

Formulasi Strategi Bisnis Pada Josh Gandos Bakery Dengan Pendekatan Analisis Swot

Adelia Nadya Pertiwi¹, Rina Djunita Pasaribu², Tri Djatmiko³

¹Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, adelianadyap@student.telkomuniversiti.ac.id

²Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, rinadpasaribu@telkomuniversity.ac.id

³Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, tridjatkiko@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Josh Gandos Bakery merupakan bisnis yang bergerak dibidang industri roti yang menjual berbagai macam jenis roti dan kue tradisional yang berdomisili di Karawang. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis baru bagi Josh Gandos Bakery dengan melakukan analisis strategi bisnis menggunakan pendekatan analisis SWOT. Persaingan bisnis yang terjadi saat ini membuat Josh Gandos Bakery harus membuat strategi untuk mengembangkan bisnisnya terutama di era digitalisasi saat ini. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif, dimana data di peroleh melalui wawancara dan dokumentasi. Penentuan narasumber menggunakan teknik *purposive sampling* dan uji keabsahan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi sumber. Penjelasan analisis lingkungan internal menggunakan analisis bagian atau departemen yang ada di Josh Gandos Bakery yaitu, pemasaran, keuangan, produksi, sumber daya manusia dan sistem informasi manajemen. Untuk analisis lingkungan eksternal Josh Gandos Bakery menggunakan teori *Porter Five Force*. Selanjutnya di analisis dengan menggunakan matrik SWOT yang nantinya akan menghasilkan rumusan beberapa alternatif strategi untuk Josh Gandos Bakery. Setelah melakukan analisis tersebut, peneliti merumuskan untuk strategi pengembangan bisnis yang di susun berdasarkan strategi generik Porter. Dari hasil penelitian dapat di simpulkan untuk strategi pengembangan bisnis Josh Gandos Bakery yang paling tepat yaitu strategi kepemimpinan biaya rendah dan differensiasi.

Kata Kunci : analisis SWOT, matriks SWOT, strategi pengembangan bisnis, *porter five forces models*

Abstract

Josh Gandos Bakery is a business engaged in the bakery industry that sells various types of traditional bread and cakes domiciled in Karawang. This study aims to formulate a new business development strategy for Josh Gandos Bakery by conducting a business strategy analysis using a SWOT analysis approach. The current business competition makes Josh Gandos Bakery have to make a strategy to develop its business, especially in the current digitalization era. The type of research used is descriptive qualitative research, where data is obtained through interviews and documentation. Determination of the sources using purposive sampling technique and testing the validity of the data is done by using triangulation of sources. Explanation of the analysis of the internal environment using the analysis of existing sections or departments at Josh Gandos Bakery, namely, marketing, finance, production, human resources and management information systems. For the analysis of the external environment, Josh Gandos Bakery uses the Porter Five Force theory. Furthermore, it is analyzed using a SWOT matrix which will later produce the formulation of several alternative strategies for Josh Gandos Bakery. After conducting the analysis, the researcher formulates a business development strategy based on Porter's generic strategy. From the research results, it can be concluded that the most appropriate business development strategy for Josh Gandos Bakery is low cost leadership strategy and differentiation.

Keywords: SWOT analysis, SWOT matrix, business development strategy, *porter five forces models*

I. PENDAHULUAN

Kini roti menjadi makanan pokok masyarakat Indonesia. Menurut data Euromonitor, prospek bisnis roti dan kue kering di Indonesia diperkirakan mencapai Rp 20,5 triliun per tahun hingga 2020, dengan rata-rata tingkat pertumbuhan penjualan 2014-2020 sebesar 10%. Bisnis roti dan kue kering di Indonesia masih 60% didominasi

oleh UKM, 20% produsen besar dan sisanya adalah produsen kue artisan. Sebab semakin luas dan semakin ketatnya persaingan di industri roti yang dapat di lihat di banyak kota, kabupaten bahkan di setiap provinsi. Pengusaha roti khususnya yang berada di daerah Karawang harus mampu mengenali peluang dan kelemahan yang di milikinya dengan sumber daya perusahaan. Jika tidak bisa mengejar, usaha yang di jalankan tentu saja akan tertinggal dari pesaing lainnya. Sehingga persaingan usaha menjadi resiko terbesar bagi pemilik usaha. Kesulitan yang dialami dalam menjalankan sebuah usaha yaitu banyak resiko yang harus dihadapi dan memberi banyak kemungkinan apakah usaha tersebut terus berjalan atau jatuh.

