



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Sebelum memasuki industri suatu usaha, ada baiknya seorang pengusaha melakukan analisis terlebih dahulu, hal ini dilakukan agar pengusaha mengetahui dengan benar seluk beluk didalam industri, siapa saja pesaing-pesaingnya, dan dapat membuat perencanaan yang terfokus pada tren yang berkembang saat ini. Selain itu, dengan melakukan analisis, pengusaha dapat melihat peluang-peluang yang berpotensi untuk meningkatkan keunggulan bersaing usaha ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat setiap waktu. Tanpa dilakukannya analisis industri terlebih dahulu, suatu bisnis tidak dapat diprediksikan apa yang akan terjadi kedepannya. Analisis industri memberikan banyak hasil penelitian yang akan sangat berguna bagi suatu bisnis untuk jangka panjang. Analisis industri juga dapat memberi tahu apakah suatu bisnis tersebut dapat bertahan dan bersaing dengan para pesaing terdekatnya.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Makanan khas Indonesia jamur sangat dikenal oleh masyarakat dari anak muda sampai dewasa di Indonesia, khususnya pada kota-kota besar. Pada zaman sekarang semua orang dapat dengan mudah menemukan menu makanan jamur di berbagai restoran. Varian jamur pun beraneka macam, di Indonesia sendiri bahkan ada banyak ragam jenis jamur. Namun, tidak semua jenis jamur yang ada dapat di makan, ada beberapa jenis jamur yang cukup populer di Indonesia seperti jamur tiram, jamur kancing, jamur kuping, jamur merang, jamur enoki dan jamur shiitake.



Di Indonesia mulai banyak dapat ditemui restoran yang mulai menggunakan jamur dalam bahan bakunya untuk di olah menjadi suatu hidangan masakan, dan restoran yang menyajikan makanan dengan olahan jamur mulai mengurita di kota-kota besar yang ada di Indonesia. Selain itu, jamur juga merupakan makanan yang sehat, gizi yang terkandung dalam jamur sangat baik untuk kesehatan, selain mengandung lemak yang baik untuk kesehatan, juga kaya akan protein dan beberapa mineral seperti kalsium, dan zat besi. Olahan masakan jamur yang di campur dengan berbagai macam bumbu rempah-rempah juga memiliki banyak manfaat bagi tubuh zat anti bakteri, mencegah kelelahan, dan mengurangi risiko penyempitan pembuluh nadi dan darah tinggi karena jamur tidak mengandung lemak jenuh.

Menggunakan nama produk yang unik dan dengan memanfaatkan trend yang sedang terjadi di masyarakat yang mulai banyak menggemari masakan khas Indonesia, De'Jamur yakin bahwa produk yang ditawarkan akan disenangi dan menjadi favorit di masyarakat terutama oleh keluarga yang mempunyai anak kecil dan masyarakat yang menyukai masakan khas Indonesia dan jamur, apalagi masyarakat Indonesia sudah sangat mengenal jamur makanan khas Indonesia ini sudah terkenal di masyarakat Indonesia .

Restoran De'Jamur juga yakin bahwa ke depan popularitas jamur akan meningkat di masyarakat dimana semua orang tahu akan jamur yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan ini yang di olah menjadi masakan khas Indonesia yang sudah cukup di kenal oleh masyarakat sehingga membuat prospek perusahaan memiliki potensi untuk dapat terus berkembang. Untuk membuat perkembangan De'Jamur tidak hanya mengandalkan popularitas jamur saja, tetapi juga akan menciptakan berbagai macam pilihan masakan yang menggunakan jamur sebagai

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



bahan baku utamanya yang di olah dengan unik dan juga cocok untuk masyarakat Indonesia .

Tidak hanya sekedar berkembang pesat juga, diprediksi juga dalam waktu singkat restoran De’Jamur dapat memperluas penjualan di berbagai lokasi agar masyarakat mudah untuk mendapat produk De’Jamur, dan juga terus berupaya melakukan ekspansi dalam penjualan, agar De’Jamur dapat ditemukan dengan mudah di berbagai kota-kota besar, seperti pusat perbelanjaan, perumahan, dan tempat wisata.

