

Penerapan Analisis SWOT pada Keboon Kopi Cafe & Resto

Iwan Bipiando^a, Wasiman^b

^{ab}Program Studi Magister Manajemen, Universitas Putra Batam

*Iwanbipiando@gmail.com, wasiman@puterabatam.ac.id

Abstract

This study applies SWOT analysis to Keboon Coffee Cafe and Resto, a culinary business located in Batam City. Its purpose is to provide insights to the management of Keboon Coffee Cafe & Resto to effectively manage the business in the long term. The Strengths of this business include its strategic location, attractive and Instagram-worthy interior design, comprehensive facilities, spacious premises, a diverse menu offering both Western and Indonesian cuisine, high-quality food at affordable prices, active social media promotion, and a strong reputation among customers. The business also has some Weaknesses, such as challenges with parking during peak hours, relatively slow food service, limited menu availability during certain hours, inflexible beverage packages, the need for ongoing innovation in food and beverages, and the necessity of adjusting portion sizes and prices. Opportunities for Keboon Coffee Cafe & Resto include its central and strategic location in the city, the broad appeal of its food and beverage concept across different demographics, and its family-friendly atmosphere. However, there are also Threats to consider, such as competition from similar businesses in the vicinity, business reliance on a leased location, which could impact long-term sustainability, and the continual need for innovation in menu offerings. This study uses a qualitative descriptive approach with key informants as the primary source of data collection.

Keywords : SWOT Analysis, Keboon Kopi Cafe & Resto, Food Business

Abstrak

Penelitian ini merupakan upaya menerapkan analisis SWOT pada Keboon Kopi Cafe & Resto, sebuah bisnis kuliner yang berlokasi di Kota Batam. Tujuannya adalah memberikan masukan kepada manajemen Keboon Kopi Cafe & Resto agar dapat mengelola bisnisnya dengan baik dalam jangka panjang. Poin-poin kuat dari bisnis ini termasuk lokasi strategisnya, desain interior yang menarik dan cocok untuk berfoto, fasilitas lengkap, luasnya tempat usaha, beragamnya menu makanan dari makanan Barat hingga makanan Nusantara, makanan berkualitas dengan harga terjangkau, promosi yang aktif di media sosial, dan reputasi yang baik di kalangan pelanggan. Di sisi lain, bisnis ini juga memiliki beberapa kelemahan, seperti kesulitan parkir saat pengunjung banyak, waktu penyajian makanan yang agak lama, ketersediaan menu yang terbatas pada jam tertentu, paket minuman yang kurang fleksibel, kebutuhan akan inovasi dalam makanan dan minuman, serta perlunya penyesuaian dalam porsi dan harga. Adapun peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Keboon Kopi Cafe & Resto meliputi lokasi yang strategis di pusat kota, keseluruhan konsep makanan dan minuman yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, dan suasana yang ramah bagi keluarga. Sementara itu, ada juga beberapa ancaman yang perlu dihadapi, seperti persaingan dengan bisnis sejenis di sekitar lokasi, status tempat usaha yang masih sewa yang dapat memengaruhi kelangsungan bisnis di masa mendatang, dan kebutuhan akan inovasi terus-menerus dalam menu makanan dan minuman. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, di mana tidak ada populasi dan sampel yang spesifik. Dalam penelitian ini, informasi diperoleh melalui informan utama untuk mengumpulkan data yang diperlukan.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Keboon Kopi Café & Resto, Bisnis Makanan

1. Pendahuluan

Tingginya tingkat persaingan bisnis makanan dan minuman yang saat ini terus meningkat, sehingga menyebabkan adanya tantangan dan peluang usaha agar dapat memenangkan persaingan yang kompetitif. Setiap pelaku bisnis bisa mempertahankan

posisi bisnis usahanya dengan melakukan pengkajian pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki agar bisnis yang dijalankan dapat bertahan dan terus tumbuh dan berkembang dimasa yang akan datang. Perilaku dan selera konsumen yang selalu berubah dengan adanya pengaruh dari

lingkungan di sekitarnya sehingga bisa menimbulkan dampak positif dan bahkan dampak negatif bagi berlangsungnya suatu usaha.

