KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Suatu industri berbeda antara satu dan lainnya berdasarkan atas karakteristik ekonomi, siatuasi persaingan dan prospek perkembangannya di masa datang. Perubahan berbagai faktor seperti teknologi, ekonomi, pasar dan persaingan akan bergerak mulai dari yang lambat sampai dengan yang cepat. Analisis industri dan persaingan berguna bagi perusahaan untuk dapat menyesuaikan dengan perubahan dan kemudian membentuk kekuatan dalam meghadapi persaingan. Dalam analisis industri, biasanya membandingkan berbagai hal apakah industri ini cukup menjanjikan ataupun sebaliknnya. Setelah melakukan analisis industri, nantinya dapat menggunakan informasi tersebut dan mempertimbangkannya.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Bisnis *cookies* merupakan bisnis yang sedang berkembang di Indonesia pada saat ini. Munculnya berbagai produk makanan yang unik, adanya wisata kuliner, dan tren kuliner yang saat ini sebagai gaya hidup masyarakat, menjadi bukti bahwa bisnis ini berkembang dengan pesat. Saat ini, masyarakat sangat antusias dengan adanya hal yang baru dan juga hal yang inovatif.

Pangan bukan lagi produk konsumsi untuk memenuhi kebutuhan biologis manusia, pangan saat ini mulai menjadi sebuah gaya hidup baru di kalangan masyarakat. Pangan menjadi sebuah industri kuliner yang memberikan tidak hanya cita rasa tetapi juga menjadi kebutuhan lain manusia untuk bersosialisasi dan berinovasi.

Pasar makanan dan minuman Indonesia sangat menjanjikan dan paling diminati untuk investasi. “Industri makanan dan minuman mempunyai peranan penting dalam

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

pembangunan sector industri terutama kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri non migas. Industri makanan dan minuman pada tahun 2016 diproyeksikan mengalami pertumbuhan sebesar antara 7,4-7,8%." http://www.kemenperin.go.id (diakses pada Maret 2019).

B. Analisis Pesaing

Perubahan terjadi begitu cepat tanpa mengenal waktu. Oleh karena itu, para pebisnis harus selalu melakukan inovasi-inovasi yang kreatif untuk senantiasa mengembangkan bisnismya agar tidak kalah dan mampu mengungguli pesaing-pesaing yang ada. Keberhasilan dari usaha pebisnis adalah dapat menganalisis pesaing dengan melihat kelebihan dan kekurangan pesaing. Pesaing merupakan hal yang wajar dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis.

Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara efektif. Selain itu, diperlukan juga perbandingan produk, harga, saluran distribusi, dan promosi yang dilakukan perusahaan dengan psaing terdekat. Hal ini dapat membuat perusahaan mengetahui keunggulan bersaing maupun kelemahannya.

Dari observasi yang dilakukan oleh penulis menetapkan beberapa pesaing potensial. Dalam analisisnya, penulis memiliki beberapa faktor yang menjadi acuan dalam menentukan kekuatan dan kelemahan para pesaingnya, yaitu harga, kualitas produk dan promosi. Berikut adalah hasil pengamatan dari pesaing-pesaing potensial Bake Addict.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 3. 1 Pesaing-Pesaing Potensial

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Nama Instagram : bakewithharu Harga : Rp18.000– Rp 80.000	- Varian produk banyak - Harga terjangkau	- Kurang Promosi
Nama Instagram : tomsbomcookies Harga : Rp 30.000 – Rp 140.000	- Dikenal oleh masyarakat - *Packaging* yang menarik	- Varian produk terbatas - Harga mahal

Sumber: Hasil Observasi Penulis

C. Analisis PESTLE

Analisis lingkungan eksternal bisnis mencakup analisis PESTEL (Politic, Economic, Social, Technology, Legal dan Environment) yaitu sebagai alat yang sangat berguna dalam memahami gambaran menyeluruh lingkungan eksternal dimana usaha beroperasi serta mengidentifiksi kesempatan maupun ancaman yang ada disekitarnya. Hal ini berguna agar bisnis dapat memaksimalkan kesempatan yang ada dan meminimalisir risiko atau ancaman.

