

Strategi Pengembangan UMKM Caldera Resto dan Coffee Dengan Menggunakan *Blue Ocean Strategy* Dan Sistem Dinamik

¹Sonia Aprilia Lumbanraja, ²Santi Agustina Manalu

¹Institut Teknologi Del, Sitoluama, Program Studi Manajemen Rekayasa

²Institut Teknologi Del, Sitoluama, Program Studi Manajemen Rekayasa

e-mail: soniaaprilias95@gmail.com¹ santi.manalu@del.ac.id²

Abstract

The rapid development of cafes and restaurants in Balige increases competitiveness, bringing positive and negative impacts to business. The development of the cafe and restaurant business around Toba Regency led to competition between cafe and restaurant businesses that are required to provide more value to attract many customers. This study aims to design an appropriate development strategy. The method used in this study is the blue ocean strategy to formulate a new strategy that focuses on the creation of new market segments. This process is done through SWOT analysis, strategy canvas, and a four-step framework. SWOT analysis is used to identify internal and external factors in Caldera Resto and Coffee. The strategy canvas is used to evaluate the position of a business compared to competitors in the same market. Furthermore, the factors that influence development innovation are analyzed using a four-step framework to create innovative value for visitors. The results of the strategy are simulated by dynamic system modelling, thus becoming an effective solution to avoid competition. The results of this study can be a strategy to increase revenue and the number of visitors in a sustainable Caldera Resto and Coffee.

Keywords: MSMEs, SWOT, Blue Ocean Strategy, Marketing Strategy, Dynamic System.

Abstrak

Perkembangan kafe dan restoran yang pesat di Balige meningkatkan daya saing, membawa dampak positif dan negatif bagi bisnis. Berkembangnya bisnis kafe dan restoran di sekitar Kabupaten Toba menyebabkan terjadinya persaingan antar bisnis kafe dan restoran yang dituntut untuk memberikan nilai lebih agar menarik banyak pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi pengembangan yang tepat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Blue Ocean Strategy* untuk merumuskan strategi baru yang berfokus pada penciptaan segmen pasar baru. Proses ini dilakukan melalui analisis SWOT, kanvas strategi, dan kerangka kerja empat langkah. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal Caldera Resto and Coffee. Kanvas strategi digunakan untuk mengevaluasi posisi bisnis dibandingkan dengan kompetitor dalam pasar yang sama. Selanjutnya, faktor-faktor yang memengaruhi inovasi pengembangan dianalisis menggunakan kerangka kerja empat langkah untuk untuk menciptakan nilai inovatif bagi pengunjung. Hasil strategi tersebut disimulasikan dengan pemodelan sistem dinamik, sehingga menjadi solusi efektif untuk menghindari persaingan. Hasil penelitian ini dapat menjadi strategi untuk meningkatkan pendapatan dan jumlah pengunjung secara berkelanjutan di Caldera Resto and Coffee.

Kata kunci: UMKM, SWOT, Blue Ocean Strategy, Strategi Pemasaran, Sistem dinamik

Diterima: Juli 2024

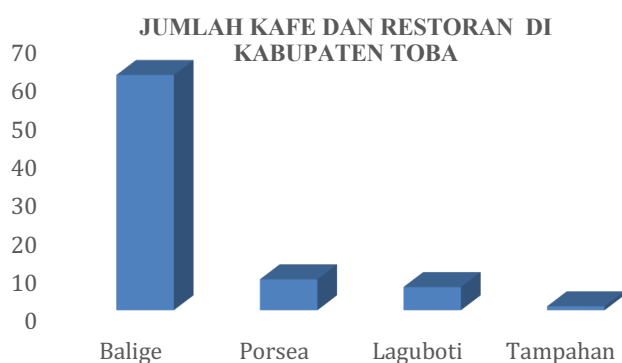
Disetujui: Agustus 2024

Dipublikasi: Desember 2024

Pendahuluan

Kabupaten Toba adalah salah satu daerah di Provinsi Sumatera Utara yang menarik bagi para wisatawan karena memiliki berbagai objek wisata. Keunikan alam Danau Toba dan kekayaan budaya Batak menjadi daya tarik utama di Danau Toba. Hal ini mendorong pertumbuhan bisnis kafe dan restoran di Kabupaten Toba. Menurut Yandra & Sari (2023), Kafe dan restoran sangat