Oleh karena, suatu industri dapat mengembangkan industri nya dengan melakukan pengembangan pada strategi bersaing industri tersebut. Cara yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan kesesuaian antara kekuatan eksternal dengan kekuatan internal industri. Pengembangan pada strategi bersaing bertujuan agar industri dapat melihat secara objektif kondisi internal maupun eksternal untuk memprediksi perubahan lingkungan internal yang sangat penting untuk di selamatkan dan memperoleh keunggulan dalam bersaing serta memiliki produk yang tepat sesuai permintaan konsumen dengan dukungan optimal dari sumber daya yang di miliki. Pentingnya sebuah industri mengetahui faktor kunci sukses lingkungan internal dan eksternal industri yaitu dengan memiliki nilai lebih untuk daya saing industri. Faktor sukses yang dimaksud seperti harga serta kualitas dari produk. Hal yang membuat analisis lingkungan internal dan eksternal sangat penting bagi manajer yaitu fakta bahwa industri tidak berdiri sendiri atau *independen* tetapi dengan berinteraksi antar lingkungan itu sendiri dan pengaruh lingkungan berdampak sangat kompleks serta dapat mempengaruhi setiap bagian di setiap departemennya.

Menurut David (2009) lingkungan internal industri mencakup beberapa aspek seperti pemasaran, keuangan, produksi, sistem informasi manajemen dan juga sumber daya manusia. Sedangkan untuk menganalisis lingkungan eksternal dari Josh Gandos Bakery yaitu dengan menggunakan strategi Porter. Menurut Michael E. Porter (1979) terdapat lima hal yang menentukan tingkat persaingan dan daya tarik pasar dalam suatu industri tertentu atau biasa disebut dengan metode Porter's Five Force Model.. Setelah mendapatkan hasil mengenai kondisi lingkungan internal serta eksternal dari Josh Gandos Bakery maka hal selanjutnya yang dilakukan yaitu melakukan analisis SWOT dan di susun menjadi matriks SWOT. Menurut Freddy (2013), Analisis SWOT adalah analisis yang di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan suatu kekuatan (*strength*), peluang (*opportunity*), kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Sedangkan matrix SWOT, menurut David (2011), SWOT Matrix merupakan alat penting yang di gunakan manajer dalam membuat empat tipe strategi. Terdiri dari strategi SO (Kekuatan-Peluang), stretegi WO (Kelemahan-Peluang), strategi ST (Kekuatan-Ancaman) dan strategi WT (Kelemahan-Ancaman). Selanjutnya setelah mendapatkan informasi mengenai kondisi eksisting dari Josh Gandos Bakery dan juga analisis SWOT untuk Josh Gandos Bakery, langkah selanjutnya yaitu menentukan staretegi bisnis yang cock untuk Josh Gandos Bakery dengan menggunakan strategi Generik Porter. Dalam teori yang dikemukakan oleh Porter (1980), terdapat tiga pendekatan strategis yang berpotensi berhasil untuk mengungguli perusahaan lain dalam suatu industri, yaitu kepemimpinan biaya (*cost leadership*), differensiasi (*differentiation*) dan fokus.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan permasalahan yang ada pada Josh Gandos Bakery yaitu bagaimana kondisi eksisting dari Josh Gandos Bakery, bagaimana rancangan formulasi strategi bisnis serta bagaimana rencana pengimplementasian strategi bisnis dengan pendekatan analisis SWOT bagi Josh Gandos Bakery?

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal dari Josh Gandos Bakery, mengetahui bagaimana rancangan strategi bisnis serta mengusulkan bagaimana rencana implementasi strategi bisnis tersebut sehingga dapat diusulkan dan bermanfaat bagi Josh Gandos Bakery

II. TINJAUAN LITERATUR

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Menurut Etna Widodo dan Mukhtar (2000), penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mengklarifikasi suatu fenomena sosial melalui berbagai variabel penelitian yang saling terkait. Penelitian deskriptif tidak memerlukan hipotesis, karena pengujian dan penulisan hanya dapat dilakukan setelah masuk ke lapangan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, karena teknik pengumpulan datanya dilakukan melalui wawancara langsung dan pencatatan sumber. Menurut Sugiyono (2012: 1), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk mengkaji kondisi objek, dimana peneliti berperan sebagai alat kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi atau kombinasi, analisis data bersifat induktif serta hasil penelitian lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata-kata, garis besar kalimat, dan gambar bukan angka. Sumber data diperoleh dari primer dan data sekunder.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan untuk menentukan jumlah informan dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2008:118), sampel adalah bagian dari keseluruhan populasi dan karakteristiknya. Teknik yang digunakan peneliti untuk mengambil sampel penelitian yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel yang dilakukan secara tidak acak.

Peneliti menggunakan beberapa metode yang menunjang serta mempermudah dalam pengumpulan data pada penelitian ini, yaitu wawancara dan dokumentasi. Menurut Sugiyono (2016:317), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan masalah yang harus diselidiki dan apakah peneliti ingin mempelajari lebih jauh tentang orang yang diwawancarai. Menurut Sugiyono (2017), dokumen adalah catatan peristiwa masa lalu. Dokumen dapat berupa teks, gambar, dan karya kenang-kenangan seseorang.