Tingkat persaingan yang tinggi di industri makanan dan minuman saat ini merupakan tantangan serius bagi para pelaku bisnis. Namun, di tengah persaingan yang kompetitif ini, terdapat juga peluang besar untuk memenangkan pasar. Setiap pemilik bisnis harus secara rutin melakukan analisis mendalam terhadap kekuatan dan kelemahan bisnis mereka, serta mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada. Ini memungkinkan mereka untuk mengambil tindakan yang tepat, mempertahankan dan meningkatkan posisi bisnis mereka. Perubahan perilaku dan selera konsumen yang terus berubah adalah fenomena yang tak terhindarkan, dan bisnis yang dapat menyesuaikan diri dengan cepat dengan pengaruh lingkungan sekitarnya akan mampu mendapatkan dampak positif, sementara yang tidak bisa berisiko menghadapi dampak negatif. Dengan demikian, adaptasi yang cerdas terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan adalah kunci untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis ini. Memahami tren terbaru, meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan adalah beberapa strategi yang dapat membantu bisnis makanan dan minuman tetap relevan dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

Tidak dapat dipungkiri bahwa industri kafe dan restoran kopi khususnya di Kota Batam saat ini sedang mengalami pertumbuhan yang pesat. Hal ini menyebabkan meningkatnya persaingan di antara bisnis serupa, baik yang sudah mapan maupun yang baru memulai, semuanya bersaing untuk mendapatkan pelanggan. Situasi ini mengharuskan manajemen Keboon Kopi Cafe & Resto untuk aktif mengenali dan memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan aset yang ada, seperti lokasi usaha (place), menu (product), harga (price) dan promosi (promotion). Pendekatan strategis ini penting untuk memastikan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang meskipun persaingan semakin ketat.

Tidak dapat dipungkiri bahwa industri kafe dan restoran, khususnya di Kota Batam, sedang mengalami pertumbuhan yang pesat. Hal ini menyebabkan persaingan semakin sengit di antara bisnis sejenis, baik yang telah mapan maupun yang baru memulai usaha, semuanya berusaha keras untuk menarik perhatian pelanggan. Dalam situasi ini, manajemen Keboon Kopi Cafe & Resto perlu secara proaktif mengidentifikasi dan

memanfaatkan peluang yang tersedia dengan optimal, termasuk lokasi usaha yang strategis, peningkatan menu dan kualitas produk, strategi harga yang kompetitif, serta promosi yang efektif. Pendekatan strategis ini adalah kunci untuk memastikan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang, bahkan di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan terus berinovasi, menjaga standar kualitas, dan memberikan pengalaman yang memikat kepada pelanggan, Keboon Kopi Cafe & Resto dapat tetap bersaing dan berkembang di pasar yang kompetitif ini.

Keboon Kopi Cafe & Resto merupakan salah satu bisnis makanan dan minuman yang belum 1 tahun menjalankan aktivitas bisnisnya namun sangat menarik minat konsumen untuk datang ke Keboon Kopi Cafe & Resto untuk menikmati sajian makanan dan minuman yang bernuansa Western hingga Nusantara yang dikemas dalam penyajian yang menarik serta berkelas dengan tetap memberikan harga cukup terjangkau bagi konsumen yang akan menikmati makanan dan minuman di Keboon Kopi Cafe & Resto sehingga dapat dinikmati semua kalangan umur.

Keboon Kopi Cafe & Resto menjalankan aktifitas usahanya di Komplek Palm Spring Batam Centre yang merupakan lokasi perumahan dengan tingkat hunian yang tinggi, serta lokasi yang berada di tengah kota Batam menjadikan akses ke Keboon Kopi Cafe & Resto menjadi sangat mudah. Untuk dapat menikmati makanan dan minuman di Keboon Kopi Cafe & Resto konsumen bisa menikmati langsung ditempat atau take away, selain itu juga konsumen dapat melakukan pemesanan menggunakan aplikasi online seperti Gofood. Keboon Kopi Cafe & Resto dalam upaya menjalankan usahanya berfokus kepada bagaimana memberikan kenyamanan, kepuasan konsumen dalam menikmati setiap layanan dari Keboon Kopi Cafe & Resto.

Untuk memuaskan dan memenuhi kebutuhan pelanggan, Keboon Kopi Cafe & Resto dipandu untuk memanfaatkan kekuatan dan peluangnya, secara efektif mengatasi kelemahan dan potensi ancamannya. Analisis yang digunakan untuk tujuan ini adalah analisis SWOT yang akan membantu manajemen Keboon Kopi Cafe & Resto dalam mengevaluasi kegiatan usahanya. Selanjutnya penulis berkenan untuk melakukan penelitian dengan judul berikut **“Penerapan Analisis Swot Pada Keboon Kopi Cafe & Resto”**.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu manajemen Keboon Kopi Cafe & resto dalam mengidentifikasi kekuatan dan peluangnya, sehingga memungkinkan mereka secara efektif mengatasi potensi ancaman dan kelemahan melalui analisis SWOT

2. Kajian Literatur

Ranfukti (2009:18) menjelaskan bahwa analisis SWOT melibatkan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Kotler (2008:88) menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang disebut dengan analisis SWOT. SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* dan *Weaknesses* lingkungan internal, serta *Opportunities* dan *Threats* lingkungan eksternal yang dihadapi dalam dunia usaha. Analisis SWOT melibatkan perbandingan antara faktor ancaman dengan faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan.

