

Abstrak

Helmi Feryda Putra. 130271100005. Diferensiasi Produk Cafe Kandang Kopi. Tugas Akhir. Prodi Enterpeneurship, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trunojoyo Madura. 2017 + 50 halaman

Diferensiasi adalah proses menambahkan dan memberikan serangkaian perbedaan yang dinilai penting, untuk membedakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan itu dari pesang meskipun terkadang dilakukan berdasarkan atribut-atribut yang tidak relevan. Dengan adanya diferensiasi dapat menambah minat konsumen pada cafe sehingga konsumen merasa tidak bosan dengan menu-menu yang ada di cafe tersebut.

Perumusan masalah yang dikemukakan dalam tugas Akhir ini adalah tentang bagaimana diferensiasi produk pada cafe Kandang Kopi di kabupaten Bangkalan. Sampel yang digunakan adalah pemilik cafe Kandang Kopi.

Objek penelitian adalah untuk mengetahui kemampuan produksi makanan dan minuman pada cafe Kandang Kopi dengan melihat seberapa pengaruh faktor produksi diferensiasi dalam produktifitas perusahaan.

Hasil penelitian pada cafe Kandang Kopi banyak melakukan diferensiasi sehingga banyak masyarakat yang menyukai menu pada cafe tersebut. Pemilik cafe tersebut membuat produk-produk yang terbaru dan terbilang unik. Banyak masyarakat yang meminati produk makanan dan minuman dari cafe tersebut. Menurut pemilik cafe tersebut masyarakat banyak yang menyukai produk makanan atau minuman karena produk tersebut terbilang unik dan menarik. Pemilik cafe tersebut merombak design cafenya dengan cara memberi tempat-tempat unik yang bisa dijadikan tempat foto dan memberikan AC agar ruangan cafe tersebut tidak panas dan masyarakat semakin merasa nyaman berada dicafe tersebut.

Kata Kunci: Diferensi, Cafe, Kandang Kopi, Produk

ABSTRAK

Helmi Feryda Putra. 130271100005. Differentiation of caffe cage cafe products. thesis. entrepreneurship, faculty of economics and business, university trunojoyo Madura. 2017 + 50 pages.

Differentiation is the process of adding and giving a series of important differences, to differentiate the products that the company offers from the pit thought it is sometimes done on irrelevant attributes. With the differentiation can increase customer interest in the cafe so that consumers feel not bored with the menus that exist in the cafe .

The formulation of the problems encountered in this Final Project is about how the product differentiation at cage cafe in Bangkalan district. The sample used is the owner of cage cafe

The object of research is to know the ability of production of food and beverage at cage cafe by see how the influence of differentiation production factor in prokduktion company.

Results of research on cagr Coffee many differentiate so many people who like the menu at the cafe. Owners of the cafe make the products the latest and fairly unique. Many people are interested in food and beverage products from the cafe. According to the owner of the cafe many people who love food or beverage products because the products are fairly unique and interesting. The owner of the cafe overhauls the cafes design by giving unique places that can be used as a place of photos and provide air conditioning for the cafe room is not hot and the more comfortable people feel at the cafe.

Keywords: *Differensi, Cafe, Coffee Shop, Product*

KATA PENGANTAR

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Segala puji bagi Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, yang senantiasa memberikan kenikmatan dalam segala bentuk dan patut kita selalu syukuri. Tak lupa sholawat serta salam tetap tercurah limpahkan keharibaan baginda kita nabi besar Muhammad SAW Karena berkat beliau kita dituntun dari alam yang buram kelabu menuju alam yang penuh warna dan keindahan yakni berupa ilmu-ilmu pengetahuan, serupa dengan apa yang kita rasakan saat ini dalam dunia pendidikan. Peneliti ada henti untuk bersyukur, terutama bersyukur dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Diferensiasi Pada Cafe Kandang Kopi dengan baik dan lancar setelah melewati bermacam rintangan, Kendala dan ujian.

Tugas akhir ini dibuat sebagai prasyarat dalam menyelesaikan program studi Entrepreneurship Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura. Tugas akhir ini merupakan hasil penelitian lapangan yang dituangkan dalam bentuk karya ilmiah dan peneliti persembahkan untuk penambahan wawasan / pengetahuan bagi pembaca, pihak lain maupun peneliti berikutnya yang penelitiannya sejenis maupun berhubungan dengan diferensiasi terhadap kepuasan konsumen cafe. Terutama bermanfaat bagi pihak rumah makan maupun cafe yang ada di Bangkalan yang menjadi objek lapangan pada penelitian ini.