Untuk menganalisis data menggunakan beberapa tahap, menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2007:246) mengatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus hingga selesai, sehingga data jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu terdiri dari *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing* atau *verification*.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pemasaran

Berdasar hasil wawancara yang dilakukan kepada tiga responden dari internal Josh Gandos Bakery. Untuk pengelolaan kegiatan pemasaran yang selama ini sudah dilakukan oleh Josh Gandos Bakery dapat dikatakan sudah cukup baik namun perlu ditingkatkan kembali. Josh Gandos Bakery hanya berfokus pada penjualan roti serta kue tradisional serta menjual kepada konsumen yang merupakan perusahaan yang ada disekitar Josh Gandos Bakery. Proses pemasaran dan penjualan di Josh Gandos Bakery menggunakan cara langganan ke langganan yaitu para pelanggan lama hanya tinggal menelepon melalui telepon yang biasa digunakan. Kegiatan pemasaran yang selama ini

dilakukan yaitu menjaga hubungan baik dengan pelanggan lama karena hanya dengan pelanggan lama tanpa perlu melakukan aktivitas pemasaran seperti promosi, pengiklanan dan sales.

Dalam penetapan harga, Josh Gandos Bakery cenderung mengikuti harga bahan baku dan harga pasaran, jika harga pasaran ataupun harga bahan baku turun maka harga otomatis akan turun juga. Proses pendistribusian produk dilakukan owner ataupun melalui kurir. Apabila owner berhalangan untuk mengantarkan produk langsung kepada konsumen maka owner akan menggunakan jasa kurir

B. Keuangan

Dalam segi keuangan, Josh Gandos Bakery sudah baik dalam mengelola keuangannya. Hal ini dikatakan baik karena bagian keuangan akan mencatat segala pemasukan dan pengeluaran industri hingga kepada bagian terkecil sekalipun serta pembagian profit yang telah dihasilkan oleh Josh Gandos Bakery. Dalam pengelolaan keuangan Josh Gandos Bakery tidak transparan dan juga membuat prakiraan keuangan untuk Josh Gandos Bakery di masa depan.

C. Produksi

Produksi di Josh Gandos Bakery meliputi dari pembelian bahan baku yaitu berupa, tepung, telur dan bahan-bahan lainnya. Selanjutnya, bahan-bahan digiling dan dipisahkan sesuai dengan jenis produk yang akan dihasilkan. Berikutnya yaitu pengemasan produk agar produk tetap terjaga kualitasnya hingga ke tangan konsumen dan proses terakhir yaitu pengiriman produk kepada konsumen.

D. Sistem Informasi Manajemen

Dalam sistem informasi manajemen saat ini Josh Gandos Bakery belum memilikinya. Semua proses manajemen yang ada di Josh Gandos Bakery masih dilakukan secara manual, seperti pencatatan keuangan yaitu berupa pengeluaran atau pemasukan, pencatatan mengenai jumlah produk yang di pesan konsumen dan hal lainnya semua hanya dilakukan dengan mencatat pada buku atau laptop.

E. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang ada di Josh Gandos Bakery terdapat 5 orang. Untuk mengelola manajemen terdiri dari 3 orang sedangkan untuk proses produksi hanya 2 orang. Dalam pengelolaan manajemen Josh Gandos Bakery dapat menanganinya dengan baik karena sesuai dengan keahlian dari masing-masing individu. Sedangkan, dalam proses produksi yang hanya terdapat 2 orang.

F. Penelitian dan Pengembangan

Dalam penelitian dan pengembangan banyak hal-hal yang harus dikembangkan dalam Josh Gandos Bakery seperti dalam bagian sistem informasi dan inovasi produk terbaru. Dimana sebuah usaha di bangun agar dapat menghasilkan pendapatan yang besar dan tentunya usaha harus terus *growth*. Maka dari itu bidang penelitian dan pengembangan Josh Gandos Bakery harus ditingkatkan agar hasil baik dan maksimal.

1. Analisis Lingkungan Eksternal

Untuk menganalisa lingkungan eksternal dengan menggunakan analisis Porter's Five Forces Model, yang terdiri dari:

a. Adanya Ancaman Baru

Munculnya beberapa pendatang baru mempengaruhi skala ekonomi dalam hal penelitian dan pemasaran. Banyak munculnya industri-industri yang juga mengeluarkan produk yang sama namun

berbeda rasa atau tampilan. Oleh karena itu, di butuhnya suatu perbedaan pada produk agar konsumen dapat membedakan industri satu dengan industri yang lainnya.

b. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Saat ini, pemasok yang dimiliki oleh Josh Gandos Bakery hanya satu pemasok dan sisanya hanya dari para pedagang di pasar. Hubungan Josh Gandos Bakery dengan para pemasok berjalan dengan baik dan tentunya saling membutuhkan. Hanya saja pemasok tidak hanya berfokus menjual bahan baku kepada Josh Gandos Bakery tetapi juga beberapa usaha lain. Daya tawar pemasok kuat karena merupakan toko besar yang merupakan pemain besar, memiliki beberapa toko cabang dan mempunyai banyak konsumen. Pemasok Josh Gandos Bakery memiliki kualitas bahan baku yang bagus dan harga yang murah dibanding yang lain.

