

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	iii
MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAKSI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR BAGAN.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	12
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	12
1.4 Tinjauan Pustaka	13
1.4.1 Kajian Teoritis	13
1.4.2 Kajian Empiris.....	58
1.5 Kerangka Pemikiran.....	64
1.6 Definisi Konsep dan Definisi Operasional.....	66
1.6.1 Definisi Konsep.....	66
1.6.2 Definisi Operasional.....	68
1.7 Metode Penelitian.....	80
1.7.1 Jenis Penelitian	80
1.7.2 Ruang Lingkup Penelitian	80
1.7.3 Objek Penelitian	81
1.7.4 Informan Penelitian	81

1.7.5	Sumber Data	82
1.7.6	Teknik Pengumpulan Data	82
1.7.7	Skala Pengukuran	82
1.7.8	Uji Instrumen Penelitian.....	84
1.7.9	Teknik Analisis Data	85
BAB II GAMBARAN UMUM		94
2.1	Profil Perusahaan dan Gambaran Umum	94
2.2	Visi dan Misi	96
2.3	Struktur Organisasi.....	99
2.4	Jam Operasional Akkar Juice Bar Yogyakarta	101
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN		102
3.1	Hasil	104
3.1.1	Analisis Penilaian Faktor Eksternal dan Faktor Internal.....	104
3.2	Hasil Uji Triangulasi	106
3.2.1	Hasil Triangulasi Faktor Kunci Eksternal	117
3.2.2	Hasil Triangulasi Faktor Kunci Internal.....	138
3.3	Hasil Perumusan Strategi	165
3.3.1	Tahap Input.....	165
3.3.2	Tahap Pencocokan.....	175
3.3.3	Tahap Keputusan.....	185
3.4	Pembahasan.....	195
BAB IV PENUTUP		200
4.1	Kesimpulan.....	200
4.2	Saran.....	204
DAFTAR PUSTAKA		205
LAMPIRAN.....		209

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1	Penjualan Dua Tahun Akkar Juice Bar Yogyakarta.....	9
Gambar 1. 2	Tingkatan Strategi di Perusahaan Besar	14
Gambar 1. 3	Tingkatan Strategi di Perusahaan Kecil	14
Gambar 1. 4	Model Manajemen Strategi	18
Gambar 1. 5	Matrik IE	89
Gambar 2. 1	Gerai Akkar Juice Bar Moses	95
Gambar 2. 2	Gerai Akkar Juice Bar TamSis	95
Gambar 2. 3	Produk <i>Cold Pressed Juice</i> Akkar Juice Bar Yogyakarta	98
Gambar 3. 1	Dokumentasi Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 mengenai Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	118
Gambar 3. 2	Dokumentasi Peningkatan industri makanan dan minuman sebesar 3,57%	120
Gambar 3. 3	Dokumentasi Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Modern Yang Ingin Cepat dan Praktis namun Tetap Mengutamakan Kesehatan dalam Mengonsumsi Makanan dan Minuman	121
Gambar 3. 4	Dokumentasi Bertanggungjawab atas Limbah Produksi yang dapat Mengancam Lingkungan	123
Gambar 3. 5	Dokumentasi Penggunaan Mesin Khusus yang Lebih Modern yang Dapat Memengaruhi Kinerja Perusahaan.....	124
Gambar 3. 6	Dokumentasi Perkembangan <i>Digital Marketing</i> dalam Memasarkan Produk.....	126
Gambar 3. 7	Dokumentasi Persaingan Akkar Juice Bar Yogyakarta dalam Industri Minuman di Yogyakarta	127
Gambar 3. 8	Dokumentasi Kerja Sama dengan Petani Sayur pada Beberapa Bahan Baku	129
Gambar 3. 9	Dokumentasi Terjadinya Inflasi yaitu Kenaikan Harga Barang maupun Jasa secara Terus Menerus pada Jangka Waktu Tertentu.....	130

Gambar 3. 10 Dokumentasi Kemudahan Pendatang Baru Menjual <i>Cold Pressed Juice</i> untuk Masuk ke Pasar yang Sudah Ada Baik dengan Modal Besar maupun Modal yang Kecil	132
Gambar 3. 11 Dokumentasi Pemanfaatan Lokasi yang Menguntungkan bagi Pendatang Baru yang Menjual Produk Sejenis yaitu <i>Cold Pressed Juice</i>	133
Gambar 3. 12 Dokumentasi Potensi Produk Pengganti yang Lebih Bervariasi..	134
Gambar 3. 13 Dokumentasi Harga Bahan Baku <i>Cold Pressed Juice</i> yang Berubah-ubah atau Fluktuasi Harga dari Pemasok Akkar Juice Bar Yogyakarta	136
Gambar 3. 14 Dokumentasi Biaya Peralihan yang Rendah Membuat Konsumen dengan Mudah Dapat Beralih dari Akkar Juice Bar Yogyakarta ke Tempat yang Menjual <i>Cold Pressed Juice</i> Lainnya.....	137
Gambar 3. 15 Dokumentasi Varian Rasa <i>Cold Pressed Juice</i> Akkar Juice Bar Yogyakarta	139
Gambar 3. 16 Dokumentasi Kualitas <i>Cold Pressed Juice</i> Akkar Juice Bar Yogyakarta yang Baik dari Sisi Bahan Baku, Kebersihannya, Rasa yang Dimiliki, serta Manfaat yang Didapat Oleh Konsumen.	140
Gambar 3. 17 Dokumentasi Penggunaan dari Merek "akkar" pada <i>Cold Pressed Juice</i> sebagai Identitas Akkar Juice Bar Yogyakarta	142
Gambar 3. 18 Dokumentasi Kemasan <i>Cold Pressed Juice</i> Didesain Menggunakan Botol Kaca agar Kualitas Minuman Tetap Terjaga dan Mudah Mengetahui Varian Produknya	143
Gambar 3. 19 Dokumentasi Layanan yang Diberikan Akkar Juice Bar Yogyakarta kepada Konsumen yang Sangat Baik dan Ramah	145
Gambar 3. 20 Dokumentasi Harga yang Terdaftar <i>Cold Pressed Juice</i> dalam Menu Lengkap	146
Gambar 3. 21 Dokumentasi Penawaran Diskon <i>Cold Pressed Juice</i> oleh Akkar Juice Bar Yogyakarta	147

