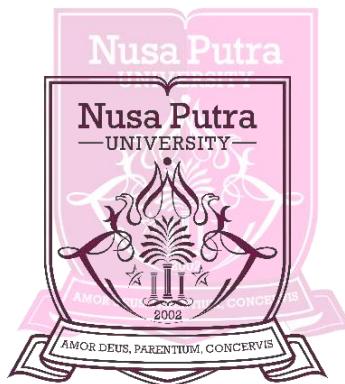


**ANALISA STRATEGI PENGEMBANGAN PADA
CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI**

SKRIPSI

ALKAAANGRAENI.R

20210080227



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS HUKUM DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSAPUTRA
SUKABUMI
2025**

**ANALISA STRATEGI PENGEMBANGAN PADA
CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Menempuh
Gelar Sarjana Pada Program Studi Manajemen*

ALKAAANGRAENI.R

20210080227



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS HUKUM DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSAPUTRA
SUKABUMI
2025**

PERNYATAAN PENULIS

JUDUL : ANALISA STRATEGI PENGEMBANGAN PADA CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI

NAMA : ALKA ANGRAENI. R

NIM : 20210080227

"Saya menyatakan dan bertanggungjawab dengan sebenarnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri kecuali cuplikan dan ringkasan yang masing- masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti- bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar Sarjana Manajemen saya beserta segala hak dan kewajiban yang melekat



ALKAA ANGRAENI. R

Penulis

PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : ANALISA STRATEGI PENGEMBANGAN PADA CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI

NAMA : ALKA ANGRAENI. R

NIM : 20210080227

Skripsi ini telah diujikan dan dipertahankan didepan Dewan Pengaji pada Sidang Skripsi tanggal 21 Mei 2025 Menurut pandangan kami, Skripsi ini memadai dari segi kualitas untuk tujuan penganugerahan gelar Sarjana Manajemen.

Sukabumi, Juni 2025

Pembimbing I

Pembimbing II

Agung Maulana, SE, M.A
NIDN 0412089501

Ketua Pengaji



Dr. Ir Dana Budiman, M.Si
NIDN 8945420021

Ketua Prodi Studi Manajemen

Kalfajrin Kurniaji, MBA
NIDN 0429128506

Ana Yuliana Jasuni, M.M
NIDN 0414079101

PLH. Dekan Fakultas Binis Dan Humaniora

CSA Teddy Lesmana, S.H., M.H
NIDN 0414058705

ABSTRACT

This study aims to ensure that every cafe and bistro is able to adapt and find the right business strategy to survive and thrive in the midst of this increasingly tight competition. The research method used in this study uses a qualitative research type with a case study approach. Qualitative methods with a case study approach use various data sources such as interviews, observations, and collection of supporting documents to increase the validity of the study. Furthermore, an analysis is carried out using a SWOT matrix through an approach to external factors (EFAS) and internal factors (IFAS). From the results of the research and observations that have been carried out, the strengths of Butler Bar & Bistro such as the use of quality raw materials, affordable selling prices, customer service, and unique and attractive building designs can be utilized to increase visitor appeal so that profits can be obtained optimally. The strategy that has been prepared is in accordance with the results of observations and data analysis to minimize the weaknesses and threats faced by the Butler Bar & Bistro Sukabumi cafe.

Keywords: Cafe, Strategy, SWOT



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan agar setiap café dan bistro mampu beradaptasi dan menemukan strategi bisnis yang tepat untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat ini. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus menggunakan berbagai sumber data seperti wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen pendukung untuk meningkatkan validitas penelitian. Selanjutnya dilakukan analisis dengan menggunakan matriks SWOT melalui pendekatan terhadap faktor eksternal (EFAS) dan faktor internal (IFAS). Dari hasil penelitian dan observasi yang sudah dilaksanakan, maka kekuatan yang dimiliki Butler Bar & Bistro seperti penggunaan bahan baku berkualitas, harga jual yang terjangkau, pelayanan pelanggan, dan desain bangunan yang unik dan menarik, dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya tarik pengunjung sehingga keuntungan dapat diperoleh secara maksimal. Strategi yang telah disusun sesuai dengan hasil observasi dan analisa data untuk meminimalisir kelemahan yang dimiliki dan ancaman yang dihadapi café Butler Bar & Bistro Sukabumi.