c. Kekuatan Tawar Menawar Konsumen

Konsumen Josh Gandos Bakery yaitu pembeli borongan atau membeli produk dalam jumlah yang banyak. Pembelian yang dilakukan oleh konsumen biasanya 800 ke atas tiap sekali memesan. Loyalitas dari konsumen Josh Gandos Bakery cukup baik, yang menjadi perbedaan dari pesaing adalah Josh Gandos Bakery menerima *request* dari konsumen.

d. Ancaman Produk Pengganti

Ancaman produk pengganti pada Josh Gandos Bakery dapat dikatakan rendah atau hampir tidak ada. Hal ini karena semua produk yang dihasilkan merupakan suatu hal yang sama dengan pesaing dan dapat ditemui di usaha lain, yang menjadi pembeda yaitu dari segi kualitas serta rasa. Produk pengganti cenderung ditawarkan dengan harga yang murah dan mudah untuk didapatkan karena banyak usaha yang menghasilkan produk serupa.

e. Persaingan Antar Perusahaan Pesaing

Sebuah usaha tidak akan tumbuh apabila tidak adanya persaingan, hal ini pun berlaku bagi usaha Josh Gandos Bakery. Banyaknya industri roti yang ada di Karawang menyebabkan industri bersaing secara ketat, persaingan yang terjadi baik dari segi harga dan pelayanan hal tersebut dilakukan untuk menarik minat konsumen terhadap produk yang di tawarkan. Pesaing Josh Gandos Bakery ada empat yaitu catering 92, toko kue Aulia Rasa, rumah kue Cavistara dan dapur Oemi. Produk yang dimiliki oleh pesaing hampir sama. Pesaing-pesaing Josh Gandos Bakery tidak menerima *request* konsumen, mereka hanya menjual produk yang tertera dalam menu.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT yaitu kegiatan mengidentifikasi mengenai peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan dari suatu industri atau perusahaan. Analisis tersebut sangat di perlukan untuk kemajuan dan keberhasilan industri yang sedang dijalankan. Berikut tabel analisis SWOT dari Josh Gandos Bakery:

Tabel 4.4 Analisis SWOT Josh Gandos Bakery

Kekuatan	Kelemahan
<ul style="list-style-type: none"> • Modal sepenuhnya milik <i>owner</i> • Tenaga yang berpengalaman • Lokasi Josh Gandos Bakery berada di daerah yang strategis • Josh Gandos Bakery menerima permintaan konsumen diluar menu yang telah di tetapkan • Hubungan baik dengan pemasok • Hubungan baik dengan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Tenaga • Kendaraan operasional kurang memadai
Peluang	Ancaman
<ul style="list-style-type: none"> • Daya tawar pemasok kuat • Loyalitas konsumen tinggi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendetang baru • Banyaknya jumlah pesaing di dalam industri yang sama.

3. Matriks SWOT

Matriks SWOT	Kekuatan	Kelemahan
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal sepenuhnya milik <i>owner</i> 2. Tenaga yang berpengalaman 3. Lokasi Josh Gandos Bakery berada di daerah yang strategis 4. Josh Gandos Bakery menerima permintaan konsumen diluar menu yang telah di tetapkan 5. Hubungan baik dengan pemasok 6. Hubungan baik dengan konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga 2. Kendaraan operasional kurang memadai
	Peluang	Strategi S-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Daya tawar pemasok kuat 2. Loyalitas konsumen tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga hubungan kerja sama yang baik dengan pemasok 2. Mempertahankan hubungan baik dengan para konsumen tetap 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membeli kendaraan operasional 2. Penambahan tenaga kerja
Ancaman	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendetang baru 2. Banyaknya jumlah pesaing di dalam industri yang sama 	<p>Melakukan inovasi pada produk dan kemasan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi untuk mengenalkan produk kepada masyarakat luas 2. Menambah penunjang operasional

Gambar 4.1 Matrix SWOT

4. Strategi Pengembangan Bisnis

Berdasarkan analisis dan formulasi strategi bisnis dengan menggunakan analisis SWOT, maka dapat diterapkan strategi yang tepat untuk Josh Gandos Bakery yaitu strategi low cost leadership atau kepemimpinan biaya rendah dan differensiasi.

