



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Dalam berbisnis seseorang harus dapat menganalisis tren dan pertumbuhan industri terkait untuk melihat kelayakan suatu bisnis. King Pisang Nugget adalah bisnis yang bergerak di bidang *home industry* yang mana merupakan industri yang cukup stabil karena semua orang pasti membutuhkan makanan dan minuman untuk kelangsungan hidup sehari-hari.

Belakangan ini, banyak camilan baru yang menjamur di Jakarta terlihat begitu dinamis dalam mengusung tema, citarasa, dan variasi produk. Salah satu cara untuk melihat suatu industri menarik atau tidak adalah dengan melihat PDB yang dihasilkan setiap tahunnya. King Pisang Nugget menjalankan bisnisnya di daerah Jakarta oleh sebab itu data yang akan digunakan adalah data PDRB daerah

DKI Jakarta. Data untuk PDRB DKI Jakarta menurut Lapangan Usaha DKI Jakarta dapat dilihat di tabel berikut :

Tabel 3. 1
Distribusi Persentase PDRB Triwulanan Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Jakarta Tahun 2012-2014 (%)

Lapangan Usaha	Tahun		
	2012	2013	2014
Perdagangan, Hotel, dan Restoran	13,96	14,32	14,60

Sumber : Badan Pusat Statistik 2017

Berdasarkan Tabel 3.1 data menunjukkan bahwa industri perdagangan, hotel dan restoran terus mengalami peningkatan sejak tahun 2012 sampai dengan 2014 yang rata-rata peningkatannya sebesar 0,35%. Hal ini membuktikan bahwa

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.



industri perdagangan masih memiliki daya tarik sehingga memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang.

Tabel 3. 2
Pertumbuhan Jumlah Penduduk Jakarta Timur Menurut Jenis Kelamin
Tahun 2010 - 2013

Tahun	Laki – Laki	Perempuan	Jumlah
2010	1.430.588	1.204.318	2.634.906
2011	1.432.407	1.207.738	2.640.145
2012	1.409.296	1.328.737	2.738.033
2013	1.433.222	1.389.293	2.832.515

Sumber: Badan Pusat Statistik 2017

Berdasarkan Tabel 3.2 data menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah penduduk di Jakarta Timur mengalami peningkatan sejak tahun 2010 sampai dengan 2013 yang rata-rata peningkatannya 2,50%. Dengan demikian kemungkinan meningkatnya kebutuhan akan makanan.

B. Analisis Pesaing

Menurut Fred R. David (2013:105), pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk dan jasa sejenis di pasar yang sama. Pasar dapat mencakup area geografis ataupun segmentasi produk.

Agar dapat menetapkan strategi yang kompetitif dan efektif, perusahaan perlu mencermati perilaku yang mencerminkan keunggulan dan kelemahan pesaing utama. Dengan cara ini, perusahaan akan dapat menemukan bidang-bidang yang berpotensi untuk dijadikan keunggulan sekaligus mengetahui pula kelemahan pesaing yang dapat diserang. Pengetahuan mengenai pesaing akan membantu perusahaan dalam menetapkan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan bisnis. Pesaing utama yang dimiliki King Pisang Nugget, diperkirakan adalah:



- | | |
|---------------|--|
| 1. Nama Usaha | : Pisang Nugget Rajo |
| Tahun Berdiri | : 2015 |
| No telp | : 081287978657 |
| Alamat | : Jl. Layur No.28 Jati, Rawamangun
Jakarta Timur, 13220 |
| 2. Nama Usaha | : Raja Pisang Nugget |
| Tahun Berdiri | : 2016 |
| No telp | : 081290007217 |
| Alamat | : Jl. Rawajati Timur No.15, Pancoran
Jakarta Selatan, 12750 |