Dengan memahami segala risiko terkait dengan pertumbuhan atau penurunan usaha, posisi, potensi, dan arahan strategis untuk bisnis, bisnis memiliki kesempatan yang lebih baik untuk berkembang.

Berikut adalah analisis PESTEL dari Bake Addict yang dilakukan oleh penulis:

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Politik (Politic)

Faktor politik meliputi kebijakan-kebijakan pemerintah, kelompok-kelompok penekan yang berpengaruh, atau kegiatan politik yang dapat mempengaruhi kebijakan organisasi atau kegiatan organisasi.

Bake Addict terikat dengan peraturan pemerintah dalam menjalankan bisnis usahannya. Bake Addict merupakan usaha kecil harus menaati Undang-Undang no 20 tahun 2008 mengenai kriteria usaha dengan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

2. Ekonomi (Economic)

Munculnya wabah virus covid -19 mengakibatkan dampak buruk pada perekonomian negara. Pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan secara terus menerus dan menyebabkan daya beli kosumen juga menurun. Konsumen dan masyarakat lebih membutuhkan dan memprioritaskan barang – barang kebutuhan primer seperti beras untuk menunjang kelangsungan hidup. Pertumbuhan ekonomi dan daya beli konsumen yang menurun mengakibatkan tingkat penjualan Bake Addict juga menurun pada masa virus corona ini dan hal tersebut merupakan hal yang wajar dikarenakan produk yang dijual Bake Addict bukan merupukan produk kebutuhan primer.

Jumlah penjualan Bake Addict yang mengalami penurunan tidak akan membawa Bake Addict pada kerugian karena Bake Addict memakai sistem PO (*Pre Order*) pada masa pandemi ini dan biaya operasional Bake Addict yang tidak terlalu besar karena Bake Addict merupakan bisnis *online shop* dimana

tidak mengeluarkan biaya untuk menyewa tempat dan karyawan yang tidak terlalu banyak sehingga bisnis Bake Addict tetap dapat berjalan walaupun di masa pandemi ini.

3. Sosial (Social)

Sosial budaya merupakan salah satu faktor yang dapat memberikan pengaruh keberlangsungan hidup suatu bisnis. Pendirian usaha *cookies* saat ini semakin menjamur untuk beberapa tahun belakangan ini. Yang menarik minat pelanggan adalah makanan yang berkualitas, sehat, bervariasi, dan pembelian secara *online.* Masyarakat saat ini dimanjakan dengan hal seperti itu. Dengan kondisi tersebut, menjadi sebuah dukungan positif bagi Bake Addict dimana para pelanggan tidak perlu datang ke toko *offline* untuk membeli produk. Penulis yakin dengan konsep atau kondisi seperti ini membuat atau menarik para pelanggan.

4. Teknologi (Technology)

Perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini memberikan begitu banyak kemudahan bagi masyarakat. Hal itu ditandai dengan meningkatnya pertumbuhan aplikasi media sosial seperti *Line, Instagram, Whatsapp* dan sebagainya. Masyarakat Indonesia sendiri memiliki respon yang sangat baik menanggapi hal ini.

Ketergantungan dan respon masyarakat akan kemajuan teknologi ini pun sangat tinggi. Pemanfaatan media sosial ini pun lebih ditujukan untuk media promosi dan penjualan. Dari faktor teknologi ini pun dapat dinilai sebagai suatu

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

peluang dimana dengan semakin berkembangnya media sosial di masyarakat maka bisnis akan lebih mudah di dalam memasarkan produk dan bisa menjangkau lebih banyak konsumen dikarenakan dengan media sosial pemasaran yang dilakukan akan tanpa adanya batasan ruang dan waktu. Kemajuan teknologi ini juga dapat dimanfaatkan untuk bisnis kuliner termasuk Bake Addict untuk penjualan seperti menggunakan *Go-Send* dan memasarkannya dengan menggunakan *Instagram*.