Dalam strategi ini Josh Gandos Bakery berusaha untuk mencapai biaya yang paling rendah di bandingkan pesaing yang berada didalam satu industri yang sama serta dapat menambahkan sejumlah perbedaan yang bertujuan agar para konsumen menganggap berbeda dengan pesaing dan ingin untuk

membayar lebih. Keunggulan tersebut dapat berupa pelayanan dan juga produk dari Josh Gandos Bakery yang tentunya dalam hal pelayanan dan produk yang dihasilkan, Josh Gandos Bakery selalu memberikan yang terbaik bagi para konsumen. Penerapan teknologi di dalam sistem informasi manajemen akan membuat kinerja pengoperasionalan lebih efektif dan efisien terutama di era digital saat ini. Penginovasian yang unik di Josh Gandos Bakery dapat memberi nilai berbeda dengan pesaing. Terlebih hal ini juga di dukung oleh proses produksi yang mudah dan bahan baku yang mudah untuk di dapatkan karena memiliki pemasok yang tetap serta modal yang besar sehingga Josh Gandos Bakery dapat mempengaruhi terhadap harga. Berikut merupakan penjelasan mengenai bagan rencana pengembangan bisnis pada Josh Gandos Bakery yaitu:

Tabel 4.5 Rencana Pengembangan Bisnis

Strategi	Kepemimpinan Biaya Rendah
Tujuan	Dapat melipat gandakan pendapatan Josh Gandos Bakery dengan menggunakan strategi kepemimpinan biaya rendah. Pelaksanaan strategi ini di dukung oleh modal di miliki owner tidak di pengaruhi oleh kebijakan apapun dari pihak luar dan owner dapat untuk membuat produk dengan harga rendah dengan kualitas tidak berubah dan di jual dengan harga murah untuk mendapatkan pangsa pasar.
Kebijakan bagi masing-masing bagian untuk mendukung strategi ini yaitu	1. Pemasaran Josh Gandos Bakery dapat memaksimalkan fungsi pemasaran dengan seefektif mungkin dan melakukan riset terhadap pemasaran guna mengurangi biaya pemasaran. Meningkatkan kapasitas pemasaran dengan menjangkau pasar baru dan tetap menjaga hubungan baik dengan para pemasok serta konsumen.
	2. Keuangan Josh Gandos Bakery harus dapat mempertahankan kinerja saat ini yaitu tetap mencatat setiap pemasukan ataupun pengeluaran sekecil apapun supaya tidak terjadi kerugian.
	3. Produksi Meningkatkan kinerja dan memperhatikan proses produksi di Josh Gandos Bakery agar produk yang dihasilkan tetap terjaga kualitasnya dan tidak merusak loyalitas konsumen terhadap Josh Gandos Bakery.
	4. Sistem Informasi Manajemen Josh Gandos Bakery dapat membuat sistem informasi agar mempermudah dalam mengelola kegiatan operasional yang ada di Josh Gandos Bakery.
	5. Sumber Daya Manusia Menambah pekerja <i>outsourcing</i> dalam proses produksi apabila di perlukan dan menjaga hubungan baik antar karyawan agar lingkungan kerja baik dan nyaman.
	6. Penelitian dan Pengembangan Josh Gandos Bakery harus menciptakan

	<p>sistem informasi manajemen berbasis digital untuk operasional agar menjadi lebih efisien serta melakukan penginovasian guna lebih menarik minat konsumen.</p>
--	--

Strategi	Differensiasi
Tujuan	Menjadi salah satu industri roti terbaik dibandingkan pesaing karena mempunyai kesan unik dan menarik terhadap konsumen dengan penggunaan teknologi yang canggih untuk produksi agar lebih maksimal serta sistem informasi manajemen yang berbasis digital. Serta menjalani <i>green</i> program atau dapat dikatakan dengan melakukan penginovasian untuk membuat lebih ramah terhadap lingkungan.
Kebijakan bagi masing-masing bagian untuk mendukung strategi ini yaitu	<ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="707 421 1272 696">1. Pemasaran Josh Gandos Bakery dapat melakukan pemasaran dengan menjual produk pada <i>e-commerce</i> dan sosial media. Hal tersebut bertujuan agar pangsa pasar dari Josh Gandos Bakery lebih luas lagi dan dapat menekan biaya pemasaran serta pelayanan yang jauh lebih baik dengan berbasis digital. <li data-bbox="707 696 1272 853">2. Keuangan Josh Gandos Bakery harus dapat menjalankan sistem ketika terdapat pemasukan dan pengeluaran keuangan agar tidak terjadi kerugian. <li data-bbox="707 853 1272 1128">3. Produksi Meningkatkan kinerja dan memperhatikan proses produksi di Josh Gandos Bakery dan juga meningkatkan kemampuan karyawan untuk bisa mengolah bahan baku dengan menggunakan mesin yang berteknologi canggih agar produksi menjadi lebih maksimal. <li data-bbox="707 1128 1272 1312">4. Sistem Informasi Manajemen Josh Gandos Bakery harus dapat memperhatikan serta memelihara sistem informasi supaya tidak terdapat gangguan agar segala informasi tersampaikan dengan baik. <li data-bbox="707 1312 1272 1496">5. Sumber Daya Manusia Meningkatkan kemampuan para karyawan untuk bisa menjalankan dan mengelola naik untuk produksi serta sistem informasi agar performa dari Josh Gandos Bakery lebih efektif. <li data-bbox="707 1496 1272 1861">6. Penelitian dan Pengembangan Josh Gandos Bakery dapat melakukan penjualan dengan menggunakan <i>e-commerce</i> dan sosial media agar dapat bersaing di era digital saat ini. Serta melakukan inovasi dengan <i>green</i> program yaitu mengganti pengemasan dengan menggunakan besek bambu supaya lebih ramah lingkungan dan melakukan inovasi pada produk dengan mengubah tampilan tanpa merubah rasa dan kualitas.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian pada Josh Gandos Bakery dan berdasarkan hasil analisa dan pembahasan, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan guna menjawab hasil dari rumusan masalah, berikut beberapa kesimpulannya :