Kata kunci: Café, Strategi, SWOT



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul ”**ANALISA STRATEGI PENGEMBANGN PADA CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI”**. Salah satu syarat dalam menempuh gelar sarjana Manajemen di Univeritas Nusa Putra Sukabumi.

Skripsi ini dapat terselesaikan tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang senantiasa memberikan bimbingan, dukungan dan juga arahan. Untuk itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Agung Maulana SE, MA, dan Bapak Dr. Ir Dana Budiman, M.Si Selaku dosen pembimping dalam pembuatan Skripsi ini
2. Teman-teman yang membantu dengan sepenuh hati sehingga skripsi ini dapat tersusun.
3. Orang Tua dan keluarga yang sudah memberikan do'a, dukungan moral maupun materil tanpa henti.

Akhir kata, semoga segala do'a dan dukungan yang telah diberikan semua pihak mendapatkan balasan yang berlipat dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat kami harapkan demi perbaikan. Dan semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat baik bagi penulis maupun pembaca. Aamiin Yaa Rabbal' Alamin.

Sukabumi, 02 Mei 2025

Penulis

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik UNIVERSITAS NUSA PUTRA, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alka Angraeni. R

NIM 20210080227

Program Studi : Manajemen

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Nusa Putra Sukabumi, **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Non-Exclusif Royalty – Free Right)** atas karya ilmiah yang berjudul :

“ANALISA STRATEGI PENGEMBANGAN PADA CAFÉ BUTLER BAR & BISTRO SUKABUMI”

Beserta perangkat yang ada. Dengan Hak Bebas Royalti Non Ekslusif ini Universitas Nusa Putra berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Sukabumi

Pada Tanggal : Juni 2025

Yang Menyatakan,

Alka Angraeni. R

DAFTAR ISI

PERNYATAAN PENUIS.....	ii
PENGESAHAN SKIPSI	iii
ABSTRACT.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DATAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	3
2.1.1 Pengertian UMKM	3
2.1.2 Kriteria UMKM	3
2.1.3 Karakteristik UMKM	4
2.2 Kuliner	4
2.2.1 Pengertian Kuliner	5
2.2.2 Jenis – Jenis Kuliner	5
2.3 Teori Strategi	5
2.3.1 Pengertian Strategi	5
2.3.2 Strategi Alternatif	6
2.4 Penelitian Terdahulu	8
BAB III METODE PENELITIAN	14
3.1 Lokasi Penelitian.....	14
3.2 Subjek dan Objek Penelitian.....	14
3.3 Jenis Penelitian.....	14

3.4 Sumber Data	14
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	14
3.6 Teknik Analisis Data	15
3.6.1 Analisis Business Model Canvas	15
3.6.1.1 Pengertian Business Model Canvas.....	15
3.6.1.2 Analisis Business Model Canvas	15
3.6.2 Analisis SWOT	16
3.6.2.1 Pengertian SWOT.....	16
3.6.2.2 Faktor Analisis SWOT	16
3.6.2.3 Analisis Internal dan Analisis Eksternal.....	18
3.6.2.4 Analisis SWOT	19
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	22
4.1 Gambaran Umum dan Objek Penelitian	22
4.1.1 Sejarah Butler Bar & Bistro.....	22
4.1.2 Lokasi Butler Bar & Bistro.....	22
4.1.3 Struktur Organisasi	23
4.2 Hasil dan Pembahasan Penelitian	24
4.2.1 Business Model Canvas.....	24
4.3 Analisis SWOT	29
4.4 Analisis Strategi	33
BAB V PENUTUP.....	36
5.1 Kesimpulan	36
5.2 Saran	36
Daftar Pustaka	38
DAFTAR LAMPIRAN	41