Analisis SWOT adalah sebuah kerangka kerja yang digunakan oleh perusahaan untuk merumuskan strategi dengan cara mengidentifikasi dan mengevaluasi berbagai faktor yang memengaruhi kinerja dan posisi mereka di pasar. Ranfikuti (2009) menjelaskan bahwa analisis SWOT melibatkan identifikasi faktor-faktor tersebut secara sistematis, dengan membedakan antara faktor internal, yaitu kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) perusahaan, serta faktor eksternal, yaitu peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan sekitarnya. Konsep ini sesuai dengan pandangan Kotler (2008), yang menggambarkan analisis SWOT sebagai evaluasi menyeluruh terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan. Dengan membandingkan faktor ancaman dengan kekuatan dan kelemahan internal, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih baik untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman, sehingga tetap kompetitif di dunia bisnis yang dinamis. Ini adalah alat penting dalam perencanaan strategis yang membantu perusahaan memahami situasi mereka dan mengambil keputusan yang tepat.

Rangkuti (2009:18) menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah pendekatan sistematis untuk mengidentifikasi dan merumuskan strategi perusahaan dengan mengidentifikasi faktor-faktor penting. Menurut Kotler (2008:88), analisis SWOT merupakan evaluasi menyeluruh terhadap kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapinya dalam dunia bisnis. Singkatan SWOT sendiri merujuk pada *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) yang merupakan faktor internal, serta *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) yang merupakan faktor eksternal. Analisis SWOT melibatkan perbandingan antara faktor-faktor eksternal yang mewakili peluang dan ancaman dengan faktor-faktor internal yang mencerminkan kekuatan dan

kelemahan perusahaan. Dengan demikian, analisis SWOT membantu perusahaan dalam merencanakan strategi yang sesuai dengan lingkungan dan potensi internalnya.

Menurut Kotler (2004) Strategi pemasaran terdiri dari prinsip-prinsip dasar yang mendasari manajemen untuk mencapai tujuan bisnis dan pemasarannya dalam sebuah pasar sasaran, strategi pemasaran mengandung keputusan dasar tentang pemasaran, bauran pemasaran, bauran pemasaran dan alokasi pemasaran.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008: 36) tujuan dari pemasaran adalah membangun dan menata hubungan pelanggan yang menguntungkan. Pemasaran berusaha menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai unggul untuk mempertahankan, dan meningkatkan pelanggan yang ada dengan memberikan kepuasan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008: 64) analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*Threats*) suatu perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk menentukan beberapa strategi yang ada di perusahaan.

Analisis SWOT adalah sebuah kerangka kerja yang digunakan dalam manajemen bisnis untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang dapat memengaruhi kesuksesan perusahaan. Kerangka kerja ini terdiri dari empat komponen utama: *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Berikut adalah uraian atau pengertian dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunity*, *Threats* menurut David dan FredR (2005: 47):

- a) **Strengths (Kekuatan):** Ini adalah aspek-aspek positif yang dimiliki oleh perusahaan dalam lingkungan internalnya. Kekuatan ini dapat mencakup hal-hal seperti reputasi yang baik, tim yang kompeten, teknologi terkini, sumber daya finansial yang kuat, atau produk dan layanan yang unggul. Identifikasi kekuatan ini membantu perusahaan memanfaatkannya untuk menciptakan keunggulan kompetitif.
- b) **Weaknesses (Kelemahan):** Kelemahan adalah aspek-aspek negatif atau keterbatasan dalam lingkungan internal perusahaan. Ini bisa mencakup hal seperti manajemen yang tidak efisien, kurangnya sumber daya, produk yang kurang inovatif, atau masalah kualitas. Mengidentifikasi kelemahan ini penting agar perusahaan dapat mengatasi atau meminimalkan dampak negatifnya.

- c) **Opportunities (Peluang):** Peluang adalah faktor-faktor positif yang ada di lingkungan eksternal perusahaan yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan dan kesuksesan. Peluang bisa datang dari perubahan tren pasar, perkembangan teknologi, pertumbuhan pasar, atau perubahan regulasi. Mengidentifikasi peluang membantu perusahaan merancang strategi untuk memanfaatkannya.
- d) **Threats (Ancaman):** Ancaman adalah faktor-faktor negatif dalam lingkungan eksternal yang dapat menghambat pertumbuhan atau mengancam kelangsungan perusahaan. Ancaman bisa berasal dari persaingan yang ketat, perubahan regulasi, perubahan selera pelanggan, atau faktor-faktor ekonomi yang tidak menguntungkan. Mengidentifikasi ancaman memungkinkan perusahaan untuk merencanakan tindakan mitigasi.