1. Josh Gandos Bakery merupakan industri yang bergerak di bidang makanan yaitu roti. Melihat dari banyaknya pesaing dalam industri yang sama membuat Josh Gandos Bakery membutuhkan strategi untuk mengembangkan bisnisnya di era digitalisasi saat ini. Tujuannya agar Josh Gandos Bakery dapat memahami keinginan lebih dari konsumen, memprediksi perubahan pada pasar saat ini serta dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi.
2. Rancangan pengembangan strategi bisnis dengan analisis SWOT ini dapat dilakukan dengan melalui beberapa bahan pertimbangan. Pertama, mengenai pengelolaan lingkungan internal terkait dengan analisis kekuatan dan kelemahan yang di ketahui bahwa Josh Gandos Bakery memiliki kekuatan yaitu modal meruoakan milik dari *owner* itu sendiri, memiliki tenaga kerja yang berpengalaman di dalam bidangnya, lokasi usaha yang strategis serta dapat menerima *request* dari konsumen di luar menu yang telah di tentukan dan juga menjalin hubungan baik dengan para pemasok dan konsumen. Sedangkan kelemahan Josh Gandos Bakery yaitu tenaga kerja dan kendaraan operasional yang kurang memadai. Dari pengelolaan lingkungan eksternal terkait dengan peluang serta ancaman yang mana diketahui bahwa Josh Gandos Bakery memiliki peluang yaitu daya tawar pemasok kuat yang membuat Josh Gandos Bakery tidak kekurangan terhadap bahan baku serta loyalitas konsumen terhadap Josh Gandos Bakery tinggi karena produk serta pelayanan yang baik. Edangkan untuk ancaman bagi Josh Gandos Bakery yaitu adanya pendatang baru dan banyaknya jumlah esaing di dalam industri yang serupa.
3. Strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk diimplementasikan pada Josh Gandos Bakery sesuai dengan kondisi saat ini yaitu adalah strategi kepemimpinan biaya rendah dan differensiasi karena Josh Gandos Bakery sudah memiliki pasaran yang baik dan juga menambah sejumlah perbedaan yang di anggap unik untuk membedakan dengan pesaing dan konsumen akan mau untntuk membayar lebih terhadap perbedaan tersebut.

b. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah di rangkum, peneliti dapat memberikan beberapa saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini. Berikut saran dari peneliti :

1. Bagi Josh Gandos Bakery

- a. Diharapkan agar Josh Gandos Bakery dapat menggunakan strategi bisnis yang telah dirumuskan dengan analisis SWOT untuk menghadapi persaingan yang ada.
- b. Diharapkan Josh Gandos Bakery dapat mempertahankan keunggulan yang dimiliki, karena dengan hal tersebut pesaing tidak akan mudah untuk meniru.
- c. Guna menarik lebih minat konsumen, industri dapat melakukan penginovasian pada produk yang ada dengan harga yang lebih murah namun kualitas tetap terbaik serta mengubah packaging agar terlihat berbeda dengan pasaran.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan serta bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
- b. Diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk lebih memperdalam penelitian dengan aspek yang berbeda.