populer di kalangan masyarakat sebagai tempat untuk bersosialisasi dan berkumpul. Untuk menciptakan produk berkualitas, kafe dan restoran perlu menerapkan strategi pemasaran yang efektif agar produk mereka diminati di pasaran. Selain itu, penting juga untuk memilih pasar sasaran yang tepat guna memastikan kepuasan pelanggan. Bisnis kafe dan restoran mengalami perkembangan pesat di berbagai wilayah di Kabupaten Toba. Perkembangan kafe dan restoran di Kabupaten Toba memiliki potensi menguntungkan karena menarik wisatawan lokal dan mancanegara, didorong oleh potensi budaya, sejarah, dan keindahan Danau Toba. Menurut Sihombing & Hutagalung (2021), setiap pengunjung baik wisatawan lokal maupun mancanegara, selalu ingin mencicipi kuliner khas daerah Toba yang lezat. Selain wisatawan, masyarakat setempat pun dapat menikmati hidangan lezat di kafe dan restoran yang tersedia tanpa harus bepergian jauh.



Gambar 1 Jumlah Kafe dan Restoran di Kabupaten Toba
 Sumber: Dinas Koperindagkop Kabupaten Toba

Gambar 1 di atas menunjukkan bahwa Balige menjadi pusat kafe dan restoran karena memiliki jumlah terbanyak di antara kecamatan lainnya di Kabupaten Toba yaitu sebanyak 69 unit. Caldera Resto and Coffee merupakan sebuah kafe dan restoran yang terletak di Jalan Patuan Nagari, Sangkar Nihuta, Kecamatan Balige, Toba, Sumatera Utara, didirikan pada tanggal 26 Desember 2020. Pelanggan Caldera kebanyakan berasal dari kalangan pekerja dibandingkan dengan pelajar. Hal ini menunjukkan bahwa target pasar Caldera masih belum cukup luas dari segi demografi. Meskipun memiliki lokasi strategis yang dekat dengan sekolah, Caldera Resto and Coffee masih kurang mampu menarik pelajar atau kalangan anak muda sebagai target pasar utama. Pendapatan tahunan yang diperoleh pada tahun 2021-2022 mengalami penurunan pada tahun 2022, terutama pada bulan Agustus September, dan Oktober. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh beberapa faktor, seperti jumlah UMKM di Balige yang meningkat dan menurunnya minat pelanggan secara musiman mungkin menjadi hal yang dapat memengaruhi pendapatan yang tidak stabil. Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang strategi pengembangan dan dapat menjadi strategi untuk meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan di Caldera.

Metode Penelitian

2.1 Jenis Sumber Data

1. Data Primer antara lain catatan target pendapatan, kuesioner, dan wawancara
2. Data Sekunder antara lain data jumlah kafe dan resto

2.2 Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data menjelaskan langkah-langkah yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data sesuai dengan pendekatan yang dipilih. Proses pengolahan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Uji Validitas

Uji validitas memiliki peranan penting karena keabsahan pengukuran dari skala yang digunakan dalam menentukan hubungan suatu kejadian atau fenomena (Hardani et al., 2020).

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengukur kehandalan alat ukur sehingga pengukuran yang dilakukan pada subjek yang sama akan memberikan hasil yang konsisten, tanpa mengalami perubahan pada aspek yang diukur.

3. Analisis SWOT

Pengolahan data menggunakan metode SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh Caldera Resto and Coffee dalam konteks penerapan *Blue Ocean Strategy*.

4. *Blue Ocean Strategy*

Penerapan metode *Blue Ocean Strategy* digunakan untuk membandingkan atribut-atribut variabel Caldera Resto and Coffee dengan kompetitor lainnya, dengan fokus pada pasar yang belum tersentuh (*Blue Ocean*) di mana organisasi dapat beroperasi tanpa bersaing langsung dengan pesaing lain (Kim & Mauborgne, 2017).

