



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Persaingan yang ada di antara industri sejenis berguna untuk di jadikan sebagai acuan untuk mengetahui konsisi pasar dan menyesuaikan dengan perubahan lalu terbentuklah kekuatan untuk menghadapi para pesaing dalam industri sejenis. Analisis industri berfungsi untuk membandingkan dua atau lebih suatu bisnis apakah dapat dijalankan dan cukup mendapatkan peluang besar di tengah masyarakat atau sebaliknya. Setelah melakukan perbandingan industri, dapat diketahui informasi yang dapat digunakan dan mempertimbangkan bisnis tersebut. Setelah melakukan analisis industri tersebut biasanya untuk melihat peluang dalam bisnis lebih muda karena pemilik usaha lebih mendalami karakteristik usaha yang telah ada dan membangun karakteristik yang belum sepenuhnya ada serta meningkatnya menjadi keunggulan diantara pebisnis lainnya.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Seperti yang kita ketahui, bisnis nasi kulit kilat di beberapa tempat di Indonesia kian mulai merajalela. Munculnya trend wisata kuliner yang berkembang karena hadir produk olahan makanan yang unik, dan menjadi salah satu tren gaya hidup masyarakat. Antusiasme para konsumen pada sesuatu hal yang inovatif, memunculkan ide-ide dari pendiri bisnis, khususnya bidang kuliner seperti produk kuliner, agar mampu dilirik oleh konsumen. Selain produk-produk kuliner yang bermunculan, trend yang saat ini berkaitan erat dengan kuliner adalah tempat yang menarik. Jadi, dengan produk kuliner yang beredar ditambah

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.



dengan lokasi yang menarik, biasa menjadi daya tarik para konsumen untuk mendatangi tempat tersebut.

Hal inilah yang menjadi keuntungan bagi para pemilik bisnis. Ditambah dengan kemudahan jasa transportasi *online* yang memberikan fasilitas antar makanan dan minuman dengan satu kali tekan saja. Gaya hidup masyarakat seiring berubah dengan kenyamanan yang diberikan.

B. Analisis Pesaing

Perkembangan industri kuliner nasi kulit yang semakin meningkat membuat para pebisnis melirik usaha tersebut sebagai salah satu bisnis yang menarik. Selain itu juga, dunia kuliner semakin kreatif dengan menambahkan menu-menu menarik khas makanan tersebut, seperti serundeng, *salted egg* atau *mozzarella*. Para pebisnis dengan inovasinya dalam bidang makanan mampu unggul dari pesaing lainnya di tengah pasar karena melihat suatu celah dan mampu menganalisa pesaing dengan membandingkan kelebihan dan kekurangannya.

Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan pesaing-pesaing lainnya, perusahaan membutuhkan informasi terkait dengan perusahaan pesaing, seperti perbandingan produk yang digunakan, harga yang ditawarkan, dan strategi pemasaran yang digunakan.

Dari analisis yang dilakukan oleh penulis, terdapat beberapa pesaing potensial yang mampu mengungguli Nasi Kulit Kilat, baik dari segi internal maupun eksternal perusahaan. Beberapa faktor menjadi acuan dalam menentukan kelebihan dan kekurangannya, seperti strategi pemasaran, lokasi, kualitas yang ditawarkan, dan jam operasional.

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. 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.

Tabel 3.1
Analisis Pesaing Nasi Kulit Kilat

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Nasi Kulit Syurga	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki tempat yang strategis • Memiliki tempat yang luas • Memiliki banyak gerai 	<ul style="list-style-type: none"> • Harga relatif mahal • Varian sambal sedikit • Pelanggan bingung untuk memilih
Nasi Kulit Gokskin	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki banyak gerai • Memiliki banyak variasi produk 	<ul style="list-style-type: none"> • Harga relatif mahal • Pelanggan bingung untuk memilih