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Jumlah <i>Cafe</i> Dan Restoran Dikota Sukabumi Tahun 2024-2025	1
Tabel 2 <i>Penelitian Terdahulu</i>	8
Tabel 3 Skala <i>Intenal Factor Evaluation (IFE)</i>	18
Tabel 4 Matrik <i>Intenal Factor Evaluation (IFE)</i>	18
Tabel 5 Skala Extenal Factor Evaluation (EFE)	19
Tabel 6 Matrik External Factor Evaluation (EFE).....	19
Tabel 7 Matrik Analisis SWOT.....	20
Tabel 8 Business Model Canvas Café Buttler.....	27
Tabel 9 Matrik Analisis SWOT.....	30
Tabel 10 Matrik <i>Intenal Factor Evaluation (IFE)</i>	30
Tabel 11 Matrik <i>External Factor Evaluation (EFE)</i>	31
Tabel 12 Analisis Strategi	33



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Business Model Canvas	16
Gambar 2 Struktur Organisasi Café Butler.....	23
Gambar 3 Diagram SWOT	33



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Sukabumi, yang terkenal dengan keindahan alamnya, telah berkembang menjadi salah satu destinasi wisata yang cukup populer di Jawa Barat. Perkembangan ini berdampak pada sektor ekonomi, terutama dalam bidang kuliner dan pariwisata. Salah satu bisnis yang berkembang pesat di Sukabumi adalah cafe. Industri kuliner khususnya sektor cafe dan bistro, terus menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Meningkatnya minat masyarakat terhadap tempat-tempat nongkrong yang nyaman dan estetik menjadi salah satu pendorong utama. Cafe tidak hanya berfungsi sebagai tempat untuk bersantai tetapi juga sebagai ruang sosial untuk berkumpul dan bekerja. Sukabumi, sebagai salah satu kota berkembang di Indonesia, mengalami tren serupa dengan semakin banyaknya cafe dan bistro yang bermunculan.

Adanya potensi yang sangat baik untuk membuka usaha ini, membuat para pelaku industri cafe dan restoran mengalami persaingan yang semakin ketat terutama pada kota-kota besar yang mempunyai pesaing-pesaing yang semakin banyak membuatnya semakin sulit, sehingga mengharuskan para pelaku industri cafe dan restoran agar terus melakukan inovasi-inovasi baru agar dapat bertahan di tengah-tengah ketatnya persaingan.

Persaingan juga terjadi di Kota Sukabumi, dengan hadirnya berbagai macam cafe dan restoran saat ini membuat persaingan yang juga semakin ketat antara pelaku usaha industri cafe dan restoran. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Sukabumi perkembangan jumlah cafe dan restoran di tunjukan oleh tabel berikut ini

Tabel 1 Pengembangan Jumlah *Cafe* Dan Restoran Dikota Sukabumi Tahun 2024-2025

Pengembangan Bisnis <i>Café</i> dan Restoran	Tahun	
	2023	2024
kota Sukabumi	42	165

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2025

Berdasarkan pada tabel diatas, menunjukan bahwa perkembangan industri cafe dan restoran di kota Sukabumi terus mengalami peningkatan yang sangat baik. Dari tahun 2023 hingga 2024 jumlah cafe dan restoran di kota Sukabumi mengalami peningkatan.

Terjadinya peningkatan yang pesat disebabkan karena bisnis cafe dan restoran merupakan bisnis yang sangat menjanjikan bagi para pelaku usaha. Dengan melihat gaya hidup modern saat ini terutama di kota Sukabumi, masyarakatnya yang sangat konsumtif telah memotivasi para pelaku bisnis untuk menjadikan cafe dan restoran bukan sekedar sebagai area makan saja, namun juga menjadi sebagai salah satu tempat untuk berkumpul.

Setiap cafe dan bistro harus mampu beradaptasi dan menemukan strategi bisnis yang tepat untuk bertahan dan berkembang. Di tengah persaingan yang semakin ketat ini, Butler Bar & Bistro Sukabumi adalah salah satu cafe yang berusaha menghadapi tantangan tersebut

dengan konsep yang dirancang dengan teliti untuk memenuhi selera beragam pengunjung. Khususnya kenyamanan, makanan berkualitas, dan pelayanan yang ramah. Selain itu, cafe ini dilengkapi dengan berbagai fasilitas modern seperti wi-fi gratis, ruang meeting yang dapat disewa, serta area outdoor yang indah untuk acara-acara khusus. Cafe ini telah berhasil menarik perhatian banyak pengunjung. Namun, dalam dunia bisnis yang kompetitif, menjaga dan meningkatkan profitabilitas adalah tantangan yang harus dihadapi oleh setiap usaha kuliner. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi-strategi yang dapat digunakan oleh Butler Bar & Bistro untuk memaksimalkan keuntungan mereka.

