

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Trend dan Pertumbuhan Industri

Sebelum seorang pengusaha memulai menjalankan bisnisnya, diperlukan untuk melakukan analisis terhadap industri yang akan dijalaninya. “Rainbownies” merupakan produk yang bergerak di bidang makanan yang menghasilkan makanan ringan yang disebut brownies. Pertumbuhan industri makanan menurut data dari Kementerian Perindustrian adalah sebagai berikut:

Gambar 3.1

Data Industri Makanan dan Minuman Tahun 2019



Sumber: www.kemenperin.go.id

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Perlambatan pertumbuhan pada Industri Makanan dan Minuman terjadi pada tahun 2019, dari pertumbuhan sebesar 7,91% pada tahun 2018 menjadi sebesar 7,78% pada tahun 2019. Perlambatan pertumbuhan ini terkait erat dengan turunnya harga minyak kelapa sawit dunia sehingga berdampak pada penurunan nilai ekspor kelapa sawit dan nilai ekspor Industri Makanan secara keseluruhan.

Dengan melihat perkembangan pertumbuhan pada Industri Makanan dan Minuman, maka dapat disimpulkan industri ini masih memiliki prospek yang cukup baik karena perlambatan yang terjadi tidak signifikan yaitu hanya sebesar 0,13%.

B. Analisis Pesaing

Menurut David (2017:59), Pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk dan jasa sejenis dipasar yang sama. Perusahaan perlu menciptakan perbedaan baik dari segi produk, strategi, dan pemasaran agar memiliki nilai tambah yang unik dan berbeda dari pesaing lain.

Analisis pesaing sangat diperlukan untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan dari pesaing di bisnis serupa. Dalam menganalisis tentunya ada berbagai aspek yang harus diperhatikan seperti harga, jenis produk, strategi, saluran distribusi, dan saluran promosi, sehingga dapat mengambil kesimpulan mengenai kelebihan dan kekurangan dari pesaing.

“Rainbownies” memiliki beberapa pesaing yang sudah terlebih dahulu terjun di bisnis serupa. Berikut merupakan pesaing utama dari “Rainbownies”:

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



1. Fudgy Bro
 - Harga : Menengah Keatas
 - Lokasi : Jakarta Selatan
 - Pelayanan : Baik
 - Produk Unggulan : Brownies Lumer
2. Freezy Browniezz
 - Harga : Menengah Keatas
 - Lokasi : Jakarta Timur
 - Pelayanan : Baik
 - Produk Unggulan : Brownies Panggang

Tabel 3.1

Analisis Pesaing Rainbownies

Pesaing	Kelebihan	Kekurangan
Fudgy Bro	Penampilan produk menarik	Harga tergolong mahal
	Produk sudah dikenal	Tidak ada diskon menarik
	Memiliki banyak variasi	
Freezy Browniezz	Produk memiliki banyak variasi	Harga tergolong mahal
	Bentuk produk yang menarik	Tidak memberikan diskon yang menarik
	Konsistensi rasa	

C. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL adalah analisis yang dapat membantu memberikan gambaran yang luas mengenai lingkungan bisnis secara menyeluruh melalui berbagai sudut pandang sehingga dapat melihat lingkungan bisnis secara luas.



Menurut David (2017:45), kekuatan eksternal dibagi menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial, demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan teknologi; dan kekuatan persaingan. Analisis ini disebut analisis PESTEL, yaitu *Politics, Economy, Social, Technology, Environment, Legal*. Berikut analisis PESTEL dari Rainbownies:

1. *Politics*

Dalam menjalankan suatu bisnis, tentunya harus memperhatikan faktor politik yang ada di wilayah tersebut demi kelangsungan dan kelancaran bisnis itu sendiri. Faktor yang perlu diperhatikan adalah kebijakan dari pemerintah, kebijakan tenaga kerja, kebijakan pajak dan lainnya.

Dampak yang besar terasa ketika terjadinya pandemi COVID-19, situasi di masyarakat menjadi tidak kondusif dan kebijakan-kebijakan dari pemerintah juga seakan membatasi gerak dari masyarakat sehingga masyarakat banyak yang kehilangan penghasilannya, di satu sisi banyak juga yang menjadi konsumtif dengan membeli persediaan makanan karena akan lebih sering berada di rumah.

2. *Economy*

Kondisi perekonomian suatu negara sangat mempengaruhi daya beli masyarakatnya terhadap suatu produk, dari sinilah akan berdampak kepada perusahaan dalam menjalankan usahanya. Sayangnya menurut Badan Pusat Statistik, perekonomian Indonesia saat ini sedang mengalami kontraksi sebesar 5.32% akibat dampak COVID-19.