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

C. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL dilakukan untuk dapat lebih mengetahui apa saja faktor eksternal yang mempengaruhi suatu bisnis agar dapat lebih unggul dalam persaingan dengan pebisnis lainnya dan menjadikan perusahaan menjadi pemimpin pasar. Menurut Fred R. David (2013:93), kekuatan eksternal PESTEL dibagi menjadi 6 kategori yaitu:

1. Politik

Faktor politik dapat merepresentasikan peluang atau ancaman bagi sebuah perusahaan, untuk industri dan perusahaan yang sangat bergantung pada kontrak atau subsidi pemerintah, ramalan, dan kebijakan politik menjadi hal yang harus diperhatikan karena dapat memberi pengaruh signifikan pada perusahaan. Kompetisi global yang semakin meningkat di kalangan ekonomi, pasar, pemerintah, dan organisasi memaksa perusahaan untuk mempertimbangkan faktor potensial dari variabel politik dalam perumusan dan

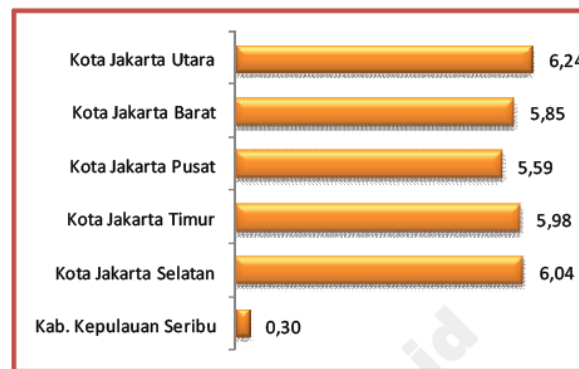


penerapan strategi kompetitif mereka. *Home Industry* tidak terlalu berpengaruh terhadap lingkungan politik suatu negara karena tidak ada subsidi yang diberikan kepada usaha camilan oleh negara. Kebijakan pemerintah yang dapat memengaruhi jalannya bisnis camilan adalah kebijakan pajak bumi dan bangunan serta kebijakan harga bahan-bahan makanan.

Ekonomi

Faktor ekonomi menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu industri. Keadaan ekonomi suatu negara mencerminkan kesejahteraan masyarakatnya.

Gambar 3.1
Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten/Kota Provinsi DKI Jakarta
Tahun 2014 (%)



Sumber : Badan Pusat Statistik, 2011-2014

Berdasarkan Gambar 3.1, data menunjukkan bahwa adanya pertumbuhan ekonomi di wilayah Jakarta Timur menduduki posisi ketiga dari provinsi lainnya. Dapat disimpulkan bahwa, naiknya laju pertumbuhan ekonomi di kawasan Jakarta Timur memberikan dampak positif untuk para pelaku bisnis dalam menjalankan *home industry*. Lingkungan ekonomi sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup, selama perekonomian masih stabil dan terus

mengalami peningkatan ke arah yang lebih baik maka hal tersebut akan berimplikasi baik kepada kelangsungan hidup *home industry*.

Sosial

Sosial budaya merupakan salah satu faktor yang dapat memberikan pengaruh terhadap keberlangsungan bisnis King Pisang Nugget. Hal ini dikarenakan lingkungan budaya mempengaruhi nilai, persepsi, rasa, selera, dan perilaku sosial. Aspek utama dari faktor sosial merupakan gaya hidup dan tren di kalangan masyarakat. Dengan semakin sibuknya kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat membuat mereka membutuhkan segala sesuatu yang cepat dan praktis. Dengan kondisi ini dapat memberikan peluang yang baik bagi King Pisang Nugget.

Teknologi

Masyarakat kini sangat mengandalkan teknologi dan perkembangan teknologi sangat mempengaruhi proses bisnis. Teknologi bagi pengguna internet, ponsel, dan laptop untuk operasi bisnis dapat memudahkan mereka dalam proses pemasaran. Hal ini tentunya juga memberikan peluang bagi King Pisang Nugget karena memanfaatkan teknologi dalam proses promosi misalnya melalui media sosial yang sangat mudah untuk diakses oleh masyarakat.