5. Legal

Dari faktor legal sendiri, penulis harus memperhatikan peraturan pemerintah. Dalam bisnis usaha, aspek legalitas yang dibutuhkan adalah NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) dan SIUP (Surat Ijin Usaha Perdangangan) agar bisnis berjalan lancar dan tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

6. Lingkungan (Environment)

Lingkungan merupakan salah satu aspek yang diperhatikan dalam berbisnis *online* (*e-commerce*). Dengan memerhatikan lingkungan, kita sebagai pengusaha bisa mengetahui, menganalisis, dan mengambil keputusan yang tepat untuk menjaga dan meningkatkan efektivitas perusahaan, seperti bagaimana kualitas SDM di lingkungan tersebut, apakah lokasi distributor cukup strategis dengan lokasi produksi dan sebagainya.

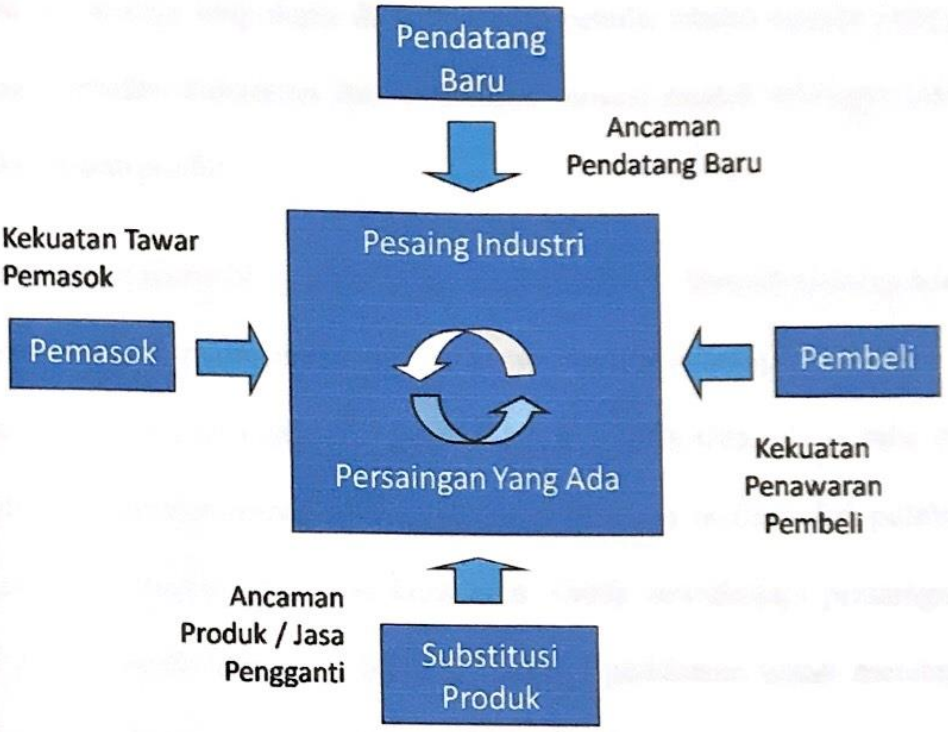
D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (Porter Five Forces Business Model)

Menurut Fred R. David (2017:229), *"Porter's five forces model of competitive analysis is a widely approach for developing strategies in many industries"*. Yang artinya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Berikut ini adalah gambar dari lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter:

Gambar 3. 1 Porter Five Forces Business Model



Sumber: Fred R. David dan Forest R. David (2017:229), *Strategic Management*

1. Persaingan antar perusahaan yang ada

Persaingan merupakan hal yang tidak dapat dihindari antara perusahaan yang memiliki jenis bisnis yang sama. Umumnya persaingan terjadi antara perusahaan yang menawarkan produk dan layanan yang sejenis. Untuk mengatasi hal tersebut perusahaan perlu menetapkan keunggulan dan menganalisis pesaing.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dalam menjalankan bisnis, Bake Addict akan bersaing dengan bakewithharu dan tomsbombcookies. Tingkat persaingan cukup tinggi karena masing-masing *cookies* memiliki keunggulan masing-masing.