Sumber: <https://tirto.id/>

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3. *Social*

Faktor sosial dan budaya melihat bagaimana perilaku konsumen yang ada di wilayah tersebut, sehingga perusahaan juga harus bisa mengikuti perkembangan dari wilayah tersebut. Sosial budaya menggambarkan bagaimana pola pikir, sikap dan tindakan masing-masing individu yang membentuk suatu kebiasaan individu atau kelompok dalam kehidupan sehari-hari.

Trend yang banyak berkembang di masyarakat sekarang adalah rasa keingintahuan akan suatu informasi sebuah produk yang terkenal melalui media sosial dan menjadi ramai pembeli, sehingga hal tersebut harus menjadi perhatian bagi perusahaan.

4. *Technology*

Di zaman yang serba maju ini, teknologi merupakan hal yang tergolong wajib untuk dikuasai bagi perusahaan, semakin berkembangnya ilmu pengetahuan maka teknologi yang dihasilkan akan semakin canggih.

Oleh karena itu dengan kemajuan teknologi akan semakin memperlancar Rainbownies dalam menjalankan bisnisnya seperti dalam hal promosi sampai pembelian bahan baku.

5. *Environment*

Penting bagi perusahaan untuk memperhatikan lingkungan sekitarnya, karena dengan ikut merawat dan peduli dengan lingkungan sekitarnya maka masyarakat sekitar tidak akan merasa terganggu.

Rainbownies sangat memperhatikan kebersihan lingkungan sekitarnya terutama dalam pembuangan sampah hasil produksi sehingga tidak meresahkan masyarakat sekitar.

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.



6. *Legal*

Setiap perusahaan tentunya wajib menaati peraturan yang ada di wilayah tertentu, beberapa aturan tersebut seperti standarisasi BPOM dan MUI, pemasangan reklame dan lainnya.

Perusahaan harus menaati peraturan yang sudah dibuat sehingga dapat bersaing secara sehat dengan para kompetitornya supaya tidak menimbulkan masalah di kedepannya.

©

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

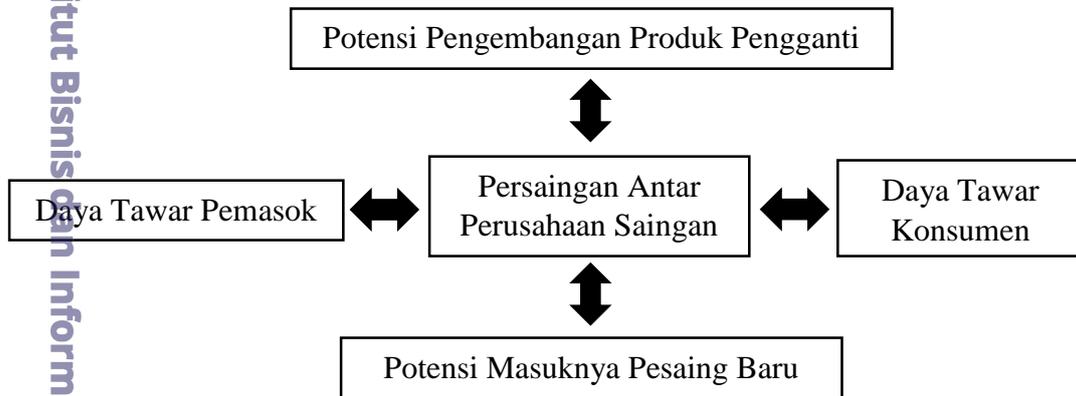
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Setiap perusahaan yang ada tentunya harus bersaing dengan perusahaan lainnya sehingga disebut adanya persaingan, agar dapat memenangkan persaingan maka harus adanya strategi yang bagus. Menurut David (2017:229), kompetitif merupakan pendekatan yang dapat digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di dalam industri. Berikut merupakan analisis *Porter Five Forces Business Model*:

Bagan 3.1

Lima Kekuatan Pesaing Model Porter



Sumber: David (2017:229), *Strategic Management*.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



1. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Produk pengganti memang dapat muncul berbeda bentuk tetapi dapat memenuhi kebutuhan yang diharapkan oleh konsumen, terlebih ketika barang tersebut memiliki harga yang lebih murah dan mudah didapat oleh konsumen.

Dalam hal ini Rainbownies mengetahui akan banyaknya barang pengganti seperti bolu dan kue lainnya yang masih merupakan makanan ringan yang manis, namun karena Rainbownies memiliki rasa yang enak sehingga menjadikan daya tarik lebih maka ancaman tersebut dapat di minimalisir sehingga ancaman produk substitusi tergolong sedang.