Namun, meskipun memiliki potensi dan daya tarik yang kuat, Butler Bar & Bistro menghadapi beberapa gejala masalah yang mengindikasikan kurang optimalnya pencapaian keuntungan. Beberapa gejala tersebut meliputi fluktuasi jumlah pengunjung, penurunan tingkat kepuasan pelanggan, dan tidak stabilnya pertumbuhan pendapatan bulanan.

Penyebab dari gejala masalah ini beragam, di antaranya adalah kurang efektifnya strategi harga yang diterapkan, promosi yang kurang menarik perhatian target pasar, persaingan yang ketat serta kualitas layanan yang tidak konsisten. Faktor-faktor ini mempengaruhi kemampuan cafe untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, yang pada akhirnya berdampak pada keuntungan maksimal yang bisa diraih. Dalam industri kuliner yang kompetitif, kegagalan untuk beradaptasi dan meningkatkan strategi bisnis dapat mengakibatkan penurunan pendapatan yang signifikan dan bahkan potensi kerugian. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi sangat penting untuk membantu Butler Bar & Bistro merumuskan strategi yang efektif guna memaksimalkan keuntungan.

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi UMKM dibidang cafe di era banyaknya cafe di Sukabumi
2. Bagaimana strategi pengusaha cafe butler dalam memajukan usahnya di era banyanya persaingan cafe di sukabumi

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisa kondisi UMKM bidang cafe di era banyaknya cafe di Sukabumi
2. Untuk menganalisa strategi pengusaha cafe butler dalam memajukan usahnya di era banyanya persaingan cafe yang bermunculan di Sukabumi

1.3 Manfaat Penelitian

1. Bagi manajemen cafe : memberikan panduan dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif dan tantangan untuk meningkatkan keuntungan.
2. Bagi peneliti lain : menambah referensi dalam kajian strategi bisnis di sektor kuliner, khususnya pada cafe.
3. Bagi mahasiswa : sebagai bahan pembelajaran mengenai penerapan strategi bisnis dalam sebuah usaha di bidang kuliner.

<ul style="list-style-type: none"> 2. Loyalitas konsumen terhadap produk. 3. Pemanfaatan sosial media atau <i>market place</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> 2. Kualitas produk yang terjamin dengan bahan baku yang digunakan untuk meningkatkan loyalitas konsumen agar dapat meningkatkan pangsa pasar yang baik (S2,O2) 	<ul style="list-style-type: none"> 2. Melakukan inovasi dengan menyediakan berbagai menu baru untuk meningkatkan daya tarik pelanggan (S3,O3)
<p>Ancaman (Threat)</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Pesaing utama bisa datang dari lingkungan sekitar, berawal dari konsumen kemudian menjual atau membuka resto dengan menjual menu serupa 3. Distribusi belum merata diseluruh daerah 	<p>Strategi S-T</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan layanan <i>ala carte</i> (pesan dan makan ditempat), <i>take away</i> (pesan dan dibawa pulang), dan <i>delivery order</i> yang bekerjasama dengan <i>provider</i> transportasi online seperti Gojek dan Grab, disesuaikan dengan permintaan dari pelanggan. (S3,T3) 	<p>Strategi W-T</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Melakukan kerjasama dengan distributor agar dapat memperoleh bahan baku yang berkualitas dengan harga yang terjangkau (W3,T1)

A. Strengths Opportunities (SO)

Strategi ini merupakan strategi yang didapatkan dari perumusan strategi SO yang merupakan gabungan dari faktor kekuatan dan peluang yang dimana menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

1. Meningkatkan kualitas pengemasan dengan memanfaatkan teknologi terbaru. Karena dengan meningkatkan kualitas pengemasan menggunakan teknologi terbaru maka akan menambah minat konsumen.
2. Kualitas produk yang terjamin dengan bahan baku yang digunakan untuk meningkatkan loyalitas konsumen agar dapat meningkatkan pangsa pasar yang baik. Meninkatkan loyalitas konsumen salah satunya dengan cara membuat kualitas produk yang terjamin dengan menggunakan bahan baku berkualitas.

