

RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS MATUJU COFEE

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelas sarjana S1



RABILMAULIDA

1201001060

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE**

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,

Dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang dirujuk

Telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Rabilmaulida

NIM : 1201001060

Tanda Tangan :



Tanggal : 19 Agustus 2026

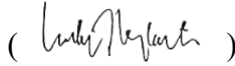
HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Rabilmaulida
NIM : 1201001060
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Rencana Pengembangan Bisnis *Matuju Coffee*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaatan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Ir. Imbang Jaya Mangkuto MBA, M.Si ()

Penguji 1 : Prof. M. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D ()

Penguji 2 : Raden Aryo Febrian, S.E., M.M ()

Ditetapkan di Jakarta,

Tanggal : 19 Agustus 2026

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, skripsi dengan judul **“Rencana Pengembangan Bisnis Matuju Coffee”** dapat diselesaikan dengan baik. Penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana, serta diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dan praktis khususnya dalam bidang perencanaan dan pengembangan bisnis. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis selama proses penyusunan skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Ir. Imbang Jaya Mangkuto, M.B.A., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir, yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
2. Mama, Almarhum Papa, Om Sembiring, Elsa, Raihan, dan Nadia, selaku keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan motivasi tanpa henti selama proses pengerjaan Tugas Akhir ini.
3. Ahmad Rayyan dan istri, selaku pemilik Matuju Coffee, yang telah memberikan bantuan dan informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Seluruh dosen pengajar Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie Jakarta, yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan.
5. Kieval, Afifi, Bijar, Nici, Ilyas, Farel, Manda, Rara, Cika, Johana, dan semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya pembuatan dan penyusunan tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
6. Kepada seseorang yang tidak dapat saya sebutkan namanya, terima kasih telah hadir dan menjadi salah satu alasan saya kembali bersemangat serta mengembalikan senyum di tengah proses penyelesaian skripsi ini. Meskipun pengenalan kita terbilang singkat, hanya sekitar dua bulan, kehadiranmu telah memberikan kesan dan warna tersendiri bagi saya. Semoga selalu diberikan

kesehatan, kebahagiaan, serta keberuntungan dalam setiap langkah dan perjalanan hidupmu.

7. Last but not least, I wanna thank me. I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah berupaya semaksimal mungkin. Namun demikian, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan karya ini di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, khususnya bagi mahasiswa, pelaku usaha, dan pihak-pihak yang tertarik pada bidang perencanaan bisnis dan pengembangan usaha kopi.

Jakarta, 19 Agustus 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rabilmaulida', with a stylized, flowing script.

Rabilmaulida

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Rabilmaulida
NIM : 1201001060
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Fee Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Rencana Pengembangan Bisnis *Matuju Coffee*

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/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 untuk kepentingan akademis. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada Tanggal : 19 Agustus 2026

Yang menyatakan



ABSTRAK

Industri *coffee shop* di Indonesia, khususnya di wilayah Depok, mengalami pertumbuhan yang pesat namun disertai tingkat persaingan yang tinggi, menuntut setiap pelaku usaha memiliki diferensiasi dan strategi pengembangan yang jelas untuk mempertahankan keunggulan kompetitifnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi pasar, persaingan, dan *positioning* Matuju Coffee, serta merumuskan dan menguji kelayakan strategi pengembangan bisnis berupa penyelenggaraan turnamen *e-sport* Mobile Legends sebagai upaya peningkatan *brand awareness*. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik, barista, dan pelanggan Matuju Coffee, dianalisis menggunakan kerangka *Porter's Five Forces*, *Segmentation-Targeting-Positioning* (STP), analisis SWOT, Matriks TOWS, *Marketing Mix* (4P), serta analisis keuangan berupa *Income Statement*, *Gross Profit Margin* (GPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Asset* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE). Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingginya penetrasi *mobile gaming* di Indonesia, khususnya Mobile Legends: Bang-Bang atau sebesar 48,99%, membuka peluang pengembangan segmen komunitas gaming yang belum tergarap maksimal melalui aset VIP room dan rooftop yang dimiliki Matuju Coffee. Berdasarkan hasil analisis SWOT dan Matriks TOWS, strategi SO berupa penyelenggaraan turnamen *e-sport* dipilih sebagai strategi prioritas. Hasil analisis kelayakan menunjukkan Laba Bersih Bulanan meningkat dari Rp2.715.775 atau margin sebesar 23,1% pada Tahun 1 menjadi Rp308.823.566 atau margin sebesar 72,5% pada Tahun 3, seiring kontribusi sponsor tim *e-sport* sebesar Rp270.000.000 per tahun, dengan ROA dan ROE meningkat dari 34,9% menjadi 292,6% pada periode yang sama. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pengembangan turnamen *e-sport* layak dan menguntungkan untuk diimplementasikan oleh Matuju Coffee, meskipun keberhasilannya sangat bergantung pada kemampuan memperoleh sponsor tim *e-sport* pada tahun-tahun berikutnya.