2. Daya Tawar Pemasok

Pemasok merupakan pihak yang penting karena akan mempengaruhi jalannya perusahaan, ketersediaan bahan baku bergantung kepada pemasok untuk dijadikan barang jadi. Hal tersebut juga harus diperhatikan oleh perusahaan karena jika semakin sedikit pemasok maka harga yang ditawarkan akan menjadi lebih mahal.

Ketika semakin banyak pemasok yang ada, maka harga akan bersaing karena tentunya perusahaan akan dengan mudah berpindah ketika harga sudah menjadi lebih tinggi dan mencari harga yang lebih menguntungkan.

Pemasok untuk bahan-bahan Rainbownies tergolong cukup banyak sehingga bisa untuk mendapatkan harga yang terbaik untuk bahan baku.

3. Daya Tawar Konsumen

Makanan ringan seperti brownies cukup banyak digemari untuk cemilan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, sehingga mengakibatkan banyaknya pesaing lain yang melakukan perang harga demi menarik konsumen. Pada dasarnya konsumen berhak memilih mana produk yang akan dibelinya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Penawaran dari pembeli akan kuat ketika mereka membeli dalam jumlah

C banyak, atau ketika pembeli yang ada hanya sedikit sehingga memaksa perusahaan menjual produknya dengan harga yang lebih murah.

Rainbownies memberikan beberapa variasi rasa kepada konsumen sehingga mereka bisa membeli sesuai selera, dan ada harga khusus pastinya jika membeli dalam jumlah yang banyak sehingga dapat dibilang kekuatan penawaran dari pembeli kuat.

4. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Ancaman pendatang baru akan terjadi ketika sebuah industri menguntungkan dan hanya sedikit hambatan untuk masuk ke industri tersebut, ketika persaingan sudah meningkat maka keuntungan akan menurun.

Hal tersebut dapat dipermudah jika bisnis yang dijalani hanya memerlukan modal yang sedikit, loyalitas pelanggan yang rendah dan faktor-faktor lainnya. Dalam hal ini, ancaman dari pendatang baru terhadap Rainbownies tergolong tinggi karena peralatan dan biaya bahan baku yang digunakan tidak mahal, yang membedakan hanya dari variasi produk dan rasa.

5. Persaingan Antar Perusahaan Saingan

Dalam industri yang kompetitif maka perusahaan wajib bersaing dengan agresif untuk memenangkan persaingan pasar, semakin banyaknya pesaing yang ada maka akan semakin sulit dan sedikit keuntungan yang diperoleh jika tidak pandai dalam menyusun strategi.

Pada Rainbownies, kompetitor utama adalah Fudgy Bro dan Freezy Browniezz yang sudah lebih dahulu ada dan dikenal oleh masyarakat sehingga ini merupakan ancaman. Oleh karena itu Rainbownies melakukan inovasi dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



pemilihan variasi brownies menjadi beberapa warna dan tentunya dengan rasa yang enak sehingga dapat meredam ancaman tersebut.

E. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix / CPM*)

Menurut David (2017:36), “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position*”, yang artinya adalah *Competitive Profile Matrix (CPM)* mengidentifikasi pesaing utama sebuah perusahaan serta kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahannya dalam hubungan dengan posisi strategis perusahaan sampel.

Untuk membandingkan Rainbownies dengan pesaingnya, maka penulis menetapkan faktor-faktor kunci keberhasilan suatu usaha yang diperoleh dari respon kuisioner. Berikut adalah *Competitive Profile Matrix*nya:

Tabel 3.2

Bobot Competitive Profile Matrix

Faktor	Responden	Bobot
Harga	12	0,2222
Pelayanan	1	0,0185
Kualitas	16	0,2962
Keunikan	2	0,037
Rasa	23	0,4259
Total	54	1

Sumber: Hasil Kuisioner Penulis, 2020

Pada Tabel 3.2 diperlihatkan ada 54 responden dengan bobot tertinggi pada Rasa yaitu 23 responden dan yang terendah ada pada Pelayanan yaitu hanya 1 responden. Dibawah ini merupakan tabel yang menjelaskan mengenai *Competitive*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Profile Matrix, di mana Rainbownies akan dibandingkan dengan pesaingnya. Berikut perbandingannya pada Tabel 3.3

Tabel 3.3

Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Bobot	Rainbownies		Fudgy Bro		Freezy Browniezz	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Harga	0,2222	3,5	0,7777	2	0,4444	2	0,4444
Pelayanan	0,0185	3	0,0555	3	0,0555	3	0,0555
Kualitas	0,2962	3	0,8886	4	1,1848	3,5	1,0367
Keunikan	0,037	2	0,074	2	0,074	3	0,111
Rasa	0,4259	4	1,7036	3	1,2777	3	1,2777
Total	1		3,4994		3,0364		2,9253

Sumber: Rainbownies, 2020.