5. Sistem Dinamik

Pemodelan sistem dinamik digunakan untuk melakukan simulasi strategi dengan sistem dinamik dengan tujuan untuk mengetahui visualisasi hasil strategi yang telah dirancang sebelumnya. Menurut Umar & Dewata (2017) metode sistem dinamis berguna dalam memberikan solusi terkait berbagai masalah pada kondisi saat ini.

Hasil dan Pembahasan

Hasil dan pembahasan dalam penelitian ini dilakukan dalam beberapa langkah dengan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Perhitungan Matriks IFAS dan EFAS

Setelah menyebarkan kuesioner dan memperoleh respons dari responden, peneliti kemudian melakukan perhitungan Matriks Evaluasi Faktor Internal dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi UMKM Caldera Resto and Coffee, sebagai berikut:

Tabel 1 Pembobotan Faktor Internal

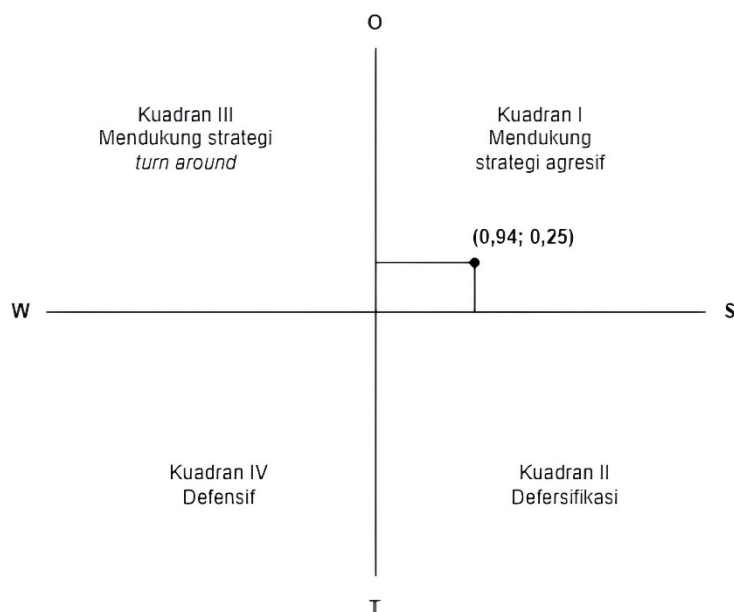
Faktor Internal		Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Karyawan berpenampilan rapi dan sopan	0,102	3,9	0,40
2	Penyajian makanan dan minuman yang menarik	0,102	3,8	0,39
3	Cita rasa pada produk kuliner yang ditawarkan memiliki rasa yang enak dikonsumsi	0,103	3,8	0,39
4	Letak bisnis kuliner berada di lokasi yang strategis	0,104	3,8	0,40
5	Fasilitas Caldera yang disediakan tergolong lengkap (mushola, toilet, karaoke, dll)	0,102	3,8	0,39
6	Menu yang disajikan telah bervariasi	0,100	3,8	0,38
Total Kekuatan		0,61		2,34
Kelemahan				
1	Promosi (sosial media, brosur, internet, dll) yang dilakukan oleh bisnis kuliner masih belum optimal	0,098	3,6	0,34
2	Fasilitas tempat parkir yang disediakan terbatas	0,090	3,4	0,31
3	Harga menu yang ditawarkan tinggi	0,100	3,7	0,37
4	Sumber daya pemasaran yang terbatas	0,100	3,7	0,37
Total Kelemahan		0,39		1,40
Total Internal		1		3,74

