

**STRATEGI PEMASARAN WARMINDO AMORA DALAM
MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS KULINER DI DAERAH
JEBRES SURAKARTA**

LAPORAN BISNIS

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
mencapai gelar sarjana Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta



Disusun Oleh :

Dian Ferdiansyah
NIM. 2020081009

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS SOSIAL HUMANIORA DAN SENI
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA
2024**

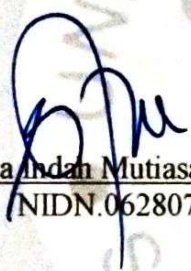
LEMBAR PESETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN WARMINDO AMORA DALAM
MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS KULINER DI DAERAH JEBRES
SURAKARTA

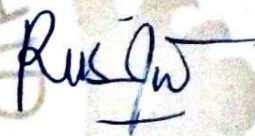
Disusun Oleh:
Dian Ferdiansyah
2019081009

Laporan bisnis ini telah disetujui
Untuk disusun dan ditindaklanjuti
Pada Selasa, 09 Juli 2024

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Annisa Andan Mutiasari, SE., MM
NIDN.0628078505


Rusnandari Retno Cahyani, SE., M.Si
NIDN.0601058202

Mengetahui

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta


Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB, M.AB
NIDN.0615079101

LEMBAR PEGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN WARMINDO AMORA DALAM
MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS KULINER DI DAERAH JEBRES
SURAKARTA

Disusun Oleh :
Dian Ferdiansyah
2020081009

Laporan Bisnis Ini Telah Diterima Dan Disahkan Oleh Dewan Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta
Pada Selasa, 09 Juli 2024

Dewan Penguji :

1. Penguji 1 : Annisa Indah Mutiasari, SE., MM
NIDN. 0628078505
2. Penguji 2 : Rusnandari Retno Cahyani, SE., M.Si
NIDN. 0601058202
3. Penguji 3 : Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB, M.AB
NIDN.0615079101

(*[Signature]*)
(*[Signature]*)
(*[Signature]*)

Dekan Fakultas Sosial Humaniora dan Seni
Universitas Sahid Surakarta

[Signature]

Faqih Purnomosidi, S.Psi., M.Si
NIDN.0602058801

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta

[Signature]

Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB., M.AB
NIDN.0615079101

SURAT PERNYATAAN ORISINAL KARYA ILMIAH

Saya Mahasiswa Program Administrasi Bisnis Fakultas Sosial Humaniora
Dan Seni Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Ferdiansyah

NIM : 2020081009

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Bisnis:

STRATEGI PEMASARAN WARMINDO AMORA DALAM
MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS KULINER DI DAERAH JEBRES
SURAKARTA adalah benar-benar karya yang saya susun sendiri. Apabila
dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau
meniru tulisan/karya orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya
bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang telah berlaku di Universitas Sahid
Surakarta termasuk pencabutan gelar sarjana yang telah diperoleh. Demikian surat
pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila di kemudian hari
terbukti melakukan kebohongan maka saya menanggung segala konsekuensinya.

Surakarta, Agustus 2024

Yang Menyatakan



10000
SEPULUH RIBU RUPIAH
METEPAI
TEMBEL
49579ALX267184650

Dian Ferdiansyah

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMI

Saya mahasiswa akademik Universitas Sahid Surakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dian Ferdiansyah

NIM : 2020081009

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Sahid Surakarta Hak Bebas Royalti noneksklusif (*non-exclusive Royalty Free Right*) atas laporan bisnis yang berjudul:

STRATEGI PEMASARAN WARMINDO AMORA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS KULINER DI DAERAH JEBRES SURAKARTA. Beserta Instrumen/desain/perangkat (jika ada). Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan yang menyalin atau meniru tulisan/karya ilmiah orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Universitas Sahid Surakarta termasuk pencabutan gelar yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan yang saya buat dengan sesungguhnya secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surakarta, Agustus 2024

Yang Menyatakan


 **10000**
BDD08ALX267184645 **METERAI TEMPEL** Ferdiansyah

MOTTO

“Orang yang sukses adalah orang yang selalu menciptakan hal – hal baru serta mencari cara untuk membuat peningkatan”

“Orang yang hebat adalah orang yang memiliki kemampuan menyembunyikan kesushan, sehingga orang lain merasa senang

Imam Syafi’i”

“menuntut ilmu adalah takwa. Menyampaikan ilmu adalah ibadah. Mengulang – ulang ilmu adalah zikir. Mencari ilmu adalah jihad

Abu hamid Al Ghazali”

“Perbanyak bersyukur, kurangi mengeluh. Buka mata, jembarakan telinga, perluas hati. Sadari kamu ada pada sekarang, bukan kemarin atau besok, nikmati setiap

momen dalam hidup, berpetualanglah

Ayu Estiningtyas”

