



**PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS  
PADA *COFFEE SHOP* “DOBRO COFFEE” DENGAN  
MENGUNAKAN METODE AHP DAN *LEAN*  
CANVAS**

**SKRIPSI**

**LUTFIAH AMELIA PUTRI**

**181.0312.042**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI**

**FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN**

**JAKARTA**

**2021**



**PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS  
PADA *COFFEE SHOP* “DOBRO COFFEE” DENGAN  
MENGUNAKAN METODE AHP DAN *LEAN*  
*CANVAS***

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan dalam Memperoleh  
Gelar Sarjana Teknik**

**LUTFIAH AMELIA PUTRI**

**181.0312.042**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI**

**FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN  
JAKARTA**

**2021**

## HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi diajukan oleh :

Nama : Lutfiah Amelia Putri

NIM : 1810312042

Prodi : Teknik Industri

Judul Skripsi : Penentuan Strategi Pengembangan Bisnis Pada *Coffee Shop*  
“Dobro Coffee” Dengan Menggunakan Metode AHP dan  
*Lean Canvas*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta



Ir. Siti Rohana Nasution, MT

Penguji Utama



Akhmad Nidhomuz Zaman, ST, MT

Penguji I



Mohammad Rachman Waluyo, ST, MT

Penguji II



Dr. Ir. Reda Rizal, B.Sc., M.si., IPU

Dekan



Muhamad As'Adi, S.T., M.T.

Kepala Program Studi

Ditetapkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 11 Januari 2022

## HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA *COFFEE SHOP*  
“DOBRO COFFEE” DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP DAN *LEAN*  
*CANVAS*

Disusun Oleh:



Lutfiah Amelia Putri

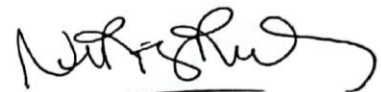
1810312042

Menyetujui,



**Mohammad Rachman Waluyo, ST, MT**

Pembimbing I



**Nurfajriah S.T., M.T**

Pembimbing II

Mengetahui,



**Muhamad As'Adi, S.T., M.T.**

Kepala Program Studi

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan tugas akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Lutfiah Amelia Putri

NIM : 1810312042

Tanggal : 10 Januari 2022

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 10 Januari 2022

Yang Menyatakan,



(Lutfiah Amelia Putri)

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lutfiah Amelia Putri

NIM : 1810312042

Program Studi : Teknik Industri

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya berikut ini yang berjudul:

**“PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA *COFFEE SHOP* “DOBRO COFFEE” DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP DAN *LEAN CANVAS*”**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 10 Januari 2022

Yang Menyatakan,



(Lutfiah Amelia Putri)

**Penentuan Strategi Pengembangan Bisnis Pada *Coffee Shop*  
“Dobro Coffee” Dengan Menggunakan Metode AHP Dan *Lean*  
*Canvas***

**Lutfiah Amelia Putri**

**ABSTRAK**

Dobro Coffee merupakan salah satu pendatang pada bisnis *coffee shop*. Seiring dengan lahirnya banyak *coffee shop* baru, salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh para pengusaha *coffee shop* adalah bagaimana mereka dapat menciptakan suatu karakteristik yang berbeda dengan pelaku usaha sejenis sehingga mampu mendatangkan lebih banyak konsumen dan juga dapat memperluas pangsa pasar yang telah ada. Tujuan dari penelitian ini yaitu menentukan dan membuat sebuah rancangan strategi pengembangan bisnis berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu matriks IFE dan EFE, matriks IE, matriks SWOT, AHP, dan *lean Canvas*. Hasil matriks IE menunjukkan bahwa Dobro Coffee berada pada sel II yaitu tumbuh dan berkembang. Terdapat lima strategi alternatif berdasarkan matriks IE dan SWOT. Pada perhitungan menggunakan AHP, faktor utama yang berperan dalam strategi pengembangan bisnis adalah daya saing, actor utama yang berperan yaitu *Digital Marketing*, dan strategi alternatif yang utama ialah meningkatkan promosi dengan memanfaatkan *platform digital*.

**Kata kunci** : strategi pengembangan bisnis, matriks IFE IFE, IE, SWOT, AHP, *lean canvas*

***Determination of Business Development Strategy of “Dobro Coffee”  
Using AHP Method and Lean Canvas***

**Lutfiah Amelia Putri**

***ABSTRACT***

*Dobro Coffee is one of the newcomers in the coffee shop business. Along with the inception of many new coffee shops, one of the matters that need to be noticed by the coffee shop businessmen is how they can create a different character with the other businessmen so that it can bring more consumers and extend the existing market share. The objectives of this study were to determine and create a strategic plan of business development based on the company’s internal and external factor analysis. The methods used in this research were IFE and EFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, AHP, and lean Canvas. The result of the IE matrix indicated that Dobro Coffee was at cell II that was growing and developing. There were five alternative strategies based on the IE and SWOT matrix. On calculation using AHP, the main factor that played a role in the business development strategy was competitiveness, the main actor that had a role was Digital Marketing, and the main alternative strategy was increasing the promotion by utilizing the digital platform.*

***Keywords*** : *business development strategy, IFE IFE matrix, SWOT, AHP, lean canvas*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan segala bentuk berkat, rahmat dan nikmat sehingga penulis dikaruniai kemampuan dan kesempatan untuk menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “PENENTUAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA *COFFEE SHOP* “DOBRO COFFEE” DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP DAN *LEAN CANVAS*” sesuai tenggang waktu yang tersedia.