Tabel 2 Pembobotan Faktor Eksternal

	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Total Skor
	Peluang			
1	Bisnis masih dalam persaingan papan atas	0,101	3,9	0,40
2	Berpotensi membantu masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan	0,109	4	0,43
3	Loyalitas pelanggan yang tinggi	0,101	3,9	0,40
4	Wilayah sekitar Caldera Resto and Coffee memiliki pangsa pasar yang luas	0,100	3,8	0,38
5	Dapat mengembangkan jenis varian lain seperti bentuk penyajian dan pembuatan rasa yang baru	0,106	4	0,42
	Total Peluang	0,52		2,03
	Ancaman			
1	Harga menu dari kompetitor lebih terjangkau	0,100	3,8	0,38
2	Lokasi dari kompetitor lebih menarik	0,100	3,8	0,38
3	Kesulitan dalam menarik anak muda (<i>teenager</i>) secara optimal	0,091	3,5	0,32
4	Persaingan cukup ketat pada bidang UMKM kuliner	0,100	3,8	0,38
5	Rekomendasi tempat makan berasal dari kompetitor	0,092	3,5	0,32
	Total Ancaman	0,48		1,78
	Total Eksternal	1		3,81

2. Analisis Perhitungan IFAS dan EFAS

Setelah memperoleh nilai skor faktor internal dan eksternal, maka dapat diketahui posisi dari bisnis kuliner Caldera Resto and Coffee pada diagram matriks SWOT. Dengan memasukkan titik koordinat tersebut pada matriks *grand strategy*, maka diperoleh diagram matriks SWOT seperti pada Gambar 2.



Gambar 2 Grand Strategy Matrix

Berdasarkan Gambar 2 di atas menunjukkan bahwa posisi Caldera Resto and Coffee berada pada kuadran I (satu) yang merupakan area strategis progresif dengan posisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan yang kuat dan peluang yang besar di pasar. Kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Caldera Resto memiliki kekuatan serta peluang dalam proses pengelolaannya, sehingga peluang dapat digunakan untuk meningkatkan kekuatan pada bisnis kuliner.

3. Kerangka Kerja Empat Langkah

Skema kerangka kerja empat langkah yang telah dibuat berdasarkan hasil strategi usulan matriks SWOT, sebagai berikut:

Tabel 3 Skema Kerangka Kerja Empat Langkah

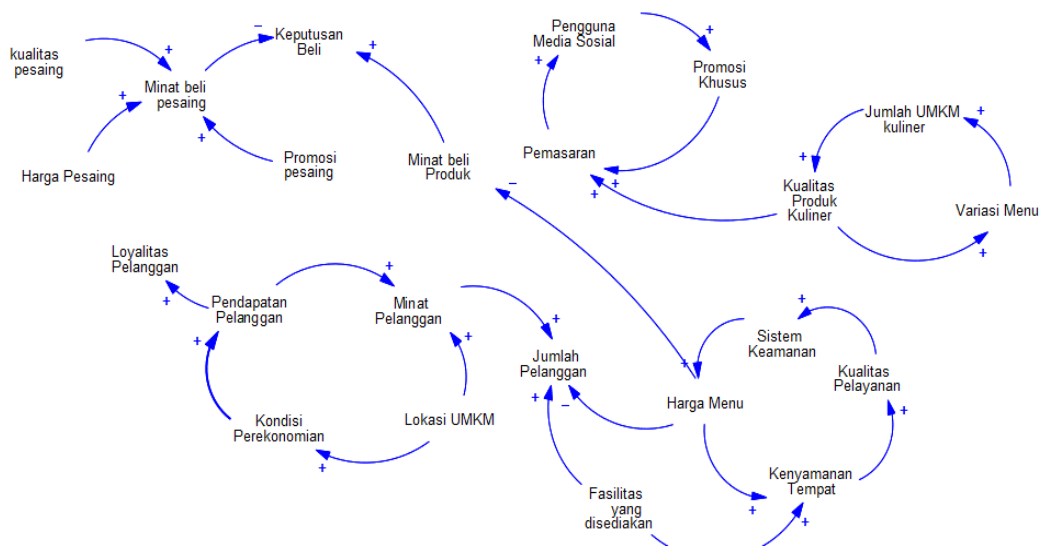
Faktor yang dieliminasi (<i>Eliminate</i>)	Faktor yang dikurangi (<i>Reduce</i>)
-	Harga menu yang ditawarkan
Faktor yang ditingkatkan (<i>Raise</i>)	Faktor yang diciptakan (<i>Create</i>)
Penampilan Karyawan	Fasilitas yang disediakan
Penyajian makanan dan minuman	<i>Event</i> Kuliner
Cita rasa produk	
Variasi Menu	
Promosi (Sosial media, brosur, internet, dll)	
Area Parkir	
Fasilitas Hiburan	
Promosi Khusus (Diskon dan Penawaran Khusus)	
Sumber Daya Manusia	