C. Analisis PESTLE

Analisis lingkungan eksternal bisnis mencakup analisis PESTLE (*Politics, Economics, Social, Technology, Legal, and Environment*). Analisis ini berfungsi untuk mengetahui gambaran lingkungan eksternal dimana bisnis tersebut beroperasi dan untuk mengetahui kesempatan maupun ancaman yang berada di sekitar usaha tersebut. analisis ini bertujuan agar mengoptimalkan kesempatan yang ada. Berguna bagi pemilik usaha untuk memahami resiko terkait lingkungan eksternal bisnis, potensi ancaman yang muncul, dan faktor-faktor lainnya. Berikut adalah analisis PESTLE yang dilakukan oleh penulis terhadap Nasi Kulit Kilat :



© 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. Politik (*Politics*)

Faktor politik termasuk regulasi yang dibentuk pemerintah, kelompok-kelompok berpengaruh, atau kegiatan politik yang dapat mempengaruhi kebijakan usaha atau organisasi tersebut. regulasi pemerintah terhadap Unit Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dapat menolong usaha kecil seperti Nasi Kulit Kilat. Adanya perhatian dari pemerintah diharapkan semakin banyak pegiat bisnis yang membuka usaha mikro untuk membantu perekonomian negara dan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Subsidi pemerintah terhadap usaha kecil juga mampu memberikan dampak kepada pemilik bisnis, seerti biaya bahan bakar dan kebutuhan bahan baku. Dalam idustri makanan, Nasi Kulit Kilat saat ini memiliki izin usaha perdagangan (SIUP) kecil. Perubahan bisa terjadi sewaktu-waktu apabila ada peraturan dari Menteri perdagangan mengenai klasifikasi SIUP.

2. Ekonomi (*Economics*)

Faktor ekonomi memiliki dampak yang besar yang akan berpengaruh terhadap bisnis, khususnya Nasi Kulit Kilat. Seperti suku bunga, tingkat inflasi, pertumbuhan ekonomi dan lainnya. Stabilitas ekonomi akan memberikan dampak yang positif kepada kegiatan usaha Nasi Kulit Kilat, namun pada suatu saat ini, belum terlihat stabilitas ekonomi yang dapat

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

menguatkan usaha-usaha kecil. Tren perekenomian saat ini juga terlihat dari sistem pajak di bidang makanan. Pajak yang dikenakan di bisnis makanan dan minuman sebesar 10%. Perdagangan internasional berhubungan erat dengan apabila adanya pembelian bahan makanan yang berkualitas.

3. Sosial (*Social*)

Faktor sosial budaya memberikan pengaruh kepada industri makanan. Pertumbuhan penduduk dan perubahan gaya hidup masyarakat memberikan peluang bagi pelaku bisnis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tinggi. Selain itu, usaha kuliner tidak akan pernah ada matinya. Masyarakat memiliki gaya hidup yang telah mudah didapatkan, khususnya makanan. Menjadi salah satu keuntungan untuk Nasi Kulit Kilat karena Nasi Kulit Kilat hadir untuk semua kalangan usia dan berbagai kalangan, baik anak-anak, remaja, dewasa, dan orangtua.

4. Teknologi (*Technology*)

Perkembangan teknologi mempermudah masyarakat menemukan apa yang diinginkan dan mendapatkan barang atau jasa tersebut dengan mudah. Dengan satu aplikasi, konsumen dapat membeli makanan yang diinginkan, dan langsung diantarkan saat itu juga. Kemudahan dalam dunia teknologi ini juga menguntungkan bagi Nasi Kulit Kilat karena konsumen dapat memesan melalui aplikasi *Go-Jek*. Kerjasama dengan perusahaan seperti *Go-Jek* juga memberikan kelebihan lainnya

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)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

seperti melakukan pembayaran *cashless* menggunakan *Go-Pay*, jadi pelanggan tidak perlu merasa repot dan pembayaran juga dapat dilakukan dengan mudah.