2. Potensi masuknya pendatang baru

Industri makanan kuliner masih sangat potensial untuk dimasuki oleh pesaing baru. Strategi yang akan dilakukan oleh penulis adalah inovasi produk, mempertahankan kualitas bahan baku, serta cita rasa sehingga konsumen tetap loyal terhadap produk.

Munculnya pesaing baru dalam bisnis ini cukup besar karena modal untuk pembuatan bisnis ini tidak terlalu mahal. Faktor pemasaran menjadi hal penting agar nama perusahaan diingat oleh calon konsumen. Tidak semua bisnis ini dikenal oleh masyarakat secara umum.

3. Potensi pengembangan produk pengganti

Perusahaan harus bersaing tidak hanya dengan produk sejenis, tetapi juga bersaing dengan produk-produk pengganti. Ancaman produk pengganti menjadi kendala karena *cookies* memiliki produk substitusi seperti *cakes* dan roti. Upaya yang dilakukan oleh penulis adalah membuat variasi inovasi terhadap *cookies* yang dijual sehingga membuat konsumen tertarik terhadap produk yang dijual.

4. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok memberikan pengaruh terhadap itensitas persaingan dalam suatu industri. Baik pemasok maupun produsen ingin memberikan harga yang masuk akal, perbaikan kualitas, dan keuntungan. Dalam berbisnis terdapat

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

simbiosis mutualisme atau hubungan yang saling menguntungkan antara produsen dan pemasok bahan baku.

Bake Addict bekerja sama dengan beberapa pemasok bahan baku seperti packaging, cokelat, telur dan sebagainya. Dengan terjalin hubungan dengan *supplier* maka ketersediaan bahan baku dapat terjamin. Semua bahan baku Bake Addict bisa didapatkan dan dibeli di toko-toko lokal.

5. Daya tawar konsumen

Adanya daya Tarik khusus dan kebutuhan untuk menarik perhatian konsumen. Produk sejenis dari Bake Addict di pasaran sudah banyak, sehingga konsumen sangat mudah mendapatkan produk sejenis. Dari sisi harga, konsumen saat ini sangat pintar dalam membandingkan harga dari sebuah produk sehingga Bake Addict mengutamakan kualitas rasa yang ditawarkan, memberikan harga yang masuk akal dan terjangkau.

E. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matix)

Menurut Fred R. David (2016:236), *"The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm's major competitors and its particular streghts and weaknesses in, relation to a sample firm's strategic position".* Yang artinya CPM adalah alat manajeman strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Beberapa faktor kunci keberhasilan penting yang dipertimbangkan oleh Bake Addict adalah sebagai berikut:

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 3. 2 Competitive Profile Matrix Bake Addict

Faktor Kunci Sukses	Bobot	Bake Addict		bakewithharu		tomsbomcookies	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Brand Terkenal	0,15	1	0,15	2	0,3	3	0,45
Promo Menarik	0,25	3	0,75	2	0,5	3	0,75
Bahan Berkualitas	0,45	3	1,35	3	1,35	2	0,9
Harga yang Terjangkau	0,15	3	0,45	3	0,45	2	0,3
TOTAL	**1**		**2,7**		**2,6**		**2,4**

Sumber: Bake Addict

Tabel *Competitive Profile Matrix* (CPM) diatas terdiri dari beberapa faktor. Setiap faktor kunci yang ada diberikan sejumlah nilai bobot, dimana semakin besarnya nilai maka menunjukkan semakin besar pengaruhnya. Total nilai dari seluruh pembobot harus bejumlah satu. Peringkat merupakan penilaian dari perusahaan, angka satu menunjukkan bahwa perusahaan tidak memiliki kontrol yang baik sedangkan angka empat menunjukkan perusahaan memiliki kontrol yang baik terhadap faktor tersebut. Sedangkan Nilai merupakan perkalian dari bobot dan peringkat dari masing-masing perusahaan. Untuk nilai bobot diberikan dari hasil kuesioner yang penulis buat, dan untuk peringkat yang tertulis berdasarkan dari hasil observasi penulis di instagram. Berikut adalah penjelasan mengenai posisi dan pesaing Bake Addict berdasarkan tabel 3.2, sebagai berikut:

1. Brand Terkenal

Brand merupakan salah satu bagian penting dari suatu produk. Brand bisa menjadi suatu nilai tambah bagi produk maupun sebuah jasa. Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, maka dari itu perusahaan berusaha terus memperkenalkan brand miliknya dari waktu ke waktu. Faktor brand terkenal pada Bake Addict memiliki peringkat 1, dimana pesaing lebih unggul. Hal ini wajar,

karena para pesaing sudah buka lebih lama dan pasti brand sudah lebih dikenal oleh orang-orang.

2. Promo Menarik

Promosi penting dan berpengaruh besar dalam mengenalkan sebuah produk kepada masyarakat, dengan melakukan promosi maka penjualan akan meningkat dan brand akan mudah dikenal oleh masyarakat. Untuk indikator promosi Bake Addict mendapat peringkat 3 dengan salah satu pesaing memiliki peringkat yang sama. Karena promosi yang digunakan hampir sama untuk saat ini, tetapi Bake Addict mencoba untuk selalu intensif dalam hal promosi

3. Bahan Berkualitas

Bahan berkualitas juga sangat penting untuk ditingkatkan supaya dapat menarik banyak konsumen. Dengan adanya kualitas lebih baik dari pesaing, tentu akan membuat bisnis Bake Addict selangkah lebih maju. Faktor bahan berkualitas Bake Addict memiliki peringkat 3 dimana Bake Addict memiliki peringkat yang sama dengan salah satu pesing.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Harga Terjangkau

Harga terjangkau memiliki pengaruh yang besar terhadap bisnis baru. Dengan harga terjangkau dapat menarik perhatian konsumen lebih banyak untuk membeli suatu produk. Untuk indikator harga terjangkau Bake Addict mendapat peringkat 3 dimana Bake Addict sama dengan salah satu pesaing karena memiliki harga beda tipis.

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2017:79), *"An overall evaluation of the company's strengths (S), weaknesses (W), opportunities (O), and threats (T)." Strength* adalah kondisi yang menggambarkan kekuatan suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Menganalisis kekuatan diperlukan untuk membandingkan perusahaan dengan para pesaing. Jika kekuatan perusahaan tersebut unggul dalam kualitasnya, maka keunggulan itu dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat kualitas yang lebih baik.

Weakness adalah kondisi yang menggambarkan kelemahan suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kelemahan yang ada dapat menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Hal ini perlu diperhatikan agar tidak membuat perusahaan menjadi kalah saing dan mundur dibandingkan para pesaing lainnya.

Opportunities adalah gambaran peluang yang ada dari sisi luar suatu perusahaan dan gambar tersebut dapat memberikan peluang untuk berkembangnya suatu perusahaan di masa depan. Peluang atau kesempatan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk membantu mencapai visi, misi, dan tujuan dalam jangka panjang.

Threats adalah gambaran ancaman dari suatu perusahaan dalam menjalankan suatu usaha. Dengan menganalisis ancaman, perusahaan dapat menghadapi berbagai macam faktor

lingkungan yang tidak menguntungkan yang dapat menyebabkan kemunduran suatu perusahaan.

Metode analisis ini sangat bermanfaat untuk mengetahui suatu permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis ini biasanya berupa arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan suatu perusahaan. Selain itu, metode ini juga membantu para pebisnis untuk melihat sisi-sisi yang terabaikan atau tidak terlihat dari sebuah perusahaan.

