

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS STRATEGI BISNIS RESTORAN BEGADANG (Studi Kasus Pada Restoran Begadang II Bandar Lampung)**

**Oleh**

**CHANDRA AGAM SAPUTRA**

Pangan merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia, yang meliputi kebutuhan akan makanan dan minuman, sehingga peluang bisnis sangat menjanjikan untuk pelaku usaha di bidang *food service* khususnya kafe, rumah makan dan restoran. Restoran Begadang II merupakan restoran tradisional yang menyediakan hidangan tradisional Indonesia khas Minang. Restoran ini berada di lokasi yang strategis dan memiliki peluang yang cukup bagus untuk mengembangkan usahanya, seiring dengan semakin berkembangnya restoran-restoran yang menawarkan produk sejenis ataupun produk substitusi dari produk yang ditawarkan Restoran Begadang II. Tingginya persaingan dalam usaha restoran di Kota Bandar Lampung menjadi permasalahan bagi Restoran Begadang II yaitu pendapatan yang diterima mengalami fluktuasi setiap bulannya, sehingga dalam menghadapi persaingan bisnis Restoran Begadang II harus mampu mengantisipasi berbagai ancaman dari para pesaing, berusaha memperbaiki kelemahan dan memanfaatkan peluang dengan kekuatan yang ada.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi Restoran Begadang II, lalu menganalisis alternatif strategi apa yang sesuai dan merekomendasikan prioritas strategi dengan kondisi Restoran Begadang II. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dan tahapan formulasi-formulasi strategi, yaitu matriks IFE dan EFE, matriks IE dan matriks SWOT, dan QSPM.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal terdapat 10 kekuatan dan 5 kelemahan, dan faktor eksternal terdapat 9 peluang dan 6 ancaman. Berdasarkan matriks IFE dan EFE menghasilkan total skor sebesar 3.3 dan 2.95. Hasil matriks IE yaitu Restoran Begadang II terdapat pada posisi tumbuh dan berkembang dengan strategi utama yaitu strategi intensif dan strategi integratif. Berdasarkan analisis matriks SWOT maka dihasilkan 8 strategi. Strategi prioritas berdasarkan hasil QSPM yaitu perluasan pasar ke wilayah yang baru untuk meningkatkan volume penjualan, menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk meningkatkan loyalitas pemasok, meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, pengendalian yang mengacu pada kontrol biaya, meningkatkan intensitas promosi, meningkatkan keterampilan karyawan, melakukan evaluasi kinerja dan kemampuan restoran dalam menghadapi persaingan, membentuk bagian khusus untuk menangani pemasaran dan pencatatan keuangan restoran. Saran dalam penelitian ini sebaiknya Restoran Begadang II meningkatkan kegiatan promosi karena kegiatan promosi ini dapat meningkatkan penjualan, dengan cara pemasangan iklan, spanduk, serta pembuatan *website* dalam memberikan informasi kepada konsumen.

Kata kunci: Restoran Begadang II, Faktor Internal, Faktor Eksternal, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, QSPM