Kesuksesan seseorang menjadi besar, tidak akan luput dari orang-orang yang berada dibelakangnya, sama halnya dalam penyelesaian penyusunan tugas akhir

ini. Pada kesempatan ini perkenankanlah peneliti menyampaikan persembahkan dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muh. Syarif, Drs. Ec., M.Si, selaku Rektor UTM.
2. Bapak Dr. H. Pribanus Wantara, Drs., MM. Selaku Dekan FEB UTM dan Bapak Drs. Ec. Bambang Sudarsono, MM Selaku Kaprodi Diploma III Entrepreneurship FEB UTM
3. Bapak Dr. H. Pribanus Wantara, Drs., MM selaku Dosen Pembimbing I
4. Bapak / Ibu dosen Diploma III Entrepreneurship FEB UTM yang selama ini memberikan bimbingan selama penulis menempuh studi pada program Ahli Madya (A.Md). jasa Bapak dan Ibu dosen Insya Allah akan senantiasa selalu berada dalam sanubari kami.
5. Seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu dan telah berupaya penuh selama ini dalam memberikan bantuan dan dukungan kepada penuli ssehingga penyusunan tugas akhir ini bisa terselesaikan dengan baik dan tidak ada kata yang pantas saya ucapkan kecuali ungkapan terimakasih yang terdalam dan iringan do'a, *Jazakumullah Khoirol Jaza'*.
6. Seluruh Dosen Pengajar, Staff Tata Usaha, dan Petugas Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura
7. Uswatun Hasanan SE., M.Sc. selaku Dosen Wali selama saya menjadi mahasiswa D-3 Program Studi entrepreneursh Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unviersitas Trunojoyo Madura.

8. Teman ngumpul dan jalan-jalan pengguna wifi gratis (erik, adim, andre reksi, odi, Hamden, ruli, altof, ivan, bahrul, jenny, didin, tiwi, joko, dika) yang selalu memberikan semangat, kekenyolannya dan selalu menemani dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini hingga akhir.
9. Teman-Teman fitness (ardi, bang komar, sugik, bayu,) yang selalu menemani saat stress memikirkan tugas akhir ini belum selesai selesai
Penulis menyadari bahwa tesis ini jauh dari sempurna dikarenakan pengetahuan yang sangat terbatas. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari pihak manapun akan penulis terima. Akhir kata penulis harapkan semoga tesis ini mendapatkan rahmat dan ridho-Nya sehingga tulisan ini bermanfaat bagi orang lain, amin.

Bangkalan, Juli 2017

Penulis,

Helmi Feryda Putra

130271100005

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iiI
LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR.....	iv
PENGESAHAN BEBAS PLAGIAT	v
RIWAYAT HIDUP.....	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN	viii
ABSTRACT.....	ix
ABSTRAK.....	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 5
2.1 Diferensiasi	5
2.1.1 Definisi Diferensiasi.....	6
2.1.2 Jenis Diferensiasi	13
2.1.3 Indikator Diferensiasi.....	13
2.1.4 Daya Tahan Diferensiasi	17
2.1.5 Jebakan Dalam Diferensiasi	18
2.1.6 Konsep Strategi Diferensiasi.....	21
2.1.7 Langkah-Langkah Diferensiasi	27
 BAB III METODELOGI PENELITIAN	 29
3.1 Rancangan Penelitian	29
3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian	29
3.3 Jenis Dan Sumber Data	29
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.5 Instrumen Penelitian.....	30
3.6 Teknik Analisis Data.....	31
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Sejarah Cafe Kandang Kopi.....	33
4.2 Struktur Organisasi.....	34

4.3 Analisis Jabatan.....	34
4.4 Spesifikasi Jabatan	37
4.5 Pengembangan Cafe Kandang Kopi	39
4.6 Kegiatan Cafe Kandang Kopi	39
4.7 Pemilihan Lokasi Usaha.....	39
4.7.1 Perizinan.....	40
4.7.2 Produk	40
4.8 Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing.....	42
4.8.1 Produk	42
4.8.2 Harga	42
4.8.3 Promosi	45
4.8.4 Lokasi.....	45
4.8.5 Proses	45
4.8.6 Promise.....	46
4.8.7 People.....	46
4.9 Analisis Masalah	46
5.0 Pemecahan Masalah	47
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	48
5.2 Saran	48
Daftar Pustaka	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Strategi Diferensiasi.....	7
Tabel 2.1 Kerangka Berfikir	28