Laporan tugas akhir ini merupakan salah satu bentuk keluaran yang dihasilkan dari matakuliah skripsi yang harus ditempuh sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi S-1 Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.

Pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak – pihak yang telah memberikan berbagai macam bantuan dan dukungan sampai akhirnya laporan ini dibuat. Terimakasih penulis ucapkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan segala nikmat dan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir
2. Ayah, Ibu, Kakak, dan Adik yang telah mendoakan, mendukung serta memberikan segala bentuk bantuan baik moril maupun materil kepada penulis.
3. Bapak Dr. Ir. Reda Rizal, M.Si selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
4. Bapak Ir. Muhammad As’adi, MT, IPM selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
5. Bapak Mohammad Rachman Waluyo, S.T., M. T. selaku dosen pembimbing 1 yang telah bersedia memberikan arahan, pengetahuan, saran dan dukungan kepada penulis demi kelancaran penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Ibu Nurfajriah ST.,MT selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan arahan dan saran dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Dobro Coffee yang telah bersedia berkerja sama dalam pengambilan data Tugas Akhir penulis

8. Mas Insan, selaku pemilik Dobro Coffee yang telah mengizinkan penulis untuk mengangkat permasalahan yang ada di Dobro Coffee sebagai studi kasus yang dibahas dalam Tugas Akhir ini serta para *staff* Dobro Coffee yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membantu penulis.
9. Ibu Ir. Siti Rohana Nasution, MT, Bapak Dr. Yulizar Widiatama, M.Eng, dan Bapak Mohammad Rachman Waluyo, S.T., M. T. selaku dosen penguji yang telah memberikan kritik, saran dan masukan yang berharga sehingga dapat menyempurnakan Tugas Akhir ini.
10. Teman-teman penulis, Titis, Farah, Jeje, Ihda, Edo, Bryan, Miko serta rekan-rekan Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Angkatan 2018 yang telah memberikan segala bentuk dukungan kepada penulis
11. Teman-teman penulis, Kyka dan Caca yang telah senantiasa memberikan segala bentuk dukungan dan semangat kepada penulis.
12. Teman-teman penulis, Cia, Nci, Hani, Difa, Nana, Sipa, Sasa, Ajeng dan Aiko yang telah senantiasa memberikan segala bentuk dukungan dan semangat kepada penulis.
13. Teman-teman penulis, Jarot, Dea, Fia, Ali, Oji, Rere, Veve, Manda, dan Tossa yang telah senantiasa memberikan segala bentuk dukungan dan semangat kepada penulis.
14. Seluruh pihak yang terlibat yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah berkenan membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari adanya kekurangan dalam Laporan tugas akhir ini. Maka, segala bentuk saran yang bersifat membangun dengan senang hati diterima oleh penulis. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 6 Desember 2021



Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Masalah.....	7
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II .....</b>	<b>9</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Manajemen Strategi.....	11
2.3 Strategi Pengembangan Bisnis .....	13
2.4 Tipe Strategi .....	13
2.4.1 Strategi Integrasi ( <i>Integration Strategy</i> ).....	14
2.4.2 Strategi Intensif ( <i>Intensive Strategy</i> ) .....	14
2.4.3 Strategi Diversifikasi ( <i>Diversification Strategy</i> ) .....	15
2.4.4 Strategi Defensif ( <i>Defensive Strategy</i> ) .....	15
2.5 Formulasi Strategi .....	16
2.5.1 Input Stage.....	17
2.5.2 Matching Stage.....	20

2.5.3	Decision Stage .....	24
2.6	<i>Lean Canvas</i> .....	28
2.6.1	Pengertian <i>Lean Canvas</i> .....	28
2.6.2	Manfaat <i>lean canvas</i> .....	30
<b>BAB III</b>	.....	<b>32</b>
3.1	Ruang Lingkup Penelitian .....	32
3.2	Tahap Persiapan .....	32
3.3	Tahap Pengumpulan Data .....	33
3.4	Tahap Pengolahan Data.....	34
3.5	Kesimpulan dan Saran.....	35
3.6	Diagram Alir Penelitian .....	35
<b>BAB IV</b>	.....	<b>37</b>
4.1	Profil Perusahaan.....	37
4.2	<i>Input Stage</i> .....	38
4.2.1	Analisis Faktor Internal Dobro Coffee .....	38
4.2.2	Analisis Faktor Eksternal Dobro Coffee .....	43
4.2.3	Matriks IFE-EFE .....	46
4.3	<i>Matching Stage</i> .....	53
4.3.1	Matriks IE .....	54
4.3.2	Matriks SWOT .....	54
4.3.3	Hubungan Antara Matriks IE dan SWOT pada <i>Matching Stage</i> .....	59
4.4	Decision Stage.....	60
4.4.1	Penyusunan Hierarki AHP .....	60
4.4.2	Perhitungan AHP .....	62
4.4.3	Pemilihan Strategi Berdasarkan Prioritas .....	77
4.5	Perumusan <i>Lean Canvas</i> .....	79
<b>BAB V</b>	.....	<b>83</b>
5.1	Kesimpulan.....	83
5.2	Saran.....	83