Analisis SWOT membantu perusahaan untuk secara sistematis mengevaluasi kondisinya dengan melihat aspek internal dan eksternal. Hasil analisis ini kemudian digunakan untuk merumuskan strategi yang lebih baik, memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman. Ini adalah alat penting dalam perencanaan bisnis yang membantu perusahaan untuk tetap relevan dan berdaya saing di pasar yang kompetitif.

Dalam penelitian oleh Arum Jayanti dan rekan-rekannya pada tahun 2021, yang berjudul "Penerapan Analisis SWOT pada Wilton Cafe & Resto," ditemukan bahwa Wilton Cafe & Resto memiliki beberapa kekuatan diantaranya adalah lokasi yang strategis, desain interior yang menarik dan cocok untuk berfoto, fasilitas lengkap, luasnya tempat usaha, bergamnya menu makanan, kualitas makanan yang tinggi, kemampuan untuk terus berinovasi dengan menciptakan menu baru, harga yang terjangkau, promosi aktif di media sosial dan reputasi yang baik dikalangan pelanggan. Namun, terdapat pula beberapa kelemahan, seperti keterbatasan aksesibilitas oleh semua kalangan, keterbatasan masa simpan bahan baku, serta belum adanya promosi melalui media televisi. Adapun peluang yang teridentifikasi adalah posisi Wilton Cafe & Resto yang berada di depan pintu masuk mall yang sering dikunjungi oleh pengunjung, adanya paket menu makanan, memiliki ciri khas dalam menu, dan peluang untuk melakukan promosi gratis. Sementara itu, ancaman yang dihadapi Wilton Cafe & Resto meliputi persaingan dari berbagai pilihan bisnis

makanan di sekitarnya, jumlah usaha sejenis yang bersaing, dan keterbatasan ketersediaan bahan baku.

Syaiful, Elihami (2020) meneliti tentang Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Minuman Kamsia Boba Milik Abdullah Di Tengah Pandemi COVID-19 Di Kabupaten Bangkalan bahwa adanya Pandemi ini menyebabkan penjualan turun drastis, dengan kebijakan yang dikeluarkan oleh Abdullah untuk manajemen pemasaran usaha minumannya secara bertahap bidang usaha miliknya mampu bertahan dan tetap efektif. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui manajemen informasi pemasaran yang ada di tengah Pandemi Covid19 yang terjadi dewasa ini. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif-deskriptif dengan pendekatan studi kasus tentang manajemen informasi pemasaran di tengah Pandemi COVID-19 pada bidang usaha Kamsia Boba milik Abdullah di Kabupaten Bangkalan. Berdasarkan analisis SWOT menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Berdasarkan hasil analisis SWOT diatas diperoleh bahwa di dalam matriks IFAS menunjukkan faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,47. Hal ini mengindikasikan bahwa Usaha kamsia boba berada pada posisi internal yang begitu kuat. Selanjutnya, didalam matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,14. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha dari Usaha kamsia boba dapat merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman yang berada di pasar industrinya. Adapun dalam diagram cartesius ditunjukkan bahwa Usaha kamsia boba berada pada kuadran Growth dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Hasil penelitian berdasarkan matriks SWOT yang terdiri dari empat alternatif strategi maka didapatkan strategi sebagai berikut: Strategi SO: Meningkatkan strategi pemasaran melalui sosial media dengan mengikuti kemajuan teknologi. Strategi WO: Selalu mengikuti berbagai event kuliner yang ada agar tidak kalah saing dengan pesaing yang mengeluarkan produk yang sama. Strategi ST: Mempertahankan harga produk minuman yang terjangkau agar tidak kalah saing dengan perusahaan yang mengeluarkan produk yang sama. Strategi WT: Menciptakan

produk yang lebih variatif dengan memperhatikan kualitas dari bahan baku.