5. Legal (*Law*)

Faktor selanjutnya adalah faktor legal. Faktor legal berisikan faktor yang mencakup tentang hukum yang berlaku untuk kelangsungan suatu bisnis. Nasi Kulit Kilat yang mengusung tema *Fast Food* hanya perlu perizinan usaha berjalan, karena Nasi Kulit Kilat menggunakan *Booth* untuk berjualan. Perizinan ini bertujuan untuk mendapatkan hak berjualan.

6. Lingkungan (*Environment*)

Faktor lingkungan juga berpengaruh pada berjalannya bisnis bagi pemilik usaha, karena memiliki dampak yang positif bagi keberlangsungan usaha dan lingkungan tersebut. Kehadiran Nasi Kulit Kilat akan mempermudah penduduk local atau para pekerja bahkan para pelajar dalam mendapatkan makanan dengan cepat. Untuk itu pemilihan lingkungan dalam mencari target pasar sangat perlu dilakukan agar tidak mengganggu sekitarnya.

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

Untuk mengetahui bagaimana persaingan dan besaran permintaan pasar terhadap kesempatan bisnis yang akan berdiri, analisis pesain industry adalah

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.

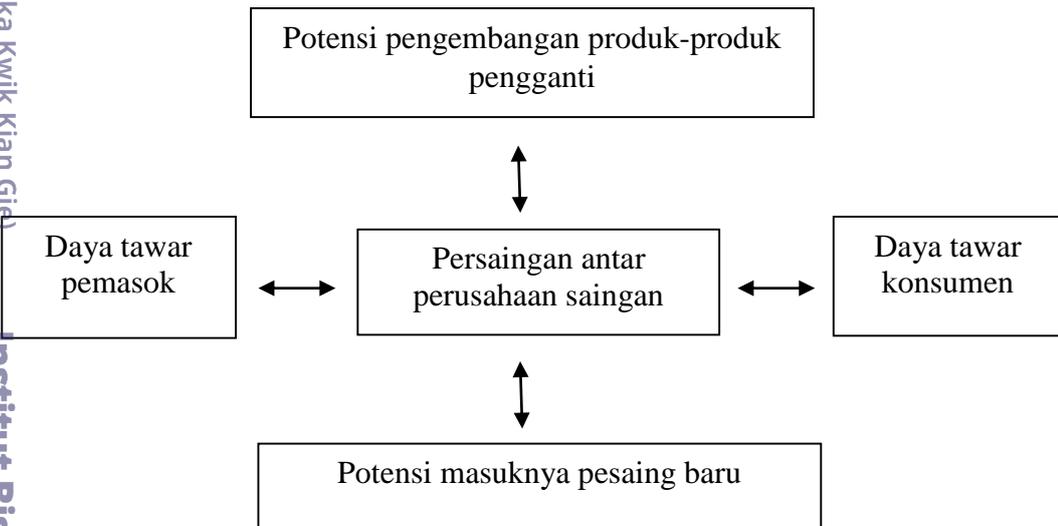


salah satu hal yang dapat dilakukan sebelum memulai suatu bisnis. Dengan begitu, bisnis yang akan berjalan dapat bertahan di tengah pasar yang sedang berjalan. Menurut Fred R. David, “*Porter’s Five-Forces Model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries.*” Yang dimaksud adalah analisis pesaing Porter ini menggunakan pendekatan secara luas dalam mengembangkan strategi di banyak industri.