B. Weakness- Opportunities (WO)

Strategi ini merupakan strategi yang didapatkan dari gabungan antara faktor kelemahan dengan faktor peluang yang dimana meminimalkan kelemahan untuk mendapatkan peluang.

1. Meningkatkan teknologi informasi (media sosial) untuk menjangkau pasar yang masih luas. Untuk memperluas pangsa pasar salah satunya dengan meningkatkan teknologi informasi.
2. Melakukan inovasi dengan menyediakan berbagai menu baru untuk meningkatkan daya tarik pelanggan. Karena untuk meningkatkan daya Tarik pelanggan salah satunya dengan cara membuat inovasi menu yang baru.

C. Strengths- Treaths (ST)

Strategi ini merupakan strategi yang didapatkan dari gabungan faktor kekuatan dengan faktor ancaman yang dimana menggunakan kekutan untuk menghindari ancaman.

1. Menyediakan layanan *ala a carte* (pesan dan makan ditempat), *take away* (pesan dan dibawa pulang), dan *delivery order* yang bekerjasama dengan *provider* transportasi online seperti Gojek dan Grab, disesuaikan dengan permintaan dari pelanggan. Dengan begitu konsumen tidak perlu khawatir tidak ada waktu untuk membeli makanan di café butler, karena café butler menyediakan pesanan secara online.

D. Wekness- Treaths (WT)

Strategi ini merupakan strategi yang didapatkan dari gabungan antara faktor kelemahan dengan faktor ancaman yang dimana meminimalkan kelemahan dengan menghindari ancaman.

1. Melakukan kerjasama dengan distributor agar dapat memperoleh bahan baku yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Untuk mendapatkan bahan baju yang berkualitas dan harga yang terjangkau salah satunya dengan cara bekerjasama dengan distributor.



BAB V

PENUTUPAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai Berikut :

1. Kesimpulannya yaitu strategi yang dipakai untuk meningkatkan penjualan cafe butler yaitu dengan cara menggunakan kekuatan yang dimiliki dan dengan memaksimalkan peluang yang dimiliki seperti pemasaran dan pemanfaatan media sosial yang dimiliki cafe butler seperti Instagram, WhatsApp dan aplikasi ojek online Grabfood, dengan menggunakan strategi tersebut dapat membantu meningkatkan penjualan.
2. Hasil dari analisis Business Model Canvas (BMC) adalah customer segments cafe butler adalah semua kalangan dari anak-anak sampai dewasa, ekonomi masyarakat menengah maupun keatas dengan menawarkan value proposition cafe butler memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan rasa yang enak serta memperhatikan kualitas bahan baku, memperhatikan segi penyajian, menjamin kebersihan dan kesehatan makanan. Untuk menyampaikan value proposition maka cafe butler menggunakan channels dari cafe butler ada dua yaitu offline dan online. Dari segi online terdapat di instagram dan whatsapp, dan untuk di segi offline cafe butler menggunakan Customer Raport cafe butler yaitu memberikan diskon kepada konsumen. Revenue Streams cafe butler berasal dari hasil penjualan dengan memanfaatkan key resources cafe butler adalah aset fisik, finansial, dan sumber daya manusia. Adapun key activity dari cafe butler adalah kegiatan produksi dan kegiatan promosi. Agar usaha berjalan dengan baik maka cafe butler memiliki key partnership adalah supplier dari PT Gandungan kuriam, Toko Hai (untuk bahan baku kerung), dan sayuran segar bandung (untuk bahan baku sayuran). Dan cost structure dari cafe butler dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
3. Hasil analisis SWOT cafe butler dari faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan. Total faktor kekuatan sebesar 1,50 lebih besar dibandingkan dengan total faktor Kelemahan sebesar 0,90. Dengan total nilai dari Matrik Internal Factor Analysis Summary (IFE) adalah 2,40. Dengan selisih antara faktor kekuatan dengan faktor kelemahan adalah 0,6. Sedangkan dari faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Total faktor peluang sebesar 1,40 lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman sebesar 1,00. Dengan total nilai dari Matrik Eksternal Factor Analysis Summary (EFE) adalah 2,40. Dengan selisih antara faktor peluang dengan ancaman adalah 0,4. Dari hasil perhitungan SWOT Cafe Butlrr berada di kuadran I, yang dimana menunjukan cafe butler berada dalam stabilitas yang sangat baik dan dapat terus bertumbuh, berkembang dan membuat kemajuan yang maksimal. Strategi yang paling tepat digunakan adalah Strengths - Threats (ST) yang dimana menggunakan kekuatan dengan menghindari ancaman yang didapatkan dari analisis SWOT. Sedangkan untuk strategi lainnya seperti strategi Strengths - Opportunities (SO), Weakness - Threats (WT), dan Weakness Opportunities (WO) dapat dijadikan sebagai strategi alternative yang dapat dipertimbangkan untuk mengembangkan usaha, meningkatkan penjualan, dan tetap bersaing di tengah pasar yang kompetitif.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan maka didapatkan saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan
 - a. Cafe butler harus dapat mempertahankan kekuatan seperti mempertahankan cita rasa yang enak dan khas, mempertahankan kebersihan makanan, tetap berjualan di tempat yang strategis, mempertahankan penjualan secara online dan tetap mempertahankan transaksi secara online. Agar terhindar dari ancaman competitor yang semakin banyak.
 - b. Maka dari itu peneliti memberikan strategi kepada cafe butler yaitu mempertahankan kualitas produk makanan, meningkatkan penjualan online di social media maupun di e-commerce, lebih sering mengadakan promo event atau diskon kepada pelanggan dan mempertahankan kualitas bahan baku.
2. Bagi peneliti selanjutnya