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Contoh Matriks IE.....	21
Gambar 2.2 Struktur Hirarki AHP .....	26
Gambar 2.3 Struktur Hirarki AHP .....	26
Gambar 2.4 Lean Canvas .....	29
Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian .....	35
Gambar 3.2 Diagram Alir Penelitian .....	36
Gambar 4.1 Desain interior Dobro Coffee.....	38
Gambar 4.2 Menu Dobro Coffee .....	40
Gambar 4.3 Hasil Mariks IE Dobro Coffee .....	54
Gambar 4.6 <i>Lean Canvas</i> .....	79

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Kompetitor .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	9
Tabel 2.2 Formulasi Strategi.....	16
Tabel 2.3 Contoh Matriks EFE .....	19
Tabel 2.4 Contoh Matriks IFE .....	20
Tabel 2.5 Matriks Strategi SWOT .....	24
Tabel 2.6 Tabel Nilai RI.....	27
Tabel 4.1 Rekapitulasi Bobot Matriks IFE .....	47
Tabel 4.2 Rekapitulasi <i>Rating</i> Matriks IFE.....	48
Tabel 4.3 Hasil Skor Matriks IFE .....	48
Tabel 4.4 Rekapitulasi Bobot Matriks EFE .....	50
Tabel 4.5 Rekapitulasi <i>Rating</i> Matriks EFE .....	51
Tabel 4.6 Hasil Skor Matriks EFE .....	52
Tabel 4.7 Matriks SWOT.....	55
Tabel 4.8 Rekapitulasi Perbandingan Faktor Terhadap Tujuan.....	63
Tabel 4.9 Rekapitulasi Perbandingan Aktor Terhadap Harga .....	63
Tabel 4.10 Rekapitulasi Perbandingan Aktor Terhadap Pemasaran.....	63
Tabel 4.11 Rekapitulasi Perbandingan Aktor Terhadap Variasi Menu .....	64
Tabel 4.12 Rekapitulasi Perbandingan Aktor Terhadap Variasi Menu .....	64
Tabel 4.13 Rekapitulasi Perbandingan Alternatif Terhadap Owner .....	64
Tabel 4.14 Rekapitulasi Perbandingan Alternatif Terhadap <i>Digital Marketing</i> .....	65
Tabel 4.15 Rekapitulasi Perbandingan Alternatif Terhadap <i>Head of People</i> .....	65
Tabel 4.16 Rekapitulasi Perbandingan Alternatif Terhadap Barista.....	65
Tabel 4.17 Matriks Perbandingan Berpasangan Faktor Terhadap Tujuan.....	66
Tabel 4.18 Normalisasi dan Pembobotan Faktor Terhadap Tujuan.....	66
Tabel 4.19 Matriks Perbandingan Aktor Terhadap Harga .....	66
Tabel 4.20 Normalisasi dan Pembobotan Aktor Terhadap Harga .....	67
Tabel 4.21 Matriks Perbandingan Aktor Terhadap Pemasaran .....	67
Tabel 4.22 Normalisasi dan Pembobotan Aktor Terhadap Pemasaran.....	67
Tabel 4.23 Matriks Perbandingan Aktor Terhadap Variasi Menu.....	67
Tabel 4.24 Normalisasi dan Pembobotan Aktor Terhadap Variasi Menu .....	68

Tabel 4.25 Matriks Perbandingan Aktor Terhadap Daya Saing .....	68
Tabel 4.26 Normalisasi dan Pembobotan Aktor Terhadap Daya Saing.....	68
Tabel 4.27 Matriks Perbandingan Alternatif Terhadap Owner.....	69
Tabel 4.28 Normalisasi dan Pembobotan Alternatif Terhadap Owner .....	69
Tabel 4.29 Matriks Perbandingan Alternatif Terhadap <i>Digital Marketing</i> .....	69
Tabel 4.30 Normalisasi dan Pembobotan Alternatif Terhadap <i>Digital Marketing</i> .....	69
Tabel 4.31 Matriks Perbandingan Alternatif Terhadap <i>Head of People</i> .....	69
Tabel 4.32 Normalisasi dan Pembobotan Alternatif Terhadap <i>Head of People</i> .....	70
Tabel 4.34 Normalisasi dan Pembobotan Alternatif Terhadap Barista.....	70
Tabel 4.35 Rekapitulasi Bobot Global Aktor.....	76
Tabel 4.37 Rekapitulasi Bobot Global Alternatif .....	77
Tabel 4.38 Rekapitulasi Bobot Pada Faktor.....	77
Tabel 4.39 Rekapitulasi Bobot Pada Aktor.....	78
Tabel 4.40 Rekapitulasi Bobot Pada Alternatif.....	78