Wicaksono (2018) meneliti tentang Strategi Pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT Tanpa Skala Industri Pada PT X Di Jakarta bahwa persaingan dunia bisnis yang semakin ketat serta perkembangan teknologi yang semakin canggih dan modern, membuat perusahaan berusaha mencari strategi yang cepat dan tepat dalam memasarkan produk untuk memenuhi kebutuhan industri. Perkembangan dunia industri yang terus berkembang di berbagai bidang, khususnya industri alat berat sehingga dibutuhkan suatu strategi untuk dapat memenangkan persaingan dan mendapatkan pangsa pasar yang besar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggambarkan fakta-fakta dan menjelaskan keadaan berdasarkan faktafakta dan data angka yang ada dan mencoba menganalisis kebenarannya melalui data yang diperoleh. Metode analisis yang digunakan yaitu Analisis SWOT TSI (Tanpa Skala Industri) dengan menggunakan metode EFAS (analisis faktor eksternal) dan IFAS (analisis faktor internal) perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan X dalam menggunakan SWOT Tanpa Skala Industri menempatkan strategi *Strength* (S) > *Opportunity* (O), Strategi *Opportunity* (O) > *Weakness* (W), Strategi *Strength* (S) > *Threat* (T) dan Strategi *Threat* > *Weakness* (W), sehingga kondisi ini bahwa PT X berada pada posisi memanfaatkan strategi SO yang mempunyai nilai skor tertinggi yaitu = 7.6, selanjutnya diikuti strategi ST= 6.6, WO= 6.0 dan WT= 4.8. Dari hasil tersebut maka strategi yang dilakukan oleh perusahaan X yaitu melakukan strategi mempertahankan citra merek dan melakukan penetrasi pasar untuk mencari pangsa pasar yang lebih besar. Penguatan sumber daya manusia (SDM) perlu dilakukan agar perusahaan dapat menambah dan melatih SDM khususnya tenaga teknis yang profesional.

Luntungan, Tawas (2019) meneliti tentang "Strategi Pemasaran Bambuden Boulevard Manado: Analisis SWOT". Strategi pemasaran dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual sangatlah terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Penelitian ini

bertujuan untuk menentukan strategi apa yang sesuai untuk rumah makan Bambuden Boulevard Manado di masa yang akan datang. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif karena bertujuan untuk menggambarkan keadaan di lapangan. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa dari analisis matriks EFE, IFE, matriks SWOT kualitatif dan kuantitatif menunjukkan bahwa strategi yang cocok untuk rumah makan Bambuden Boulevard adalah strategi pengembangan produk, pengembangan pasar, penetrasi pasar, integrasi mundur, integrasi kedepan, dan diversifikasi konsentris. Sebaiknya rumah makan Bambuden Boulevard Manado harus menjaga kualitas produk dan pelayanan agar dapat membuat konsumen puas dan loyal.

3. Metode Penelitian

Dalam penelitian yang dilaksanakan pada Keboon Kopi Cafe & Resto, yang terletak di Palm Spring Housing Complex Batam Centre, Kota Batam, informan utama adalah manajer yang secara langsung berkontribusi dalam memberikan data penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan melakukan pertanyaan dan jawaban untuk mendapatkan informasi terkait masalah yang diteliti dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini, digunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari objek penelitian melalui wawancara dengan manajer, dimana pertanyaan seputar analisis SWOT. Sementara itu, data sekunder adalah informasi yang diperoleh dari sumber lain yang relevan dengan penelitian ini, seperti ulasan dari konsumen. Data sekunder mencakup literatur serta data-data yang berasal dari objek penelitian yang diperlukan untuk menyusun penelitian ini. Teknik analisis data yang digunakan adalah matriks analisis SWOT (dikutip dari Freddy Rangkuti, 2009:31), yang merupakan alat untuk menggambarkan dengan jelas bagaiman peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

4. Hasil dan Pembahasan *Strenght* (Kekuatan)

Kekuatan Keboon Kopi Cafe & Resto di Kota Batam dapat diuraikan sebagai berikut, Pertama, memiliki lokasi yang strategis; karena terletak di pusat Kota Batam didalam Komplek Perumahan Palm Spring, mudahnya akses bagi konsumen dari berbagai arah untuk

kelokasi. Kedua, desain interior yang menarik; dengan desain yang estetik dan instagramable, Keboon Kopi Cafe & Resto mampu menarik perhatian konsumen untuk mengunjungi tempat ini, bukan hanya untuk makan dan minum, tetapi juga untuk mengabadikan momen dilingkungan Keboon Kopi Cafe & Resto yang menawarkan fasilitas indoor dan outdoor dengan pemandangan kolam renang, taman dan lapangan tenis. Ketiga, Fasilitas yang Lengkap; Keboon Kopi Cafe & Resto menyediakan berbagai fasilitas seperti pendingin udara, musik, area merokok, toilet, meja untuk anak-anak, Wi-Fi gratis dan mushola. Keempat; Tempat Usaha yang Luas; Keboon Kopi Cafe & resto menawarkan pelayanan yang rama kepada semua konsumen dengan tujuan membangun loyalitas pelanggan. Kelima, Variasi menu makanan dan minuman cukup beragam; Keboon Kopi Cafe & Resto menyajikan berbagai pilihan yang dapat memenuhi selera konsumen. Keenam, Kualitas Makan; Keboon Kopi Cafe & Resto menghadirkan meny Western dan Nusantara dengan kualitas tinggi, disajikan dengan gaya yang berkelas menggunakan bahan terbaik. Ketujuh; harga yang terjangkau; menu makanan dan minuman tetap terjangkau bagi konsumen. Kedelapan, promosi dimedia sosial; dengan memanfaatkan kemandirian teknologi, Keboon Kopi Cafe & Resto aktif dalam melakukan promosi digital melalui platform media sosial seperti Instagram (@keboon.kopi) dan berkolaborasi dengan para influencer dari berbagai platform seperti Youtube hingga TikTok. Kesembilan, Citra Merek yang Baik; Keboon Kopi Cafe & Resto telah membangun citra yang positif hingga saat ini.