Disarankan untuk dapat mengkombinasikan metode analisis SWOT dengan metode analisis lainnya. Dan diharapkan untuk menggunakan objek penelitian yang berbeda supaya dapat mengembangkan metode analisis SWOT pada jenis perusahaan yang berbeda



DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad Irgi Fdillah, Rohmat Hidayatullah, (2022). STRATEGI KEUNTUNGAN MAKSIMAL PADA UMKM DD TAPE ULI DI SELAJAMBE KABUPATEN SUKABUMI. Jurnal penelitian Ilmu Manajemen. Universitas Nusaputra.
- Undang Undangan Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Keunggulan Bersaing dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Madiun. Jurnal Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi, 159-168.
- Creswell, J. W. (2010). Research design: pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar
- Zaenal Aripin (2021). Maretin Manajemen. Deeplubish.
- Justyn, Fity (2020) Jurnal Analisa SWOT pada GOR Badminton Batu Batam. Universitas Internasional Batam.
- Suhartini. (2012). Jurnal ANALISA SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA PERUSAHAAN. Jurnal MATRIK Teknik Industri UMMI Gresik (Vol. XII, No. 2).
- Susantri, P. R. (2017). Jurnal Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan. ejournal STIE Galileo, 36-47.
- Rangkuti, Freddy. (2004). Jurnal Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka utama.
- Riyanto, S. (2018). Jurnal Analisis Pengaruh Lingkungan Internal dan Eksternal Terhadap Keungulan Bersaing Dan Kinerja Usaha Kecil Mengengah (UMKM) di Medium.
- Iamail Sholohin. (2012) Manajemen Strategik. Erlangga.
- Erna Novitasari, S.E.(2020). Dasar-Dasar Ilmu Manajemen. Jogjakarta Unicorn.
- Dr. I Wayan Surpa, S.H., M.Si. Putu Eka Purnamaningsih, S.H., M.AP. Kadek Wiwin Dwi Wismayanti, S.E., M.AP. (2024) Manajemen Strategis. Deeplubish.
- PROF. DR. SOFJAN ASSAURI, M.B.A. (1987). Manajemen Pemasaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Dini Rahmani. (2022). ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN MIE STEAK PADA MASA PANDEMI COVID-19. Jurnal penelitian Ilmu Manajemen. Universitas Nusa Putra.
- Abdul Malik Ibrahim .(2022). Strategi Promisi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Brandal Creative di kabupaten Sukabumi. Jurnal penelitian Ilmu Manajemen. Universitas Nusa Putra.
- Rohmat Hidayatullah dan Muhammad Irgi Fadillah. (2022). Strategi Keuntungan Maksimal Pada UMKM Dd Tape Uli Salajambe Kabupaten Suabumi. . Jurnal penelitian Ilmu Manajemen. Universitas Nusa Putra.

