Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana formulasi strategi keunggulan bersaing yang tepat untuk Kopi Item Coffee Shop berdasarkan analisis SWOT dengan menggunakan matrik IFAS dan EFAS. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk memformulasikan strategi keunggulan bersaing yang tepat pada Kopi Item Coffee Shop berdasarkan tahapan input analisis SWOT dengan menggunakan matrik EFAS dan IFAS kemudian tahapan matching stage dengan Matrik SWOT dan tahapan keputusan menggunakan Matrik QSPM.

Penelitian ini dilakukan di Kopi Item Coffee Shop ruko Babarsari Yogyakarta, penelitian ini adalah deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk membuat diskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Teknik pengumpulan data dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumen.

Berdasarkan hasil penelitian, kekuatan dari Kopi Item Coffee Shop adalah adanya pelatihan manual brew nyeduh kopi,adanya member diskon Larrisa, NCC, desain tempat yang menarik pajangan hasil karya fotografi, produk pelengkap wifi, tv, ac, tarot, majalah, tempatnya bersih dan nyaman, melayani konsumen dengan ramah, teamwork yang baik ditunjukan karyawan Kopi Item, menyajikan biji kopi yang masih fresh, banyak pilihan cara menyeduh, lokasi Kopi Item Coffee Shop strategis dekat kampus. Kelemahan yaitu karyawan Kopi Item hanya sedikit, penyajian pesananan lama, tidak adanya manajamen yang terstruktur, tidak adanya control stock masuk dan keluar, pembayaran belum menggunakan mesin kasir, Tidak ada pembagian bonus kepada karyawan, kurang adanya promosi produk kepada customer, menu terlalu banyak tidak terspsesialisasi, sering sekali terjadi stock kosong, Tidak ada absensi kehadiran bagi karyawan, tidak adanya jenjang karir, tempatnya yang kurang luas. Peluang yaitupotensi memperluas cabang, kemitraan ke beberapa komunitas pecinta kopi, kemajuan teknologi komunikasi, social media, belum adanya coffee shop menjual biji kopi fresh dan pelatihan barista.Dan ancaman yaitu,persaingan antar coffee shop saingan, potensi masuknya pesaing baru, semakin meningkat produk subtitusi, daya beli masyarakat yang masih rendah.

Nilai dari matrik EFAS adalah total nilai skor dari matrik EFAS Kopi Item mendapatkan skortotal 2,58 diatas rata-rata (titik tengah). untuk matrik IFAS Kopi Item Coffee Shop mendapatkan total skor 2,63 yang berada diatas 2,50 yang artinya mengidintifikasikan posisi

internal yang kuat. Pada matrik SWOT terbentuk 2 strategi alternative yang menjadi dasar formulasi strategi bersaing Kopi Item Coffee Shop yaitu strategi Diferensiasi oleh Porter dan Strategi Diversifikasi Kosentrik oleh Freed R. David, kemudian dimasukan ke dalam matrik QSPM untuk melihat total skor nilai daya tarik dari 2 strategi alternative. Strategi diferensiasi mendapatkan total nilai daya tarik tertinggi yaitu 4,79.

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran bagi Kopi Item Coffee Shop adalah sebagai berikut :Membuat manajemen yang terstruktur, adanya manajer pemasaran, adanya penanggung jawab di area dapur yaitu headcook, kapten bar untuk area bar, ketua waiters bagian pelayanan dan kasir. Menambah varian kopi dari berbagai daerah. Dengan adanya kekuatan biji kopi yang fresh yang berkualitas, banyaknya pilihan kopi yang tersedia, dan lengkapnya metode manual brew seduh kopi yang ada serta peluang kemitraan dengan berbagai komunitas pecinta kopi, akan menghasilkan keunggulan bersaing dengan menjual biji kopi yang bervariatif, menjual alat manual brew, serta pelatihan barista yang saat ini belum ada di coffee shop lain di Yogyakarta. Membuat paket jasa pelatihan bisnis coffee shop untuk coffee shop yang baru, misal edukasi tentang kopi yang berkualitas, pelatihan barista, alat manual brew seduh kopi dan tips menu minuman kopi. Bekerjasama dengan coffee shop lain mengadakan event edukasi tentang kopi misal mengisi seminar dikampus-kampus, mengadakan diskusi kopi, mengadakan lomba barista.

Kata kunci : Formulasi strategi, kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman