaan pada diagram SWOT selanjutnya akan dianalisis menggunakan matrik SWOT yang menghasilkan strategi S-O (*Strength-Opportunities*) yang menghasilkan 3 (tiga) alternatif strategi untuk Srawung Resto dan Kopi. Alat kedua yaitu matrik GE (*General Electric*) yang menghasilkan posisi perusahaan dikuadran 1. Strategi yang cocok untuk posisi tersebut adalah strategi intensif dan strategi integrasi yang menghasilkan 3 (tiga) alternatif strategi. Setelah dianalisis alternatif strategi pada tahap pencocokan menghasilkan 5 (lima) alternatif strategi. Alternatif strategi tersebut dimasukkan kedalam matrik QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) dengan hasil akhir strategi yang paling tepat digunakan untuk Srawung Resto dan Kopi yaitu memperluas jaringan promosi penjualan secara online.

Berdasarkan hasil analisis, Srawung Resto dan Kopi dapat melakukan efektivitas promosi secara online agar produk dapat lebih dikenal masyarakat. Srawung Resto juga harus memperjelas diferensiasi produk serta membuat kemasan /*packaging* yang lebih menarik. Srawung Resto dan Kopi perlu memperbaiki layanan online *delivery order* dan *take away*, dan selalu memantau stok bahan

Kata Kunci : Strategi Bersaing, matrik SWOT, matrik *General Electric*, QSPM.