REFERENSI

- Gunawan, H. (2016). *Formulasi Strategi Bisnis pada PT. Duta Waru Kencana dengan Pendekatan Swot Analysis*. Retrieved 01 19, 2022, from Neliti.com: <https://www.neliti.com/publications/36479/formulasi-strategi-bisnis-pada-pt-duta-waru-kencana-dengan-pendekatan-swot-analy>.
- Hartono, T. (2021, Juni 22). *Penjelasan Lengkap Strategi Marketing Segmenting, Targeting, Positioning (STP)*. Retrieved 10 12, 2021, from dewaweb: <https://www.dewaweb.com/blog/stp-marketing-adalah/>
- Hayati, R. (2021, Februari 7). *Pengertian Definisi Operasional, Tujuan, Manfaat, dan Contohnya*. Retrieved November 10, 2021, from PenelitianIlmiah.com: <https://penelitianilmiah.com/definisi-operasional/>
- Hidayat, A. (2012, Oktober 14). *Populasi dan Sampel: Pengertian Populasi Adalah?* Retrieved Oktober 20, 2021, from Statistikian: <https://www.statistikian.com/2012/10/pengertian-populasi-dan-sampel.html>
- INDONESIA, K. P. (2021, 5 3). *Publikasi*. Dipetik 10 2, 2021, dari PORTAL EPUBLIKASI PERTANIAN: <http://epublikasi.setjen.pertanian.go.id/publikasi/perstatistikan>
- Indriyani, O. K. (2015, 5 3). *ANALISA STRATEGI BERSAING PADA BAKERY DONALSON DI MAKASSAR*. Dipetik 4 4, 2021, dari media.neliti.com: file:///C:/Users/Hp/AppData/Local/Temp/36424-ID-analisa-strategi-bersaing-pada-bakery-donelson-di-makassar-2.pdf
- Kho, M. C. (2014). *PERUMUSAN BLUE OCEAN STRATEGY SEBAGAI STRATEGI. AGORA Vol. 2, No. 1, (2014), -*.
- MateriBelajar.co.id. (2018). *Pengertian Strategi Menurut Para Ahli Secara Umum*. Jakarta: MateriBelajar.co.id.
- Medina, D. A. (2010, 10 24). *Analisa Five Forces Porter Teh Botol Sosro*. Retrieved 10 10, 2021, from Wordpress: <http://ismed.blog.binusian.org/2010/10/14/analisa-five-forces-porter-teh-botol-sosro/>
- Muhaimin, M. (2017). *ANALISIS KEBUTUHAN BISNIS PT TRENGGINAS JAYA MENGGUNAKAN METODE BLUE OCEAN STRATEGY DAN IMPORTANCE PERFORMANCE ANALYSIS (IPA)*. Bandung: Open Library Telkom University.
- Pasaribu, R. D. (2016). *Model Rantai Pasok Strategik Broadband Dan Skema Pemecahan Masalah Terintegrasi Untuk Industri Fixed Broadband Indonesia. Disertasi, Ilmu Manajemen Universitas Padjajaran, Bandung, 1*.
- Pratama, G. M. (2019). *Perancangan Metode Blue Ocean Strategy Bagi PT. Bina mIntra Agro*. Bandung: Open Library Telkom University.
- Setiawan, P. (2021, 8 17). *Strategi Analisis SWOT – Pengertian, Matriks, Jenis, Komponen, Contoh*. Retrieved 10 4, 2021, from GURUPENDIDIKAN.com: <https://www.gurupendidikan.co.id/strategi-analisis-swot/>
- Statmat. (2021, Januari 23). *Teknik Purposive Sampling dan Contoh Aplikasinya*. Retrieved Oktober 28, 2021, from Statmat.net: <https://www.statmat.net/teknik-purposive-sampling/>

Unknown. (2010, 6 4). *Tahapan dalam Manajemen Strategi*. Dipetik 5 4, 2020, dari Jurnal Manajemen, Bahan Kuliah Manajemen : <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2011/04/tahapan-dan-model-manajemen-strategi.html>

Zakky. (2020, Februari 23). *Pengertian Variabel Menurut Para Ahli dan Secara Umum [Lengkap]*. Dipetik 6 1, 2020, dari ZonaReferensi.com: <https://www.zonareferensi.com/pengertian-variabel/>

TABEL

Tabel 1. Hasil Analisis SWOT Josh Gandos Bakery

Kekuatan	Kelemahan
<ul style="list-style-type: none"> • Modal sepenuhnya milik <i>owner</i> • Tenaga yang berpengalaman • Lokasi Josh Gandos Bakery berada di daerah yang strategis • Josh Gandos Bakery menerima permintaan konsumen diluar menu yang telah di tetapkan • Hubungan baik dengan pemasok • Hubungan baik dengan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Tenaga • Kendaraan operasional kurang memadai
Peluang	Ancaman
<ul style="list-style-type: none"> • Daya tawar pemasok kuat • Loyalitas konsumen tinggi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendetang baru • Banyaknya jumlah pesaing di dalam industri yang sama.