Weakness (Kelemahan)

Dari setiap usaha yang dijalankan akan ada kelemahan (*Weakness*) yang harus menjadi perhatian Keboon Kopi Cafe & Resto: Pertama; Waktu Penyajian Makanan yang Lama akan menyebabkan kondisi makanan bisa menjadi dingin serta adanya rasa kecewa dari konsumen. Kedua, Menu yang tidak tersedia pada saat memesan juga harus menjadi perhatian Keboon Kopi Cafe & Resto dimana adanya beberapa menu yang belum tersaji pada jam-jam tertentu misalnya pizza. Ketiga, Porsi Makanan yang di sajikan terhadap harga makanan pada Keboon Kopi Cafe & Resto ada konsumen yang berkomentar berkaitan hal ini sehingga pihak Keboon Kopi Cafe & Resto harus banyak melakukan inovasi terhadap makanan dan minuman yang sesuai dengan porsi makanan dan harga. Keempat, Package Minuman yang terlalu lentur pada Keboon Kopi Cafe & Resto sehingga adanya ketidaknyamanan pada saat di genggam.

Kelima, Inovasi Makanan dan Minuman, saat ini Keboon Kopi Cafe & Resto sudah memberikan banyak variasi makanan dan minuman, namun hal ini tidaklah cukup sehingga mengharuskan melakukan inovasi makanan dan minuman sehingga tidak menimbulkan rasa bosan dari konsumen yang datang. Kelima, Parkir yang Penuh saat pengunjung Ramai, ini menjadi perhatian bagi Keboon Kopi Cafe & Resto berkaitan dengan penambahan lokasi parkir pada saat ramainya pengunjung di Keboon Kopi Cafe & Resto. Keenam, Paket Menu Makanan, Keboon Kopi Cafe & Resto dirasa perlu menyediakan beberapa paket menu makanan yang dapat dipilih konsumen.

Opportunities (Peluang)

Yang menjadi peluang (*opportunities*) Keboon Kopi Cafe & Resto: Pertama; Lokasi yang berada di Tengah Kota dan Lingkungan yang nyaman sehingga mudah diakses oleh konsumen dari berbagai arah. Kedua; Menu Makanan dan Minuman dapat dinikmati oleh semua orang, menu makanan dan minuman Keboon Kopi Cafe & Resto yang tidak hanya berfokus kepada minuman kopi namun juga menyediakan minuman tea yang bilang konsumen tidak begitu menyukai kopi, selain itu makanan yang disajikan juga ada bernuansa Nusantara. Ketiga; Ramah Keluarga, Keboon Kopi Cafe & Resto memberikan kenyamanan bagi konsumen yang membawa keluarganya, baik dari sisi tempat, menyajikan makanan dan minuman dapat di konsumsi dari anak-anak hingga orang dewasa. Keempat; Promosi yang dilakukan Gratis, Keboon Kopi Cafe & Resto melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial yang dimiliki seperti instagram sehingga bisa dikatakan tidak memerlukan biaya yang besar dalam melakukan promosi.

Threats (ancaman)

Yang menjadi ancaman (*theats*) Keboon Kopi Cafe & Resto; Pertama, Banyaknya Pesaing, Keboon Kopi Cafe & Resto yang baru 1 tahun menjalankan aktifitasnya tidak selalu menjadi pilihan utama konsumen penikmat kopi, sehingga hal ini dapat berdampak kepada omset penjualan dari Keboon Kopi Cafe & Resto sendiri. Kedua, Inovasi Makanan dan Minuman, Keboon Kopi Cafe & Resto harus dapat mengambil keputusan cepat dalam menciptakan menu makanan dan minuman baru agar tidak menciptakan rasa bosan atas makanan dan minuman yang disajikan kepada konsumen dengan tidak melakukan inovasi. Ketiga, Lokasi Usaha Milik Pihak Lain, Keboon Kopi Cafe & Resto saat ini berdiri pada tempat yang masih menyewa sehingga akan adanya dampak tidak diperpanjang lokasi penyewaan atau akan dilakukan pembangunan perluasan

tempat usaha Keboon Kopi Cafe & Resto berdiri saat ini yang informasinya akan didirikan Apartemen, hal ini akan dapat mengancam keberlangsungan usaha Keboon Kopi Cafe & Resto sendiri.