- Supeni, N., & Ningsih, W. F. (2021). Strategi Pengembangan Dan Analisis Swot Pada Pt. Garuda Indonesia Tbk. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*,
- Zulkarnain, Z., Saputra, M. G., & Silvia, D. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah Journal Industrial Servicess, 6(1), 55. <https://doi.org/10.36055/jiss.v6i1.9476>
- Rabandari, D. Y. A. H. P., Ofiantina, K. A. S., An,R. A. D.,& Izkiriani, A N. R (2022). STRATEGI PENGEMBANGAN KULINER TRADISIONAL BOGOR SEBAGAI DAYA TARIK WISATA (Bogor's Traditional Culinary Development Strategy as Tourism Attraction). 1(1), 7-13
- Suhery, Putra, T., & Jasmalinda. (2020). *Jurnal Inovasi Penelitian. Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(3), 1-4
- Arifianto, E. Y. & Himawan, R. (2018). Strategi Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Topeng Era Industri 4.0.Seminar Nasional IENACO, 567-574.
- Sela Septiani. (2022). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KULINER SEBLAKBLAKAN PADA MASA PANDEMI. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*. Universitas Nusa Putra.
- Kurniawan, Rival Pahrial, Agung Maulana, Rakotoarisoa Maminirina Fenitra, Dana Budiman, Supriandi (2025). Beyond boundaries: fostering women entrepreneurs' success through culture, family, and entrepreneurship. <https://www.frontiersin.org/journals/sociology/articles/10.3389/fsoc.2025.1513345/full>
- Hambali, A, & Andarini, S. (2021). Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Dan Swot Analysis Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya Journal of Applied Business Administration, 5(2), 131- 142. <https://doi.org/10.30871/jaba.v5i2.2969>
- Miharja, K. (2018). Analisa SWOT Dalam Menentukan Strategi Bisnis Susu Murni Q-Milk. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*, 2(1), 30-38. <https://doi.org/10.31311/jeco.v2i1.2252>
- Agung Maulana, Rakotoarisoa Maminirina Fenitra, Slamet Sutrisno (2025). Artificial Intelligence, Job Seeker, and Career Trajectory: How AI-Based Learning Experiences Affect the Commitment of Fresh Graduates to be an Accountant? Hal5
- Kurniawan, Agung Maulana, Yusuf Iskandar (2023). The effect of technology adaptation and government financial support on sustainable performance of MSMEs during the COVID-19 pandemic. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311975.2023.2177400#abstracct>
- Arny Lattu, Agung Maulana (2023) Determinant Factors of Personal Innovativeness in Information Technology of Ride-Hailing New Brand: The Role of Gender. <https://afdfaljournal.com/journal/index.php/ijhet/article/view/157>
- Rifaldi Majid, Agung Maulana (2023) he initial discussions of MSMEs' Green Sukuk through Islamic securities crowdfunding: Behavioral intentions study of prospective investors. <https://www.atlantis-press.com/proceedings/iciebp-22/125987848>
- Syarifa Rahmi, Nur Fatwa, Agung Maulana (2023) Unmasking the Effect of News Media on Islamic Stock Market: Are ASEAN-3 Countries Vulnerable to COVID-19 new

https://scholar.google.com/scholar?cluster=15798046370170168731&hl=en&oi=scholarr#d=gs_qabs&t=1747491421276&u=%23p%3Dm2Uk13jvPdsJ

Agung Maulana, Arny Lattu, Bagja Rahma Putra (2023). New Brand Ride-Hailing Apps Continuance Intention of Gen Z: the Role of Personal Innovativeness in Information Technology. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=el-xqjsAAAAJ&sortby=pubdate&citation_for_view=el-xqjsAAAAJ:M3ejUd6NZC8C

Angung Maulana (2023) Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Di Asean Melalui Pendekatan Islamicity Performance Index.

<https://bisnisman.nusaputra.ac.id/article/view/116/67>