Tabel 2. Hasil Matriks SWOT Josh Gandos Bakery

Matriks SWOT	Kekuatan	Kelemahan
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal sepenuhnya milik <i>owner</i> 2. Tenaga yang berpengalaman 3. Lokasi Josh Gandos Bakery berada di daerah yang strategis 4. Josh Gandos Bakery menerima permintaan konsumen diluar menu yang telah di tetapkan 5. Hubungan baik dengan pemasok 6. Hubungan baik dengan konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga 2. Kendaraan operasional kurang memadai
	Peluang	Strategi S-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Daya tawar pemasok kuat 2. Loyalitas konsumen tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga hubungan kerja sama yang baik dengan pemasok 2. Mempertahankan hubungan baik dengan para konsumen tetap 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membeli kendaraan operasional 2. Penambahan tenaga kerja
Ancaman	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendetang baru 2. Banyaknya jumlah pesaing di dalam industri yang sama 	Melakukan inovasi pada produk dan kemasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi untuk mengenalkan produk kepada masyarakat luas 2. Menambah penunjang operasional

Tabel 3. Rencana Pengembangan Strategi

Strategi	Kepemimpinan Biaya Rendah
Tujuan	Dapat melipat gandakan pendapatan Josh Gandos Bakery dengan menggunakan strategi kepemimpinan biaya rendah. Pelaksanaan strategi ini di dukung oleh modal di miliki owner tidak di pengaruhi oleh kebijakan apapun dari pihak luar dan owner dapat untuk membuat produk dengan harga rendah dengan kualitas tidak berubah dan di jual dengan harga murah untuk mendapatkan pangsa pasar.
Kebijakan bagi masing-masing bagian untuk mendukung strategi ini yaitu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran Josh Gandos Bakery dapat memaksimalkan fungsi pemasaran dengan seefektif mungkin dan melakukan riset terhadap pemasaran guna mengurangi biaya pemasaran. Meningkatkan kapasitas pemasaran dengan menjangkau pasar baru dan tetap menjaga hubungan baik dengan para pemasok serta konsumen.
	<ol style="list-style-type: none"> 2. Keuangan Josh Gandos Bakery harus dapat mempertahankan kinerja saat ini yaitu tetap mencatat setiap pemasukan ataupun pengeluaran sekecil apapun supaya tidak terjadi kerugian.
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Produksi Meningkatkan kinerja dan memperhatikan proses produksi di Josh Gandos Bakery agar produk yang

	<p>dihasilkan tetap terjaga kualitasnya dan tidak merusak loyalitas konsumen terhadap Josh Gandos Bakery.</p>
	<p>4. Sistem Informasi Manajemen Josh Gandos Bakery dapat membuat sistem informasi agar mempermudah dalam mengelola kegiatan operasional yang ada di Josh Gandos Bakery.</p>
	<p>5. Sumber Daya Manusia Menambah pekerja <i>outsourcing</i> dalam proses produksi apabila di perlukan dan menjaga hubungan baik antar karyawan agar lingkungan kerja baik dan nyaman.</p>
	<p>6. Penelitian dan Pengembangan Josh Gandos Bakery harus menciptakan sistem informasi manajemen berbasis digital untuk operasional agar menjadi lebih efisien serta melakukan penginovasian guna lebih menarik minat konsumen.</p>

Strategi	Differensiasi
Tujuan	Menjadi salah satu industri roti terbaik dibandingkan pesaing karena mempunyai kesan unik dan menarik terhadap konsumen dengan penggunaan teknologi yang canggih untuk produksi agar lebih maksimal serta sistem informasi manajemen yang berbasis digital. Serta menjalani <i>green</i> program atau dapat dikatakan dengan melakukan penginovasian untuk membuat lebih ramah terhadap lingkungan.
Kebijakan bagi masing-masing bagian untuk mendukung strategi ini yaitu	1. Pemasaran Josh Gandos Bakery dapat melakukan pemasaran dengan menjual produk pada <i>e-commerce</i> dan sosial media. Hal tersebut bertujuan agar pangsa pasar dari Josh Gandos Bakery lebih luas lagi dan dapat menekan biaya pemasaran serta pelayanan yang jauh lebih baik dengan berbasis digital.
	2. Keuangan Josh Gandos Bakery harus dapat menjalankan sistem ketika terdapat pemasukan dan pengeluaran keuangan agar tidak terjadi kerugian.
	3. Produksi Meningkatkan kinerja dan memperhatikan proses produksi di Josh Gandos Bakery dan juga meningkatkan kemampuan karyawan untuk bisa mengolah bahan baku dengan menggunakan mesin yang berteknologi canggih agar produksi menjadi lebih maksimal.
	4. Sistem Informasi Manajemen Josh Gandos Bakery harus dapat memperhatikan serta memelihara sistem informasi supaya tidak terdapat gangguan agar segala informasi tersampaikan dengan baik.
	5. Sumber Daya Manusia Meningkatkan kemampuan para karyawan untuk bisa menjalankan dan mengelola naik untuk produksi serta sistem informasi agar performa dari Josh Gandos Bakery lebih efektif.
	6. Penelitian dan Pengembangan Josh Gandos Bakery dapat melakukan penjualan dengan menggunakan <i>e-commerce</i> dan sosial media agar dapat bersaing di era digital saat ini. Serta melakukan inovasi dengan <i>green</i> program yaitu mengganti pengemasan dengan menggunakan besek bambu supaya lebih ramah lingkungan dan melakukan inovasi pada produk dengan mengubah tampilan tanpa merubah rasa dan kualitas.