4. Pemodelan Sistem Dinamis

Pemodelan Sistem Dinamis melibatkan pembuatan model konseptual untuk menggambarkan kondisi awal dari studi kasus sesuai dengan teori-teori yang relevan, diwujudkan dalam bentuk Diagram Lingkaran Sebab-Akibat (*Causal Loop Diagram*).

a. *Causal Loop Diagram*

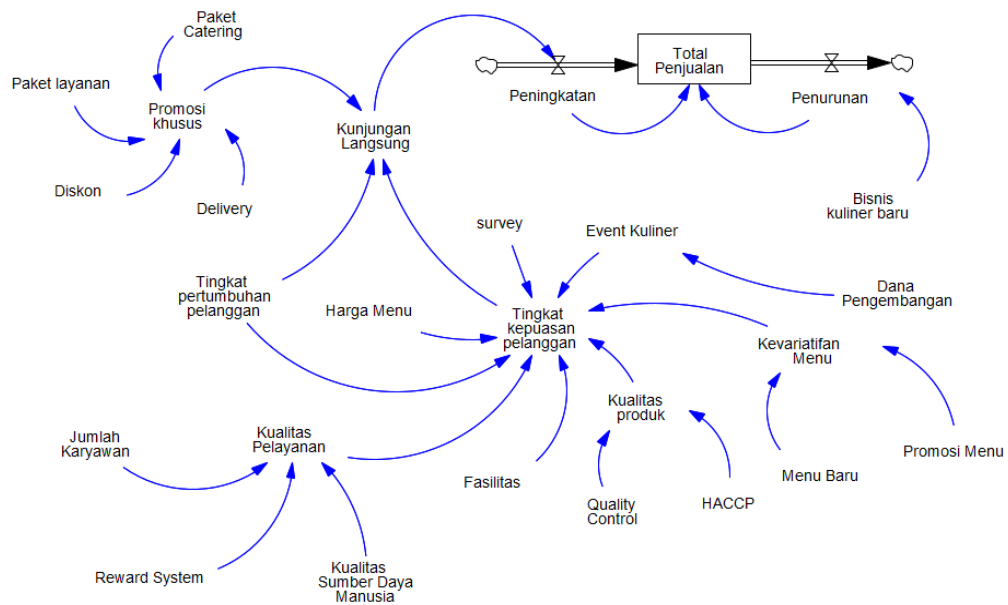
Causal loop diagram (CLD) digunakan sebagai dasar untuk pengembangan model sebelum dilakukan proses simulasi dengan menggunakan metode sistem dinamik (Pasha et al., 2017).



Gambar 3 Causal Loop Diagram

b. *Stock and Flow Diagram*

Stock and flow diagram merupakan suatu sistem yang digunakan untuk melakukan pembuatan model proses produksi yang berhubungan langsung dengan sebuah sistem untuk memudahkan rancangan sistem dari model menyeluruh. Menurut Putra & Nugroho (2016), *Stock and Flow* merupakan komponen utama dari sistem dinamik. Setelah didapatkan hubungan antar variabel dilakukan pembuatan *Stock and Flow Diagram* dari masing-masing submodel.