Tabel 1. Rekapitulasi Analisis SWOT

No. 4P	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
1	<p>a. Tempat yang strategis</p> <p>b. Desain interior yang aesthetic dan instagramable</p> <p>c. Fasilitas yang disediakan lengkap</p> <p>d. Tempat Usaha Luas</p>	<p>a. Parkir Penuh saat Ramai</p> <p>b. Waktu Penyajian Makanan Lama</p>	<p>a. Lokasi di Tengah Kota & Kemudahan</p> <p>b. Makanan dan Minuman dapat di nikmati semua orang</p> <p>c. Makanan dan Minuman Ramah keluarga</p>	<p>a. Pesaing di Lokasi Usaha</p> <p>b. Tempat masih menyewa</p> <p>c. Inovasi makanan dan Minuman</p>
2	<p>a. Variasi Menu Makanan dan Minuman</p> <p>b. Kualitas Makanan</p>	<p>a. Menu yang tidak tersedia di Jam tertentu</p> <p>b. Porsi Makanan terhadap harga</p>	<p>a. Package Minuman yang lentur</p> <p>b. Inovasi Makanan dan Minuman</p>	
3	<p>a. Harga yang Masih terjangkau</p>	<p>a. Promosi di Sosial Media</p> <p>b. Brand Nama</p>	<p>a. Promosi Gratis</p>	

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah alat yang berguna untuk mengevaluasi kondisi internal dan eksternal suatu bisnis atau proyek. Di bawah ini, saya akan membantu Anda menerapkan analisis SWOT pada Keboon Kopi Cafe & Resto:

Kekuatan (*Strengths*):

- a) **Lokasi Strategis:** Keboon Kopi Cafe & Resto memiliki lokasi yang strategis di pusat kota atau area yang ramai, membuatnya mudah diakses oleh pelanggan.
- b) **Kualitas Produk:** Kualitas kopi dan makanan yang luar biasa dapat menjadi kekuatan utama. Pastikan produk Anda memiliki cita rasa yang konsisten dan memuaskan.
- c) **Atmosfer dan Desain Interior:** Suasana dan desain interior yang menarik dapat menarik pelanggan untuk menghabiskan waktu lebih lama di kafe Anda.
- d) **Pegawai yang Ramah dan Profesional:** Layanan pelanggan yang baik dapat membedakan Anda dari pesaing. Pastikan karyawan Anda memiliki pelatihan yang baik dan bersikap ramah.
- e) **Pemasaran Kreatif:** Kemampuan untuk memasarkan Keboon Kopi Cafe & Resto secara kreatif, baik melalui media sosial, promosi, atau kerja sama dengan komunitas lokal.

Kelemahan (*Weaknesses*):

- a) **Biaya Operasional Tinggi:** Jika biaya operasional seperti sewa, listrik, atau bahan baku tinggi, ini bisa menjadi kelemahan yang signifikan.
- b) **Keterbatasan Sumber Daya Manusia:** Jika Anda memiliki tim yang terbatas, bisa menjadi tantangan mengelola cafe dan restoran dengan

baik, terutama saat ada lonjakan pelanggan.

- c) **Kualitas Produk yang Inkonsisten:** Konsistensi dalam menyajikan makanan dan minuman harus dijaga dengan ketat. Jika ada variasi dalam kualitas, itu bisa menjadi kelemahan.
- d) **Persaingan Kuat:** Jika ada banyak kafe dan restoran di sekitar Anda, persaingan dapat menjadi hambatan.

Peluang (*Opportunities*):

- a) **Ekspansi Menu:** Menambahkan beragam makanan dan minuman baru ke menu dapat menarik pelanggan yang berbeda.
- b) **Penggunaan Online:** Meningkatkan presensi online, termasuk pemesanan online dan pengiriman makanan, dapat meningkatkan pendapatan.
- c) **Kemitraan Lokal:** Bermitra dengan bisnis lokal, seperti toko buku atau galeri seni, untuk mengadakan acara bersama atau promosi.
- d) **Ekspansi Ke Cabang Baru:** Jika bisnis Anda sudah stabil, pertimbangkan untuk membuka cabang baru di lokasi strategis lainnya.