Berikut ini adalah analisis SWOT dari Bake Addict:

1. **Kekuatan (Strength):**
   a. Bake Addict memiliki varian yang unik dan terjaminnya kualitas.
   b. Memiliki sumber daya manusia yang terlatih dengan baik dalam bidang *pastry*.
   c. Memiliki promosi yang menarik seperti diskon dan *endorse.*
2. **Kelemahan (Weakness):**
   a. Bake Addict masih kurang pengalaman dalam hal manejeman, karena selama ini hanya mengetahui teori yang sederhana.
   b. Bake Addict belum memiliki merek yang terlalu dikenal oleh masyarakat.
   c. Bake Addict belum memiliki toko *offline* sendiri sehingga konsumen harus membeli secara *online*.
3. **Peluang (Opportunities):**
   a. Teknologi yang berkembang pesat memberikan banyak pilihan media promosi bagi para pengusaha *online*. Tingginya pengguna media sosial, khususnya instgram.
   b. Di Jakarta banyak masyarakat yang menyukai *cookies.*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

c. Masyarakat kota besar, khususnya Jakarta cenderung memesan makanan untuk acara-acaranya. Karena dinilai lebih praktis.

4. Ancaman (Threats):

a. Sudah banyak *cookies* di daerah Jakarta.

b. Bisnis *cookies* mudah untuk dimasuki oleh pesaing baru, dimana memiliki produk yang lebih menarik.

c. Munculnya *cookies* berbahan pengawet di pasaran yang membuat *cookies* mereka bertahan lama.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 3. 3 Analisis SWOT MATRIX

SWOT	**Strenght** 1. Bake Addict memiliki varian yang unik dan terjaminnya kualitas 2. Memiliki sumber daya manusia yang terlatih dengan baik dalam bidang *pastry.* 3. Memiliki promosi yang menarik seperti diskon dan *endorse.*	**Weakness** 1. Bake Addict masih kurang pengalaman dalam hal manejeman, karena selama ini hanya mengetahui teori yang sederhana. 2. Bake Addict belum memiliki merek yang terlalu dikenal oleh masyarakat. 3. Bake Addict belum memiliki toko *offline* sendiri sehingga konsumen harus membeli secara *online.*
Opportunity *1.* Teknologi yang berkembang pesat memberikan banyak pilihan media promosi bagi para pengusaha *online*. Tingginya pengguna media sosial, khususnya instgram.	**SO** 1. Selalu menjaga kualitas dan ketersediaan stok produk. (S1, O1) 2. Memasukan testimoni positif dari beberapa *endorser* terpilih dalam kegiatan promosi untuk meyakinkan calon pelanggan. (S2,S3,O2)	**WO** 1. Melakukan pelatihan dalam hal manajemen yang baik. (W1, O3) 2. Bergabung dengan platform instagram untuk meningkatkan promosi dan memperluas target pasar. (W2, O1) 3. Mengumpulkan modal dari hasil penjualan agar

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

2. Di Jakarta banyak masyarakat yang menyukai *cookies*. *3.* Masyarakat kota besar, khususnya Jakarta cenderung memesan makanan untuk acara-acaranya. Karena dinilai lebih praktis.	3. Menonjolkan keunikan produk (S1, S2, O3)	mempunyai toko *offline* sendiri. (W3, O2).
Threat 1. Sudah banyak *cookies* di daerah Jakarta. 2. Bisnis *cookies* mudah untuk dimasuki oleh pesaing baru, dimana memiliki produk yang lebih menarik. 3. Munculnya *cookies* berbahan pengawet di pasaran yang membuat *cookies* mereka bertahan lama.	**ST** 1. Memperkenalkan keunikan produk melalui *endorse* ke *influencer*. (S1, S3, T1, T2) 2. Mengikuti standar operasional yang ditetapkan untuk menjamin keamanan produk yang diterima konsumen. (S1, S2, T3)	**WT** 1. Membangun citra yang baik terhadap produk yang dihasilkan (W2, T1). 2. Dibekali pelatihan manajemen untuk para pekerja. (W1, T2, T3).

Sumber: Bake Addict

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.