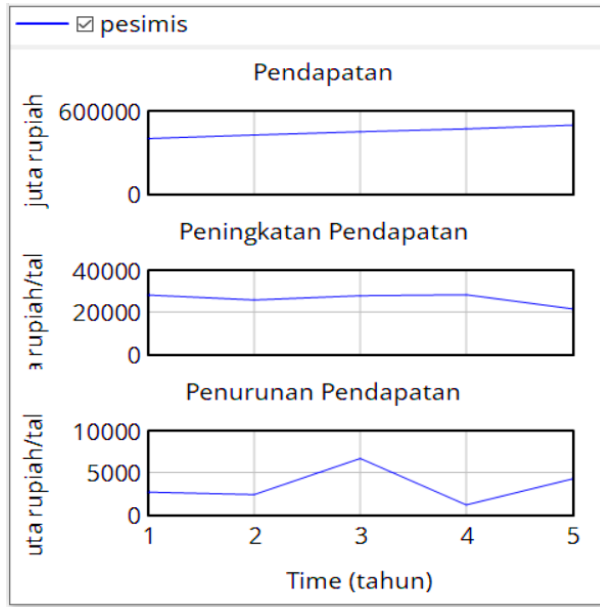
Gambar 4 Stock and Flow Diagram

c. Asumsi Penerapan Strategi

Dalam melakukan simulasi model, ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan seperti verifikasi model, validasi model, dan pengaturan model. Pengaturan model mengacu pada konfigurasi simulasi yang sesuai dengan *software Vensim* (Fortunella et al., 2020).

1. Hasil Simulasi Kondisi Pesimis

Berdasarkan Gambar 5 di bawah menunjukkan hasil penerapan strategi-strategi dengan asumsi pada kondisi pesimis yang ada dalam *Stock and Flow Diagram*.

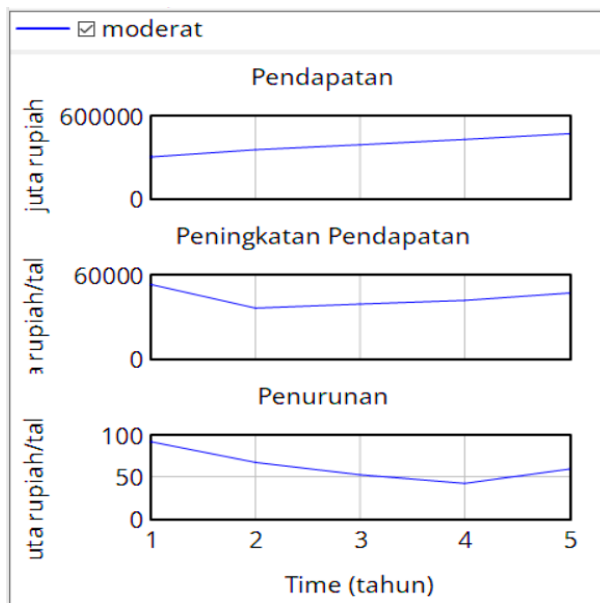


Gambar 5 Hasil Simulasi Kondisi Pesimis

Penurunan pendapatan di tahun kedua lebih besar dibandingkan dengan penurunan pendapatan di tahun keempat. Penurunan pendapatan dipengaruhi bertambahnya bisnis kuliner baru yang dapat mengambil daya tarik baru untuk berkunjung ke daerah Toba.

2. Hasil Simulasi Kondisi Moderat

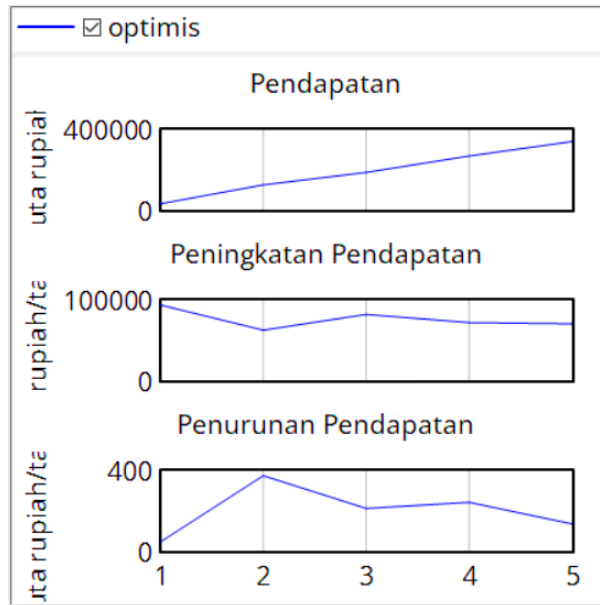
Berdasarkan Gambar 6 di bawah, terlihat hasil penerapan strategi-strategi dengan asumsi pada kondisi moderat yang terdapat dalam Diagram Stok dan Aliran.