Ancaman (*Threats*):

- a) **Kondisi Ekonomi Buruk:** Ketidakstabilan ekonomi bisa mengurangi daya beli pelanggan.
- b) **Perubahan Kebijakan:** Perubahan dalam peraturan pemerintah atau peraturan kesehatan yang tiba-tiba dapat berdampak pada operasi Anda.
- c) **Persaingan Tinggi:** Persaingan yang ketat dengan kafe dan restoran lain di sekitar Anda bisa mengurangi pangsa pasar.
- d) **Perubahan Selera Konsumen:** Selera konsumen bisa berubah seiring waktu. Anda harus selalu mengikuti tren dan mengadaptasi menu Anda.

Setelah Anda menentukan faktor-faktor ini, Anda dapat menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang lebih baik untuk Keboon Kopi Cafe & Resto. Ini akan membantu Anda memaksimalkan kekuatan Anda, mengatasi kelemahan Anda, memanfaatkan peluang yang ada, dan mengantisipasi ancaman yang mungkin muncul. Selain itu, jangan lupa untuk terus memantau dan mengevaluasi analisis SWOT Anda secara berkala karena kondisi bisnis dapat berubah seiring waktu.

5. Kesimpulan dan Saran.

Berdasarkan hasil penelitian dan uraian tentang analisis SWOT pada Keboon Kopi cafe & Resto, dapat disimpulkan bahwa Keboon

Kopi Cafe & Resto memiliki lokasi yang strategis, desain interior yang menarik dan cocok untuk berfoto, fasilitas yang lengkap, luasnya tempat usaha, serta beragamnya menu makanan dan minuman mulai dari masakan Western hingga masakan Nusantara, kualitas makanan dengan harga yang masih cukup terjangkau yang didukung dengan promosi disosial media dan brand name yang baik. Kelemahan pada Keboon Kopi Cafe & Resto, parkir penuh disaat pengunjung ramai, waktu penyajian makanan lama, menu makanan tidak tersedia pada jam tertentu, package minuman lentur, perlunya inovasi makanan dan minuman sehingga berpengaruh kepada juga kepada porsi makanan dan harga. Peluang Keboon Kopi Café & Resto yaitu lokasi yang berada di tengah kota dan strategis, makanan dan minuman dapat di nikmati semua orang dan makanan dan minuman yang ramah keluarga. Ancaman Keboon Kopi Café & Resto yaitu pesaing usaha dilokasi, tempat usaha yang masih menyewa yang berpengaruh kepada keberlangsungan usaha kedepannya dan perlunya inovasi makanan dan minuman.

Daftar Pustaka.

- David, Fred R. (2005). "Manajemen Strategis: Konsep. Edisi ketujuh". PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Jayanti, Arum, dkk (2021) Penerapan Analisis SWOT pada Wilton Cafe & Resto. *Jurnal Pendidikan Tabusai*, 5 (02), 3127-3131.
- Kotler, P. (2004). Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, implementasi dan Kontrol. Edisi Sebelas. Alih Bahasa, Hendra Teguh. Jakarta: Penerbit PT. Prenhallindo.
- Kotler, P., Armstrong, G. (2008). Prinsip-Prinsip Pemasaran terjemahan. Edisi 12, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip., dan Gary Armstrong., (2012), Principles of Marketing, 14th Ed, Prentice Hall, Jakarta.
- Luntungan, W. (2019). Strategi Pemasaran Bambuden Boulevard Manado: Analisis SWOT. *Jurnal EMBA*, Hal 5495-5504. Manado: Universitas Sam Ratulangi. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/26328>.
- Rangkuti, Freddy. (2006). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus. PT Gramedia Pustaka Utama : 2006.
- Rangkuti, F. (2015). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Syaiful. (2020). Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Minuman Kamsia Boba Milik Abdullah Di Tengah Pandemi COVID-19 Di Kabupaten

Bangkalan. *Jurnal EDUKASI NONFORMAL*, Hal 343-359. Madura: Universitas Trunojoyo. <https://ummaspul.ejournal.id/JENFOL/article/download/583/318>.

Watae, H, R., Worang, G, F., dan Soepeno, D. (2017). Pengaruh Faktor-Faktor Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Kopi Billy Samrat Di Manado. *Jurnal EMBA*, Hal. 4245-4254. Manado: Universitas Sam Ratulangi. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/18390>.

Wicaksono, A. (2018). Strategi Pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT Tanpa Skala Industri Pada PT. X Di Jakarta. *Jurnal Manajemen Industri dan Logistik*, Hal 192-201. Jakarta: Politeknik APP Jakarta. <http://garudaristekbrin.go.id/documents/detail/748098>.