Gambar 3. 22 Dokumentasi Akkar Juice Memberikan Potongan Harga sebesar Rp 3.000,00 bagi Konsumen yang Membeli dengan Membawa Botol <i>Cold Pressed Juice</i>	149
Gambar 3. 23 Dokumentasi Akkar Juice Bar Yogyakarta Memberikan Potongan Harga bagi Konsumen Setia	150
Gambar 3. 24 Dokumentasi Akkar Juice Bar Yogyakarta Melakukan Promosi Penjualan secara Maksimal untuk Menarik Konsumen	152
Gambar 3. 25 Dokumentasi Melakukan Pengiklanan Produk disosial Media seperti di <i>Instagram</i>	153
Gambar 3. 26 Dokumentasi Akkar Juice Bar Yogyakarta Menggunakan Sistem Pemasaran Langsung dalam Menjangkau Konsumennya seperti Pembelian melalui <i>Whatsapp</i>	155
Gambar 3. 27 Dokumentasi <i>Cold Pressed Juice</i> “akkar” Dapat Dibeli selain di Gerai Akkar Juice Bar Yogyakarta yaitu Tekoff Sagan, Piyama Café, Lussid Coffee, dan My Little Warung Prawirotaman.....	157
Gambar 3. 28 Dokumentasi Produk Tidak Tahan Lama karena Berbahan Dasar Murni dari Sari Buah maupun Sayur Tanpa Bahan Pengawet	158
Gambar 3. 29 Dokumentasi Ukuran Produk <i>Cold Pressed Juice</i> Akkar Juice Bar Yogyakarta yang Hanya Tersedia 1 Ukuran	160
Gambar 3. 30 Dokumentasi Beberapa Lokasi Gerai Tidak Terlihat sebagai Gerai Akkar Juice Bar Yogyakarta	161
Gambar 3. 31 Dokumentasi Persediaan <i>Cold Pressed Juice</i> Dibeberapa Varian Sering Cepat Habis atau Tidak Tersedia sehingga Konsumen Harus Memilih Varian Lainnya.	163
Gambar 3. 32 Dokumentasi Akkar Juice Bar Yogyakarta Masih Bekerja Sama dengan Pihak Kedua dalam Mengantarkan Pesanan Konsumen seperti Gojek dan Grab ataupun Agen Pengiriman	165
Gambar 3. 33 Hasil Perhitungan Matrik IE (<i>Internal – External</i>).....	176

DAFTAR BAGAN

Bagan 1. 1. Kerangka Pemikiran.....	64
Bagan 2. 1 Struktur Organisasi	99

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Kerangka Kerja Analitis Formulasi Strategi	20
Tabel 1. 2	Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	62
Tabel 1. 3	Ringkasan Indikator dan Item Pernyataan Berdasarkan Teori, Definisi Konsep dan Definisi Operasional.....	73
Tabel 1. 4	Matrik EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	87
Tabel 1. 5	Matrik IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	88
Tabel 1. 6	QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	93
Tabel 3. 1	Tahap Perumusan Strategi.....	102
Tabel 3. 2	Faktor Peluang dan Ancaman Lingkungan Eksternal.....	104
Tabel 3. 3	Faktor Kekuatan dan Kelemahan Lingkungan Internal	105
Tabel 3. 4	Transkrip Wawancara dengan pihak Akkar Juice Bar Yogyakarta .	108
Tabel 3. 5	Indikator dari Faktor Kunci Eksternal dan Faktor Kunci Internal Akkar Juice Bar Yogyakarta	166
Tabel 3. 6	Matrik EFE Akkar Juice Bar Yogyakarta	169
Tabel 3. 7	Matrik IFE Akkar Juice Bar Yogyakarta	172
Tabel 3. 8	Tahap Pencocokan menggunakan Matrik SWOT.....	178
Tabel 3. 9	Tahap Keputusan menggunakan <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	186
Tabel 3. 10	Prioritas Alternatif Strategi Akkar Juice Bar Yogyakarta	195