Industri makanan mengalami perkembangan yang terus menerus dan Kontribusi Industri makanan dan minuman terhadap PDB dapat dilihat dalam Gambar 3.1. Pertumbuhan dimulai pada Tahun 2013 sebesar 5,14% dan Tahun 2014 sebesar 5,32 dan Tahun 2015 sebesar 5,61. Industri makanan dan minuman (mamin) di Indonesia menurut penulis berdasarkan data di Tabel 3.1 memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonominya di Indonesia. Sektor tersebut menjadi satu dari sejumlah sektor yang dijadikan prioritas pemerintah dalam mendorong industri sebagai penggerak ekonomi nasional.

Tabel 3.1

Kontribusi Industri Makanan dan Minuman Terhadap PDB

Kontribusi Industri Pengolahan Non Migas Terhadap PDB						
Kontribusi Industri Pengolahan Non Migas Terhadap PDB (Dalam %)						
No.	Lapangan Usaha	2011	2012	2013	2014*	2015**
1.	Industri Makanan dan Minuman	5,24	5,31	5,14	5,32	5,61

Sumber : http://www.kemenperin.go.id/statistik/pdb_share.php

Sebagai negara dengan populasi penduduk ke-4 terbesar di dunia serta pertumbuhan kelas menengah yang tinggi, pasar makanan dan minuman Indonesia sangat menjanjikan dan paling diminati untuk investasi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



B. Analisis Pesaing Sejati / Langsung

C Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dengan melakukan analisis pesaing, dapat diketahui kemampuan yang dimiliki oleh para pesaing lainnya. 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 pesaing terdekat. Hal ini dapat membuat perusahaan mengetahui keunggulan pesaing maupun kelemahannya.

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung ditetapkanlah beberapa pesaing potensial yang sama-sama menawarkan produk yang sejenis dengan De'Jamur. Berikut pesaing-pesaing dari De'Jamur :

1. Profil Pesaing I

Nama Perusahaan : D'Cost
Lokasi : Meli-Melo Centre Culinaire 2, Jl. Boulevard, Medan
Satria, Bekasi Barat.
Kelebihan : Memiliki Cabang yang luas dan promosi kuat.
Kekurangan : Harga yang tinggi dan mahal.

2. Profil Pesaing II

Nama Perusahaan : Bakmie Asia Tropis
Lokasi : Ruko Asia Tropis, AT 17 No.23 Harapan Indah,
Bekasi Barat.
Kelebihan : Pelayanan yang sangat cepat dan cita makanannya.
Kekurangan : Tempat yang tidak terlalu besar.

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.



C. Analisis PESTEL

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis PESTEL merupakan analisis lingkungan eksternal yang berada di luar perusahaan yang dapat menjadi suatu peluang maupun ancaman tersendiri bagi jalannya suatu bisnis. Beberapa faktor eksternal yang menjadi fokus utama dalam analisis ini adalah :

1. Politik

Dalam industri makanan dan minuman, sertifikat halal yang membuktikan bahwa makanan yang disajikan layak untuk dikonsumsi dan industri makanan dan minuman diharuskan untuk memperoleh sertifikat halal dari LPPOM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan Obat-Obatan dan Kosmetika). Sertifikat ini harus diperoleh oleh De'Jamur untuk dapat menjalankan usahanya. Dan sertifikat ini harus diperbaharui setiap 2 tahun. Tidak adanya sertifikat ini dapat menjadi ancaman bagi De'Jamur.

2. Ekonomi

De'Jamur Dalam Produksinya menggunakan banyak bahan baku seperti nasi, beras, garam, dan digabungkan dengan telur, dan sayur-sayuran. Harga bahan baku ini bisa naik sewaktu-waktu ketika terjadi inflasi. Tidak hanya itu, inflasi juga dapat mempengaruhi tingkat permintaan konsumen akan produk De'Jamur. Hal ini dapat menjadi ancaman bagi De'Jamur. Di Tabel 3.2 akan digambarkan data inflasi yang ada di Indonesia:

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 3.2
Data Inflasi

Bulan Tahun	Tingkat Inflasi
Juni 2017	4.37%
Mei 2017	4.33%
April 2017	4.17%
Maret 2017	3.61%
Februari 2017	3.83 %
Januari 2017	3.49 %
Desember 2016	3.02 %
November 2016	3.58 %
Oktober 2016	3.31 %
September 2016	3.07 %
Agustus 2016	2.79 %
Juli 2016	3.21 %
Juni 2016	3.45 %
Mei 2016	3.33 %
April 2016	3.60 %
Maret 2016	4.45 %
Februari 2016	4.42 %
Januari 2016	4.14 %

Sumber: <http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Selain inflasi, tingkat permintaan konsumen juga dapat dipengaruhi oleh pertumbuhan pendapatan masyarakat. Semakin besar pertumbuhan pendapatan masyarakat, maka tingkat konsumsi akan meningkat, dan sebaliknya.

3. Sosial

Tingkat konsumsi produk De'Jamur oleh konsumen dapat dipengaruhi oleh preferensi konsumen. Kebiasaan dari konsumen dapat berubah sewaktu-waktu, mereka dapat merasa bosan terhadap produk yang

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

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.



ditawarkan oleh De'Jamur. Hal ini dapat menjadi tantangan bagi De'Jamur untuk terus meningkatkan kualitas produk dan menciptakan berbagai varian masakan olahan jamur lainnya untuk dapat terus mempertahankan konsumen yang sudah ada dan menarik minat konsumen baru.

Adanya trend-trend konsumsi tertentu yang berlaku dalam masyarakat pun dapat mempengaruhi tingkat konsumsi produk De'Jamur. Trend-trend yang berlaku ini bisa menjadi ancaman ataupun peluang bagi De'Jamur untuk dapat terus berkembang.

4. Teknologi

Untuk saat ini dalam proses produksinya, De'Jamur masih menggunakan Sumber Daya Manusia dalam membuat aneka macam masakan olahan jamur dan alat-alat yang digunakan masih tradisional. Apabila di masa mendatang terdapat inovasi baru dalam memproduksi jamur agar lebih cepat dalam penyajiannya ke konsumen, tanpa perlu konsumen menunggu lama untuk menyantap makanan yang telah mereka pesan, hal ini dapat menjadi keuntungan bagi usaha De'Jamur karena dapat memaksimalkan tingkat produksi, namun di sisi lain akan lebih banyak membutuhkan karyawan untuk dapat memenuhi pesanan pelanggan.

5. Hukum

Untuk menjalankan usahanya, De'Jamur diharuskan membuat izin usaha perdagangan (SIUP) kecil. Karena De'Jamur yang merupakan usaha kecil harus menaati Undang-Undang no 20 tahun 2008 dan terikat dengan peraturan pemerintah. Perubahan jenis usaha dapat terjadi sewaktu-

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

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.



waktu jika ada peraturan dari Menteri Perdagangan untuk perubahan klasifikasi SIUP.

Selain itu, De'Jamur juga harus menaati Undang-Undang ketenagakerjaan dengan memperlakukan karyawan secara manusiawi, tidak mengeksploitasi, menjamin keselamatan karyawan dalam proses produksi, dan lain-lain.

6. Lingkungan

De'Jamur menjalankan bisnisnya dengan bertempat di kawasan ruko sentra niaga, Harapan Indah, Bekasi Barat. Untuk saat ini belum ada larangan untuk bisnis makanan di lokasi tersebut. Apabila di kemudian hari terdapat larangan tersebut, maka hal ini dapat menjadi ancaman bagi bisnis De'Jamur.

Selain itu dalam menjalankan usahannya, De'Jamur juga harus memperhatikan kebersihan lingkungan di sekitar restoran, agar terciptanya lingkungan yang bersih di lingkungan sekitar De'Jamur, hal ini perlu dilakukan agar restoran De'Jamur selalu terlihat bersih dan tidak merusak lingkungan sekitar.

D. Five Forces Analysis

Menurut Fred R. David (2012:145), *“Porter’s Five-Forces Model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries”* Berikut lima model kekuatan utama dalam persaingan industri :

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

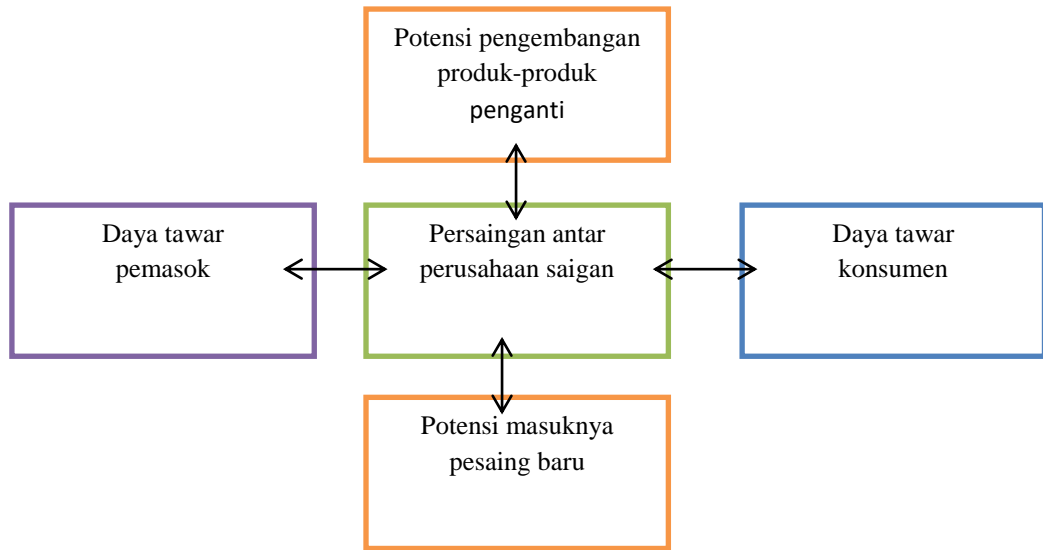
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

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.

Gambar 3.1
Model Lima Kekuatan Michael Porter



Sumber: Fred R. David (2012 :106), *Strategic Management*

Penjelasannya sebagai berikut:

1. Persaingan antar perusahaan saingan

Dalam menjalankan bisnisnya, De’Jamur akan bersaing restoran lain seperti De’Cost dan Bakmie Asia Tropis. Tingkat persaingan ini cukup tinggi. Hal ini dikarenakan masing-masing restoran memiliki keunikan tersendiri. D’Cost unggul dengan banyaknya cabang di setiap kota-kota besar yang ada di Indonesia dan menjual makanan dengan berbagai varian produk dengan penyajian yang mewah.

Di sisi lain, D’Cost unggul dengan lini restoran yang letaknya berada di sentra kuliner meli-melo yang juga menjual berbagai jenis makanan khas Indonesia selain jamur. Hal ini dapat menarik perhatian lebih dari konsumen untuk datang ke D’Cost karena lebih banyak menyajikan varian rasa.

De’Jamur sendiri juga akan menonjol dengan menyajikan produk berkualitas dan unik namun dengan harga yang terjangkau dan tampilan

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

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.



yang simple dan cita rasa yang enak sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk membeli produk De'Jamur.

2. Potensi Masuknya pesaing baru

De'Jamur beserta kedua restoran lainnya bergerak dalam industri makanan, yaitu dalam menawarkan makanan dengan bahan baku jamur, dimana dalam proses produksi membutuhkan bahan baku dan resep masakan yang khusus. Selain itu, tidak sembarangan orang dapat direkrut menjadi karyawan dalam melakukan penjualan dan pelayanan karena pentingnya peranan hal-hal tersebut, maka peluang untuk memasuki bisnis restoran jamur tidaklah mudah.

Di sisi lain, dalam bisnis makanan, masyarakat akan selalu mencari restoran yang menyediakan makanan yang enak, cepat, harga terjangkau dan memiliki layanan yang baik. Dalam bisnis restoran jamur tidak ada paten untuk bentuk makanan yang diolah dengan menggunakan jamur, yang dijual sehingga memberikan peluang untuk ditiru pesaing lain. Berdasarkan peluang-peluang tersebut, maka ancaman masuknya pesaing baru berada di posisi menengah.

3. Potensi pengembangan produk pengganti

Dalam industri makanan, tidak ada ancaman produk pengganti terhadap makanan. Karena manusia membutuhkan makanan setiap hari untuk dapat beraktivitas. Maka, ancaman dari pengembangan produk pengganti menjadi rendah.

Namun, ancaman ini dapat diterapkan dalam tampilan bisnis De'Jamur. De'Jamur yang mengusung tema "*Feel Like At Home*" membuat konsumen datang ke De'Jamur untuk membeli produknya.

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

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.



4. Daya tawar pemasok

Untuk menciptakan keuntungan baik bagi De'Jamur dan pemasok, De'Jamur akan berhati-hati menjalin hubungan dalam komunikasi dan kerjasama yang baik kepada pemasok. Selain itu De'Jamur juga akan menggunakan lebih dari satu pemasok agar tidak terjadi ketergantungan pada satu pihak pemasok untuk mengantisipasi bila terjadi kelangkaan.

5. Daya tawar konsumen

Daya tawar konsumen sangatlah tinggi dalam bisnis restoran De'Jamur harus selalu memuaskan konsumen karena jika tidak konsumen dapat dengan mudah beralih ke restoran lain yang menawarkan makanan olahan jamur. Selain itu *switching cost* yang diperlukan untuk beralih ke restoran lain tidaklah besar. Preferensi konsumen dapat berubah sewaktu-waktu dalam memilih produk. Maka, De'Jamur menawarkan produk yang bervariasi dan dengan harga yang terjangkau untuk memenuhi permintaan konsumen.

C 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.

E Analisis Posisi Dalam Persaingan

Menurut Kotler dan Keller (2012:332) membagi siklus produk dibagi menjadi 4 (empat) tahapan, yaitu;

1. Pengenalan (*Introduction*), periode pertumbuhan penjualan lambat ketika produk diperkenalkan di pasar. Tidak ada laba karena pengeluaran yang besar untuk pengenalan produk.
2. Pertumbuhan (*Growth*), periode penerimaan pasar yang cepat dan peningkatan laba yang substansial.



3. Kedewasaan (*Maturity*), penurunan pertumbuhan penjualan karena produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial. Laba stabil atau turun karena persaingan meningkat.
4. Penurunan (*Decline*), penjualan memperlihatkan penurunan dan laba terkikis.

Gambar 3.2
Siklus Hidup Produk



Sumber: Kotler dan Keller (2012:332), *Marketing Management*

Berdasarkan teori diatas De'Jamur masuk ke dalam tahap pengenalan (*introduction*). Sedangkan untuk D'Cost dan Bakmie Asia Tropis masuk ke dalam tahap pertumbuhan (*growth*).

F. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (CPM)

Menurut Fred R. David (2012:160), *Competitive Profile Matrix* mengidentifikasi pesaing-pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan khusus mereka dalam hubungannya dengan posisi strategis perusahaan sampel. Bobot dan skor bobot total, baik dalam Matriks Profil Kompetitif maupun

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



Evaluasi Faktor Eksternal, memiliki arti yang sama. Namun demikian, faktor keberhasilan penting (*critical succes*) dalam Matrik Profil Kompetitif mencakup baik isu-isu internal maupun eksternal, peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah. Dalam Matriks Profil Kompetitif, peringkat dan skor bobot total perusahaan-perusahaan pesaing dapat dibandingkan dengan perusahaan sampel. Analisis perbandingan ini memberikan informasi strategis internal yang penting. Analisis CPM ini bermanfaat untuk perusahaan dalam mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, Berikut ini table *Competitive Profile Matrix* De'Jamur:

Tabel 3.3
Competitive Profile Matrix (CPM)

Faktor Kunci Keberhasilan	Bobot	De'Jamur		D'Cost		Bakmie Asia Tropis	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
1. Cita Rasa	0.26	3	0.78	3	0.78	3	0.78
2. Harga	0.26	4	1.04	3	0.78	4	1.04
3. Promosi	0.14	3	0.42	4	0.56	2	0.28
4. Pelayanan	0.12	3	0.36	4	0.48	3	0.36
5. Varian Produk	0.10	4	0.40	3	0.30	2	0.20
6. Lokasi	0.06	4	0.24	3	0.18	2	0.12
7. Pangsa Pasar	0.06	3	0.18	3	0.18	2	0.12
Total	1		3.42		3.26		2.9

Sumber: Data Olahan.

Dari table diatas dapat dilihat bahwa De'Jamur memiliki keunggulan pada varian produk, lokasi dan harga. Skor yang didapat oleh De'Jamur 3.42, sedangkan D'Cost 3.26 dan Bakmie Asia Tropis 2.9.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



G. SWOT Analysis

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Fred R. David (2012:327) adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO, WO, ST dan WT. Berikut ini adalah penjelasan strategi yang digunakan:

1. Strategi SO memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal.
2. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal.
3. Strategi ST menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
4. Strategi WT merupakan taktik *defensive* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghadapi ancaman eksternal.

Berikut adalah penjelasan SWOT De'Jamur:

1. Strengths
 - Harga yang cukup terjangkau, dapat dijangkau kalangan menengah hingga kalangan atas.
 - Lokasi strategis: De'Jamur berada di Sentra Niaga Harapan Indah yang merupakan jalan akses keluar dari perumahan Harapan Indah, Taman Harapan Baru dan Pondok Ungu Permai serta sekitarnya untuk menuju ke Bekasi dan Jakarta, baik untuk kendaraan roda dua(motor) dan roda empat(mobil) dan juga dekat dengan perumahan serta perkantoran, rumah sakit, dan sekolah.

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

- Kualitas produk: semua jamur yang dijual merupakan produk yang bahan bakunya dipilih secara teliti dan digunakan dalam jangka waktu paling lama dua hari, sehingga kualitasnya tetap terjaga dan terjamin.
 - Produk unik: De'Jamur memiliki bentuk dan olahan jamur yang jarang diproduksi oleh restoran lain.
 - Varian produk yang cukup banyak.
2. *Weaknesses*
- *New Player*, De'Jamur merupakan pemain baru dalam industry restoran sehingga merk belum terlalu terkenal.
 - Tidak memiliki cabang, tidak memiliki cabang seperti restoran lainnya sehingga kurang dikenal di masyarakat.
 - Masih terbatasnya pemasok.
3. *Opportunities*
- Diferensiasi produk: masih banyak jenis jamur lainnya yang dapat dijadikan menu De'Jamur, selain itu bisnis De'Jamur juga dapat diperluas dengan memperbanyak menu seperti menu pembuka dan makanan ringan.
 - Adanya calon konsumen potensial yang belum digarap: De'Jamur masih bisa mendapatkan konsumen-konsumen baru di masa mendatang ketika merk semakain dikenal oleh masyarakat.
 - Bahan baku yang relatif mudah didapatkan.
 - Belum banyaknya restoran yang menawarkan makanan dengan olahan jamur.

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.



4. *Threats*

- Mudah ditiru, tidak ada paten dalam industri ini sehingga produk mudah ditiru pesaing.
- *Highly competitive market*, dalam industry makanan, pesaing antar sesama perusahaan sejenis sangat ketat, sehingga De'Jamur harus dapat mempertahankan kualitas produk dan pelayannya agar tidak kalah dengan restoran lain.

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

Berdasarkan penjelasan SWOT di atas, maka diperoleh strategi-strategi seperti yang tercantum dalam Tabel 3.4 berikut:

Tabel 3.4
SWOT Analysis De'Jamur

Internal Eksternal	Strength(S)	Weakness(W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga terjangkau 2. Lokasi Strategis 3. Kualitas Produk 4. Produk unik 5. Varian Produk yang banyak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>New Player</i> 2. Tidak memiliki cabang 3. Masih terbatasnya pemasok
Opportunities(O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diferensiasi produk 2. Adanya calon konsumen potensial yang belum digarap 3. Bahan baku relative mudah didapatkan. 4. Belum banyaknya restoran yang menawarkan makanan dengan olahan jamur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah jenis produk yang dijual dengan cara memproduksi produk unik lainnya. (S4,O1) 2. Memperluas jangkauan pemasaran dengan cara membuka cabang di pusat perbelanjaan. (S2,O2) 3. Menyajikan makanan dengan kualitas bahan baku yang baik dengan harga bersaing. (S3,O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuka cabang di wilayah lain. (W2,O2) 2. Memilih beberapa pemasok bahan baku (W4,O3)
Threat(T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mudah ditiru 2. <i>Highly competitive market</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan inspeksi dan survey berkala terhadap kualitas dan harga produk yang dihasilkan.(S1, S3, S4, T1, T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan evaluasi kinerja karyawan setiap minggu dan melakukan perbaikan. (W1, T1)

Sumber: Data Olahan

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.