Kata kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, Turnamen E-Sport, Positioning, Kelayakan Keuangan, Matuju Coffee

ABSTRACT

The coffee shop industry in Indonesia, particularly in the Depok area, has experienced rapid growth accompanied by a high level of competition, requiring every business operator to have clear differentiation and development strategies in order to maintain its competitive advantage. This study aims to analyze the market conditions, competition, and positioning of Matuju Coffee, as well as to formulate and test the feasibility of a business development strategy in the form of organizing a Mobile Legends e-sport tournament as an effort to increase brand awareness. This research employs a descriptive qualitative approach through semi-structured interviews with the owner, barista, and customers of Matuju Coffee, analyzed using the framework of Porter's Five Forces, Segmentation-Targeting-Positioning (STP), SWOT analysis, the TOWS Matrix, the Marketing Mix (4P), as well as financial analysis consisting of the Income Statement, Gross Profit Margin (GPM), Net Profit Margin (NPM), Return on Asset (ROA), and Return on Equity (ROE). The results of the study show that the high penetration of mobile gaming in Indonesia, particularly Mobile Legends: Bang-Bang at 48.99%, opens an opportunity to develop the gaming community segment that has not been maximally utilized through the VIP room and rooftop assets owned by Matuju Coffee. Based on the results of the SWOT analysis and the TOWS Matrix, the SO strategy in the form of organizing an e-sport tournament was chosen as the priority strategy. The feasibility analysis shows that Monthly Net Profit increased from IDR 2,715,775, or a margin of 23.1%, in Year 1 to IDR 308,823,566 or a margin of 72.5% in Year 3, along with the contribution of e-sport team sponsorship amounting to IDR 270,000,000 per year, with ROA and ROE increasing from 34.9% to 292.6% over the same period. This study concludes that the e-sport tournament development strategy is feasible and profitable to implement for Matuju Coffee, although its success is highly dependent on the ability to secure e-sport team sponsorship in the following years.

Keyword: Business Development Strategy, E-Sport Tournament, Positioning, Financial Feasibility, Matuju Coffee

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II URAIAN PERUSAHAAN DAN PRODUK	9
2.1 Profil Usaha	9
2.1.1 Deskripsi Perusahaan	9
2.1.2 Highlight Keuangan	10
2.2 Marketing Mix	12
2.2.1 Produk	12
2.2.2 Penentuan Harga	13
2.2.3 Lokasi	27
2.2.4 Promosi	28
2.3 Peluang Usaha dan Uraian Persaingan	16
2.3.1 Uraian Usaha	16
2.3.2 Uraian Peluang	18
2.3.3 Uraian Persaingan	20

2.4	35
2.4.1	<i>Segmenting</i> (Segmentasi Pasar) 21
2.4.2	<i>Targeting</i> (Penentuan Target Pasar) 23
2.4.3	<i>Positioning</i> (Pemposisian Pasar) 24
2.5	Analisis SWOT 25
2.5.1	<i>Strengths</i> (Kekuatan) 26
2.5.2	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan) 26
2.5.3	<i>Opportunities</i> (Peluang) 26
2.5.4	<i>Threats</i> (Ancaman) 27
BAB III	METODE PENGEMBANGAN BISNIS 28
3.1	Teknik Pengumpulan Data dan Informasi 28
3.1.1	Data Primer 28
3.1.2	Data Sekunder 29
3.2	Teknik Analisis Data 29
3.2.1	Analisis SWOT 30
3.2.2	43
3.2.3	44
3.2.4	44
3.2.5	Analisis Keuangan 32
3.3	Teknik Keabsahan Data 34
BAB IV	ANALISIS BISNIS 36
4.1	Rencana Pengembangan 36
4.2	Studi Kelayakan Bisnis 40
4.3	Wawancara 41
4.3.1	Wawancara dengan Pemilik Matuju Coffee 41
4.3.2	Wawancara dengan Barista Matuju Coffee 43
4.3.3	Wawancara dengan Pelanggan 45
4.3.4	Kesimpulan Wawancara 47
4.4	Data Pesaing 49
4.5	<i>Porter's Five Forces</i> 53
4.6	STP (72

4.7 Analisis SWOT	61
4.8	82
4.9 Analisa Keuangan	74
4.10 Analisis Dampak Pengembangan Bisnis	84
4.10.1 Dampak Langsung	84
4.10.2 Dampak Tidak Langsung	84
4.10.3 Dampak <i>Marketing</i>	85
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	86
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	90

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Matriks TOWS	64
Tabel 4.2 Modal Awal Pengembangan Bisnis	74
Tabel 4.3 Pendapatan	76
Tabel 4.4 Proyeksi Pendapatan	77
Tabel 4.5 Biaya Variabel	78
Tabel 4.6 Biaya Tetap	79
Tabel 4.7 <i>Income Statement</i>	80
Tabel 4.8 <i>Gross Profit Margin</i> dan <i>Net Profit Margin</i>	81
Tabel 4.9 <i>Return on Assets</i>	82
Tabel 4.10 <i>Return on Equity</i>	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sosial Media Matuju Coffee	3
Gambar 2.1 Logo Matuju Coffee	9
Gambar 2.2 Produk Matuju Coffee	12
Gambar 2.3 Lokasi Matuju Coffee	14
Gambar 2.4 Sosial media Matuju Coffee	15
Gambar 4.1 Game Paling Sering Di Akses	36
Gambar 4.2 Turnamen Mobile Legend di Depok	37
Gambar 4.3 Turnamen di Hype Café	50
Gambar 4.4 Turnamen Mobile Legend di Bagi Kopi	52
Gambar 4.5 Promosi dari @anisaslsbilaaa	71
Gambar 4.6 Promosi dari @putrimdnr_	72
Gambar 4.7 Promosi dari @teddy_rohayandi	73