Gambar 6 Hasil Simulasi Kondisi Moderat

sebesar 5% pada tingkat pertumbuhan pelanggan serta tingkat kunjungan karena peningkatan dalam kualitas layanan.

3. Hasil Simulasi Kondisi Optimis



Gambar 7 Hasil Simulasi Kondisi Optimis

Gambar 7 di atas menunjukkan bahwa hasil simulasi pada kondisi optimis terjadi penurunan pendapatan yang dipengaruhi bertambahnya jumlah bisnis kuliner baru yang berpeluang menjadi daya tarik baru untuk berkunjung ke daerah Toba.

Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis SWOT dapat diketahui bahwa posisi Caldera Resto and Coffee berada pada kuadran I (satu) yaitu area strategi progresif dengan posisi terbaik karena perusahaan berada pada posisi yang kuat dan memiliki peluang di pasar.
2. Rekomendasi strategi yang dibutuhkan Caldera Resto and Coffee berdasarkan hasil kerangka kerja empat langkah, sebagai berikut:
 - a. Melakukan pengembangan dan pelatihan kepada karyawan
 - b. Mengadakan evaluasi kinerja dan *reward system* untuk memberikan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi.
 - c. Menjalani kerjasama atau kemitraan dengan instansi terdekat
 - d. Mengadakan atau menawarkan diskon/promo untuk menarik pelanggan.
 - e. Mengadakan survei atau *feedback* dari pelanggan untuk mengetahui kebutuhan, kritik atau saran, serta harapan terhadap layanan dan produk yang ditawarkan.
 - f. Melakukan promosi menu melalui media sosial, *website*, dan brosur untuk membantu menarik perhatian pelanggan dan mendorong untuk mencoba hidangan baru.
3. Hasil dari ketiga alternatif skenario pesimis, moderat, dan optimis menunjukkan penerapan strategi dapat meningkatkan pendapatan dalam periode waktu 5 tahun.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, beberapa saran sebagai bahan pertimbangan yang disajikan berdasarkan penelitian adalah sebagai berikut:

1. UMKM Caldera Resto perlu mempertimbangkan hasil dari perancangan strategi dengan menggunakan SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) dan *Blue Ocean Strategy* (BOS) untuk meningkatkan pendapatan dan keluar dari persaingan *Red Ocean* dalam mengembangkan bisnis.
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan metode pengembangan serta menerapkan metode SWOT dan *Blue Ocean Strategy* (BOS) pada studi kasus yang akan diteliti.

Daftar Pustaka

Fortunella, A., Tama, I. P., & Eunike, A. (2020). Model Simulasi Sistem Produksi Dengan Sistem Dinamik Guna Simulation. *Jurnal Rekaya Dan Manajemen Sistem Industri*, 3(2), 256–267.

Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., & Fardani, R. A. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (H. Abadi (ed.); Issue March). CV. Pustaka Ilmu.

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2017). *Blue Ocean Shift: Beyond Competing - Proven Steps to Inspire Confidence and Seize New Growth*. . Hachette Books.

Pasha, Donaya, & Suryani, E. (2017). Pengembangan Model Rantai Pasok Minyak Goreng Untuk Meningkatkan Produktivitas Menggunakan Sistem Dinamik pada PT XYZ. *Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 3(2), 116–128.

Putra, A. B., & Nugroho, B. (2016). Peramalan produksi kedelai menggunakan pendekatan sistem dinamik. *Jurnal Sistem Informasi Dan Bisnis Cerdas (SIBC)*, 9(1), 1–15.

Sihombing, N. E., & Hutagalung, I. J. (2021). Strategi Pengembangan Sektor Pariwisata Kabupaten Toba Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Politik*, 1(2), 150–172. <https://doi.org/10.51622/jispol.v1i2.415>

Umar, I., & Dewata, I. (2017). *Pendekatan Sistem: Dalam Ilmu Sosial, Teknik, dan Lingkungan*.

Yandra, A., & Sari, C. I. (2023). Strategi Pemasaran pada D'zee Cafe Resto Piliang dengan Metode Analisis SWOT. *MABIS: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 3(1), 1–16. <https://doi.org/10.31958/mabis.v3i1.9080>