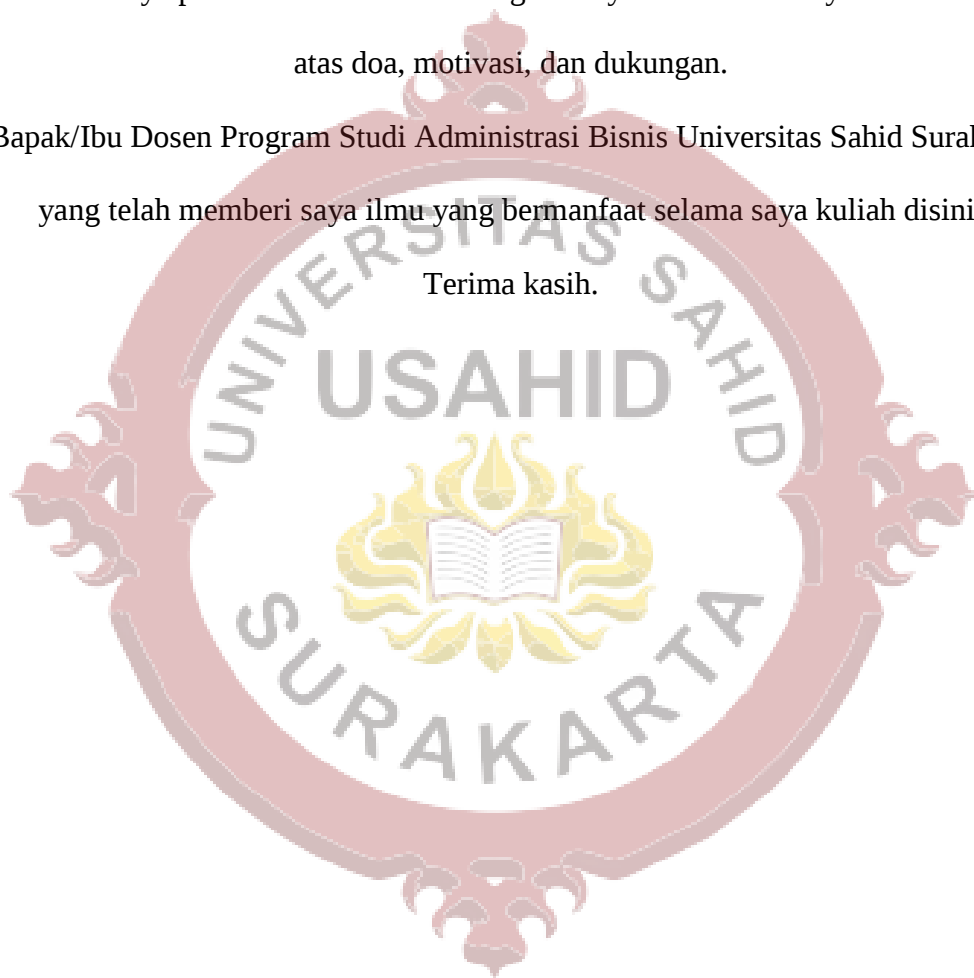
PERSEMBAHAN

Segala puji kepada Allah SWT atas segala rahmat dan kerunia-nya, yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran dalam menyusun skripsi ini, laporan bisnis ini saya persembahkan kepada:

Pertama saya persembahkan untuk orang tua saya serta kakak saya terima kasih atas doa, motivasi, dan dukungan.

Bapak/Ibu Dosen Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta yang telah memberi saya ilmu yang bermanfaat selama saya kuliah disini.

Terima kasih.



ABSTRAK

Laporan Bisnis ini membahas keberhasilan Warmindo Amora dalam mengimplementasikan strategi bisnis inovatif dan adaptif pada tahun 2024. Warmindo Amora berhasil memperluas pangsa pasar dan jumlah pelanggan dengan menyajikan konsep kuliner unik dan bekerja sama dengan platform pengantaran makanan, seperti Go-Food. Dalam strategi pemasaran, Warmindo Amora menerapkan pemasaran Word of Mouth (WoM), program loyalitas pelanggan, dan memanfaatkan WhatsApp Business untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan.

Meskipun menghadapi beberapa tantangan, Warmindo Amora mengatasi kelemahan tersebut dengan pendekatan proaktif dan inovatif. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan utama Warmindo Amora adalah variasi menu dan bahan baku berkualitas, sementara kelemahannya adalah persaingan ketat, kapasitas penyimpanan bahan baku yang terbatas dan fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, tantangan lain yang dihadapi adalah makanan siap saji yang terkadang mudah basi, yang dapat merusak reputasi dan menurunkan kepuasan pelanggan.

Peluang yang ada termasuk pemanfaatan media sosial dan inovasi menu, sedangkan ancaman berasal dari pesaing dengan harga lebih murah. Tantangan tambahan yang dihadapi adalah adaptasi terhadap perubahan tren konsumen yang cepat dan ketergantungan pada platform pengantaran yang dapat meningkatkan biaya operasional. Kesimpulannya, Warmindo Amora membuktikan bahwa dengan strategi bisnis yang tepat dan komitmen terhadap kepuasan pelanggan, kesuksesan dapat dicapai bahkan dalam industri kuliner yang kompetitif.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Kuliner, Warmindo Amora

ABSTRACT

This Business Report discusses Warmindo Amora's success in implementing innovative and adaptive business strategies in 2024. Warmindo Amora has succeeded in expanding its market and number of customers by presenting unique culinary concepts and collaborating with food delivery platforms, such as Go-Food. In its marketing strategy, Warmindo Amora implements Word of Mouth (WoM) marketing, and customer loyalty programs, and utilizes WhatsApp Business to get close relationships with customers.