Berikut adalah analisa *Porter’s Five-Forces Model* dari Nasi Kulit Kilat :

Gambar 3.1

Porter’s Five-Forces Model



Sumber : Fred R. David Tahun 2012. Manajemen Strategis Konsep.Tj.Salemba 4. Buku 1. Edisi 12. Hal 146

1. Persaingan antar perusahaan yang ada

Pada saat menjalani bisnis, seseorang pebisnis pasti memiliki saingan yang tidak dapat dihindari. Apalagi di jaman sekarang dengan bisnis-bisnis makanan kekinian yang telah berdiri terlebih dahulu. Perusahaan-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik 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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

perusahaan yang berada di pasar sekarang memiliki daya saing yang kuat. Nasi Kulit Kilat akan bersaing dengan beberapa usaha makanan sejenis yang sudah lebih dulu berkembang di wilayah Bekasi, seperti Nasi Kulit Syurga dan Nasi Gokskin. Tingkat persaingan cukup tinggi karena masing-masing pesaing telah memiliki keunggulan dan pasar masing-masing. Untuk itulah, Nasi Kulit Kilat memberikan inovasi yang berbeda kepada konsumen dengan tempat makan yang menggunakan *booth* dan *rice bowl* sehingga mudah dibawa dan mudah dimakan dimana saja.

2. Potensi masuknya pendatang baru

Industri kuliner, terutama makanan berbahan dasar kulit ayam, masih menjadi bisnis yang potensial di tengah dunia bisnis. Salah satu cara meningkatkan nilai jual bisnis adalah dengan strategi menciptakan produk atau *brand* yang inovatif sehingga pembeli menjadi konsumen loyal. Kehadiran pesaing baru tidak mungkin dapat dicegah. Bagaimana tidak, kemudahan dalam berbisnis menggunakan bahan dasar kulit ayam menjadikan bisnis dengan tingkat daya saing tinggi. Strategi bersaing dengan meningkatkan penjualan melalui pemasaran *mouth-to-mouth* dan melalui media sosial secara aktif menjadi efektif dan efisien, mengingat saat ini adalah jaman era digital. Konsep Nasi Kulit Kilat menghadirkan kesegaran baru bagi masyarakat penggemar kulit ayam.

3. Potensi pengembangan produk pengganti

Selain pesaing baru dan perusahaan yang telah ada lebih dulu, persaingan yang akan dihadapi oleh Nasi Kulit Kilat adalah pesaing dengan produk-produk pengganti. Bisnis yang menjual produk substitusi

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.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

seperti daging ayam dan daging sapi menjadi ancaman bagi Nasi Kulit Kilat. Untuk itu, dalam menghadapi ancaman tersebut, Nasi Kulit Kilat menghadirkan produk yang dapat diterima dan dikonsumsi semua kalangan masyarakat, baik anak muda atau orangtua maupun pria atau wanita.

4. Daya tawar pemasok

Dalam menyediakan bahan baku untuk keperluan operasional Nasi Kulit Kilat, pemilihan pemasok sangat penting untuk dilakukan, beberapa pemasok ingin menghadirkan harga dengan kualitas mutu yang terjamin, keuntungan, dan harga yang masuk akal. Untuk itulah perlu adanya ubungan yang baik antara pemasok dan pembeli. Nasi Kulit Kilat bekerja sama dengan pemasok untuk bahan baku operasional seperti kulit ayam, rempah rempah, beras, pengemasan, dan bahan lainnya. Menjalin hubungan jangka panjang yang baik menjadi salah satu usaha Nasi Kulit Kilat agar ketersediaan dan pengiriman bahan baku lebih terjamin.

5. Daya tawar Konsumen

Untuk memenuhi kebutuhannya, konsumen ingin mendapatkan kualitas yang diinginkan sebanding dengan uang yang dikeluarkan. Konsumen akan membandingkan tiap pasar untuk mendapatkan yang diinginkannya. Produk yang menarik, harga yang terjangkau, dan kualitas rasa yang ditawarkan menjadi daya tarik pengunjug untuk mendatangi Nasi Kulit Kilat. Hal-hal tersebut diharapkan dapat sebanding dengan apa yang dibayarkan oleh konsumen.

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.



F. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix*)

Menurut David yaitu, “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weakness in relation to a sample firm’s strategic position*”, yang berarti Matrix Profil Kompetitif adalah suatu alat untuk mengidentifikasi pesaing perusahaan dan kekuatan serta kelemahannya yang berkaitan dengan posisi strategis perusahaan.

Faktor keberhasilan pesaing dalam Matrix Profil Kompetitif terdapat nilai internal dan eksternal yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana dengan penilaian 4 = kekuatan utama, 3 = kekuatan minor, 2 = kelemahan minor, dan 1 = kelemahan utama. berikut adalah faktor kunci keberhasilan yang dipertimbangkan oleh Nasi Kulit Kilat.

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.



Tabel 3.2

Competitive Profile Matrix Nasi Kulit Kilat

Faktor kunci Sukses	Bobot	Nasi Kulit Kilat		Nasi Gokskin		Nasi Kulit Syurga	
		peringkat	nilai	peringkat	nilai	peringkat	nilai
frekuensi	0.11	2	0.22	2	0.22	3	0.33
Harga	0.22	4	0.88	2	0.44	3	0.66
Lokasi	0.20	4	0.80	2	0.40	4	0.80
Produk yang ditawarkan	0.18	3	0.54	2	0.36	4	0.54
pemasaran	0.10	3	0.30	3	0.30	4	0.40
pelayanan	0.19	3	0.57	3	0.57	4	0.76
Total	1.00		3.31		2.29		3.49

Sumber : Nasi Kulit Kilat, 2020

Menurut data *Competitive Profile Matrix* Nasi Kulit Kilat dari perbandingan antara pesaing, yaitu Nasi Kulit Syurga dan Nasi Gokskin, terlihat bahwa Nasi Kulit Kilat berada diantara Nasi Kulit Syurga dan Nasi Gokskin. Nasi Kulit Syurga memiliki kelebihan dalam daya tarik dan strategi pemasaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Kotler (2016 : 71) SWOT analisis adalah “*It’s a way of monitoring the external and internal marketing environment.*” SWOT analisis digunakan sebagai suatu alat untuk mengetahui lingkungan pemasaran baik secara internal maupun eksternal perusahaan.

Lingkungan eksternal perusahaan (*Opportunity and threat*) terdapat dua faktor, yaitu kesempatan dan ancaman. Kesempatan adalah tantangan perusahaan untuk mencapai target penjualan secara untung. Perusahaan mampu melihat peluang sebagai kesempatan untuk menjual produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Sedangkan ancaman adalah tantangan atau tren yang tidak menguntungkan secara eksternal sehingga dapat menurunkan keuntungan perusahaan.

Lingkungan internal perusahaan (*strengths and weakness*) terdapat dua faktor, yaitu kekuatan dan kelemahan. Kekuatan adalah cara perusahaan bersaing dengan cara yang menarik atau berbeda dengan pesaing lainnya. Sedangkan kelemahan adalah tantangan perusahaan secara internal yang mampu diambil sebagai suatu keuntungan oleh pesaing lain.

1. Kekuatan (*Strength*)

- a) Kekuatan yang dimiliki oleh Nasi Kulit Kilat adalah pengembangan produk dengan varian rasa yang khas Nasi Kulit Kilat. Kualitas yang terjamin pun akan menghasilkan cita rasa yang memikat sehingga meyakinkan pelanggan bahwa Nasi Kulit Kilat selalu menghadirkan rasa yang enak meskipun sebagian menu yang disajikan seperti kedua pesain, namun

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

dengan tetap menjaga kepercayaan konsumen dan kualitas produk, maka Nasi Kulit Kilat akan mendapatkan loyalitas konsumen secara bertahap

- b) Keunggulan Nasi Kulit Kilat yang berbeda dari Nasi Kulit lainnya adalah dengan *booth* dan *rice bowl*. Meskipun Nasi Kulit Kilat tidak memiliki tempat permanen, namun Nasi Kulit Kilat memiliki jadwal tetap untuk berjualan di lokasi yang ditentukan sehingga mudah dikunjungi pelanggan.
- c) Makanan yang disediakan diracik dengan rempah rempah berkualitas sehingga menimbulkan cita rasa yang enak.
- d) Memberikan promo yang menarik setiap periode kepada konsumen.

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a) Nasi Kulit Kilat adalah tempat makan yang masih belum terkenal sehingga belum banyak konsumen yang loyal.
- b) Nasi Kulit Kilat yang mengusung tema menggunakan *booth*, jadi tidak memiliki tempat yang cukup baik untuk menjadi tempat makan yang menyediakan banyak tempat duduk atau meja.

3. Peluang (*Opportunities*)

- a) Masyarakat yang saat ini lebih suka makanan yang sederhana tetapi memiliki cita rasa yang enak.

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)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- b) Inovasi Nasi Kulit Kilat mengenai *booth* dan *rice bowl* bagi konsumen yang memiliki mobilitas tinggi dan ingin menikmati makanannya dimanapun dan kapanpun.
 - c) Melakukan strategi pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan *mouth-to-mouth*.
 - d) Bekerja sama dengan layanan antar makanan secara online seperti *Go-Food* dan *GrabFood*. Kemudahan dalam bidang teknologi ini sangat membantu Nasi Kulit Kilat dalam mengantarkan makanan kepada konsumen.
4. Ancaman (*Threats*)
- a) Bisnis seperti Nasi Kulit Kilat mudah ditiru dengan pesaing baru dengan produk yang lebih menarik.
 - b) Perlu diadakan promosi yang lebih gencar karena makanan seperti Nasi Kulit di Bekasi sudah banyak.
 - c) Beberapa Nasi Kulit yang sudah lebih dulu ada bisa lebih unggul dikarenakan kualitas rasa yang mereka jaga dengan ciri khas masing masing.

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
Matrix SWOT Nasi Kulit Kilat

		Strengths (S)		Weaknesses (W)	
<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>		1	Kualitas Produk	1	Merek yang belum dikenal oleh masyarakat
		2	Harga terbilang masih terjangkau	2	Karena menggunakan <i>booth</i> sehingga kurang memiliki tempat yang baik untuk makan ditempat
		3	Variasi Produk		
		4	Menggunakan <i>bowl</i> sehingga memudahkan untuk dibawa kemana saja dan makan dimana saja		
Opportunities (O)		SO Strategies		WO Strategies	
<p>Masyarakat yang saat ini lebih suka makanan yang sederhana tetapi memiliki cita rasa yang enak. Inovasi Nasi Kulit Kilat mengenai <i>booth</i> dan <i>rice bowl</i> bagi konsumen yang memiliki mobilitas tinggi dan ingin menikmati makanannya dimanapun dan kapanpun</p>		1	Pemilihan lokasi yang strategis dekat dengan wilayah sekolah dan universitas.	1	Konsep <i>container booth</i> yang diusung dapat menarik minat pelanggan baru.
		2	Meningkatkan kesadaran merek dengan cara berkolaborasi dengan <i>influencer</i> sebagai <i>Brand Ambassador</i>	2	Memberikan kualitas produk yang maksimal melalui citarasa dan pelayanan sesuai SOP

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.



Threat (T)	ST Strategies		WT Strategies	
<p>1. Bisnis seperti Nasi Kulit Kilat mudah ditiru dengan pesaing baru dengan produk yang lebih menarik. Beberapa Nasi Kulit yang sudah lebih dulu ada bisa lebih unggul dikarenakan kualitas rasa yang mereka jaga dengan ciri khas masing masing.</p>	1	Memilih pemasok yang berkualitas dan dapat menjaga kestabilan proses produksi.	1	Menggunakan <i>packaging</i> sehingga keterbatasan ruang untuk makan di tempat bisa diminimalisir
	2	Membuat desain <i>container booth</i> yang unik dan menarik sehingga menarik minat pelanggan baru.	2	Menerapkan harga yang kompetitif di kelasnya dengan tetap mementingkan kualitas.

Sumber : Nasi Kulit Kilat