Berdasarkan Tabel 3.3 dapat dilihat bahwa Rainbownies memiliki total nilai yang lebih unggul dibandingkan dengan 2 pesaingnya yaitu Fudgy Bro dan Freezy Browniezz. Bobot yang terdapat dalam Tabel 3.3 diperoleh dari hasil kuesioner terhadap 54 responden dengan rentang usia rata-rata 21 tahun sampai dengan 30 tahun. Tetapi Rainbownies harus tetap konsisten dan terus memperbarui strategi yang akan dipakai sehingga tetap bisa menjaga keunggulan dari para pesaingnya.

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal

Menurut David (2017:248), Analisis SWOT adalah analisis strategi dan pilihan untuk menentukan program alternatif yang terbaik yang memungkinkan perusahaan mencapai misi dan tujuannya.

Hak cipta milik IBI 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Analisis lingkungan eksternal dikelompokkan menjadi 2 yaitu peluang dan ancaman, perusahaan harus mengamati kekuatan lingkungan makro yang utama dan faktor lingkungan mikro yang mempengaruhi kemampuan menghasilkan laba. Perusahaan juga harus melihat, menelusuri tren dan perkembangan serta semua peluang dan ancaman yang berhubungan dengan bisnisnya.

Analisis lingkungan internal perusahaan dikelompokkan menjadi 2 yaitu kekuatan dan kelemahan, setiap perusahaan harus bisa mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internalnya sehingga perusahaan bisa mengeluarkan semua potensi terbaiknya dan dapat memperbaiki kelemahannya. Berikut adalah analisis SWOT pada Rainbownies:

1. Kekuatan

- a. Memiliki produk dengan harga terjangkau.
- b. Memberikan produk yang berkualitas.
- c. Memiliki pelayanan yang baik.

2. Kelemahan

- a. Merek yang baru dan belum banyak dikenal masyarakat.
- b. Variasi produk belum cukup banyak.

3. Peluang

- a. Berkembangnya teknologi dapat memudahkan dalam promosi produk.
- b. Tersedianya layanan pengiriman seperti Grab dan Gojek.
- c. Pemasok bahan baku yang cukup banyak jumlahnya.

4. Ancaman

- a. Selera masyarakat yang cepat berubah
- b. Pelanggan yang tidak loyal.
- c. Cukup mudahnya pesaing untuk masuk menekuni bisnis serupa.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie).

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Menurut David (2017:251), SWOT Matrix adalah alat pencocokan yang

penting dalam membantu manajer dalam mengembangkan empat jenis strategi, yaitu: SO (Strengths-Opportunities), WO (Weakness-Opportunities), ST (Strengths-Threats), dan WT (Weakness-Threats). Berikut SWOT Matrix dari Rainbownies:

Tabel 3.4

SWOT Matrix Rainbownies

SWOT MATRIX	Strenght	Weakness
	1) Memiliki produk dengan harga terjangkau.	1) Merek yang baru dan belum banyak dikenal masyarakat.
	2) Memberikan produk yang berkualitas.	2) Variasi produk belum cukup banyak.
3) Memiliki pelayanan yang baik.		
Opportunities	SO	WO
1) Berkembangnya teknologi dapat memudahkan dalam promosi produk.	Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan (S3,O2)	Menambah variasi produk dan mempromosikannya melalui media sosial (W2,O1)
2) Tersedianya layanan pengiriman seperti Grab dan Gojek.	Terus mencari pemasok dengan kualitas dan harga terbaik sehingga dapat terus bersaing (S1,O3)	
3) Pemasok bahan baku yang cukup banyak jumlahnya.		
Threats	ST	WT
1) Selera masyarakat yang cepat berubah.	Terus melakukan inovasi produk sehingga dapat bersaing (S2, T1)	Menciptakan identitas merk sehingga dapat mudah dikenali oleh masyarakat (W1,T3)
2) Pelanggan yang tidak loyal.	Memperbaiki pelayanan sehingga pelanggan bisa loyal terhadap Rainbownies (S3,T2)	
3) Cukup mudahnya pesaing untuk masuk menekuni bisnis serupa.		

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 nama penulis dan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan ilmiah, penyusunan laporan, atau 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.