Although facing several problems, Warmindo Amora overcomes these weaknesses with a proactive and innovative approach. SWOT analysis shows that Warmindo Amora's main strengths are menu variations and quality raw materials, while its weaknesses are tight competition, limited raw material storage capacity and fluctuations in raw material prices. In addition, other challenges are that fast food is easily spoiled, can damage reputation and reduce customer satisfaction.

The opportunities are the use of social media and menu innovation, while the threats come from competitors with lower prices. Additional challenges are adapting to rapid changes in consumer trends and dependence on delivery platforms that can increase operational costs. In conclusion, Warmindo Amora proves that with the proper business strategy and commitment to customer satisfaction, success can be achieved even in the competitive culinary industry.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT Analysis, Culinary, Warmindo Amora



KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan bisnis dengan judul “Strategi Pemasaran Warmindo Amora Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Kuliner Di daerah Jebres Surakarta.”

Tujuan penyusunan laporan bisnis ini adalah sebagai salah satu kewajiban yang harus ditempuh untuk menyelesaikan program studi Administrasi Bisnis. Saya menyadari bahwa laporan bisnis ini dapat terlaksana dengan baik berkat banyak pihak yang membantu. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada:

1. Ibu Sri Huning Anwariningsih, S.Kom., M.Kom. selaku Rektor Universitas Sahid Surakarta.
2. Ibu Destina Paningrum, SE., MM. selaku Wakil Rektor Bidang Sumber Daya, Keuangan dan Pengembangan Universitas Sahid Surakarta.
3. Ibu Dr. Erwin Kartinawati, S.Sos., M.I.Kom. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama Universitas Sahid Surakarta.
4. Bapak Faqih Purnomosidi, S.Psi., M.Si. selaku Dekan Fakultas Sosial, Humaniora dan Seni Universitas Sahid Surakarta.
5. Ibu Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB., M.AB. selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta.
6. Ibu Annisa Indah Mutiasari, SE., MM. selaku dosen pembimbing I yang telah membantu memberikan bimbingan dan nasehat dalam menyusun laporan

bisnis.

7. Ibu Rusnandari Retno Cahyani, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah membantu memberikan bimbingan dan nasehat dalam menyusun laporan bisnis.
8. Kedua orang tua yang telah memberikan banyak doa, semangat, dan dukungan serta kasih sayang yang luar biasa.
9. *Support system* yang selalu membantu dan mendukung saya yaitu Niken Tri Wulandari, S.AB.

Penulis sangat menyadari bahwa laporan ini sangat jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Harapan penulis semoga laporan ini mampu memberi manfaat bagi orang lain.

Surakarta, Agustus 2024

Penulis

Dian Ferdiansyah

DAFTAR ISI

Lembar Pesetujuan.....	ii
Lembar Pegesahan	iii
Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	iv
Surat Persetujuan Publikasi	v
Motto.....	vii
Persembahan	vii
Abstrak.....	viii
Kata Pengantar	x
Daftar Isi	xii
Daftar Tabel	xiv
Daftar Gambar	xv
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan.....	5
1.3 Manfaat.....	5
BAB II GAMBARAN UMUM	6
2.1 Profil Usaha.....	6
2.2 Logo	10
2.3 Produk	12
2.4 Peluang Pasar	14
2.5 Aspek Keuangan	15

BAB III METODE PELAKSANAAN	24
3.1 Strategi Pemasaran	24
3.2 Analisis SWOT	27
3.3 Keunikan Warmindo Amora	29
BAB IV HASIL YANG DICAPAI	31
4.1 Hasil yang Dicapai	31
4.2 Startegi Pemasaran	32
4.3 Analisis SWOT	36
BAB V PENUTUP	38
5.1 Kesimpulan.....	38
5.2 Saran.....	38
DAFTAR PUSTAKA.....	40

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Produk Makanan & Minuman.....	12
Tabel 2.2 Biaya Perlengkapan.....	15
Tabel 2.3 Pemasukan Keuangan	17
Tabel 2.4 Pengeluaran Keuangan.....	19
Tabel 2.5 Laba Rugi.....	21



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Outlet Warmindo Amora.....	6
Gambar 2. 2 Pelanggan Warmindo Amora	8
Gambar 2. 3 <i>Go-Food</i> Warmindo Amora	9
Gambar 2. 4 Logo Warmindo Amora	11



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat HAKI.....	43
Lampiran 2 Warmindo Amora 1	44
Lampiran 3 Pelanggan Warmindo Amora 1	45
Lampiran 4 Warmindo Amora 2	46
Lampiran 5 Pelanggan Warmindo Amora 2	46