Dengan penggunaan teknologi yang canggih dalam pemasaran produk perusahaan maka dalam hal ini King Pisang Nugget lebih hati-hati dalam menyajikan produk dan layanan, karena sedikit kesalahan dapat tersebar ke media sosial, yang akan menghancurkan citra merek produk perusahaan. Sehingga dari segi teknologi merupakan peluang sekaligus ancaman. Peluang pemasaran misalnya melalui media sosial dapat menjangkau lebih banyak



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.

konsumen, dan terdapat ancaman bila penyebaran informasi kurang baik sehingga merusak reputasi bisnis.

Environment (Lingkungan)

Lingkungan merupakan salah satu aspek yang sampai sekarang ini sangat diperhatikan karena kelestarian lingkungan menjadi pusat perhatian utama untuk terciptanya lingkungan yang lestari. Hal ini menjadi pusat perhatian utama dikarenakan mayoritas pelaku bisnis di dalam operasional bisnisnya masih kurang peduli terhadap kelestarian lingkungan dan lebih memprioritaskan profitabilitas semata.

Limbah terbesar yaitu penggunaan kemasan plastik pada produk makanan untuk itulah King Pisang Nugget berusaha mengurangi penggunaan kemasan plastik dengan menggantikannya dengan kemasan dari kertas box sehingga aman bagi konsumen.

6. Legal

Dalam industri makanan dan minuman, ada badan khusus yang mengawasi kesehatan dan keamanan dari produk makanan yaitu BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan). Tanpa mendapat izin dari BPOM, masyarakat tidak akan percaya akan keamanan/kesehatan dari produk yang ditawarkan. Selain itu jika tidak ada izin dari BPOM, Operasi perusahaan dapat terhenti karena dianggap tidak legal. Jadi sebelum bisnis beroperasi, izin dari BPOM mutlak didapatkan demi kelancaran operasi bisnis kedepannya. Namun sementara usaha masih relatif kecil dan kandungan produk relatif aman, maka King Pisang Nugget belum perlu mendapatkan izin BPOM.

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



D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter's Five*

Forces Business Model)

Ramalan industri bertujuan untuk memperkirakan jumlah permintaan di masa yang akan datang, hal tersebut dilakukan dengan mengantisipasi perubahan permintaan di masa depan. Dengan ramalan yang diperkirakan dengan matang dan data-data yang lengkap dan akurat maka hasil ramalan yang mendekati ketepatan dengan kondisi masa depan akan membuat pengusaha menguasai pasar dengan lebih mudah dan percaya diri untuk melihat kedepan.

Menurut Fred R. David (2013:106) *Porter's Five-Forces Model* adalah model analisis kompetitif yang sering digunakan dalam mengembangkan strategi dari banyak industri. Dalam menganalisis bisnis harus mengidentifikasi lima kekuatan yang menentukan daya tarik jangka panjang sebuah pasar atau segmen pasar, yaitu persaingan sejenis di dalam industri, potensi masuknya pesaing baru, potensi pengembangan dari produk substitusi, daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli.

Berikut ini adalah analisis *Porter's Five-Forces Model* dari King Pisang

Nugget:

Gambar 3. 2
Lima Kekuatan Persaingan Porter
(*Porter's Five Forces Business Model*)



Sumber : Fred R. David (2013:106)

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



1. Persaingan antar perusahaan yang bersaing dalam industri yang sama

Tekanan yang paling besar dari kelima kekuatan di kebanyakan industri adalah persaingan yang ada di antara perusahaan yang bersaing dalam sebuah pasar tertentu. Perusahaan-perusahaan dalam sebuah pasar bersaing untuk posisi tertentu dalam usaha mendapatkan keunggulan bersaing. Ketika suatu perusahaan menciptakan suatu inovasi atau mengembangkan suatu strategi yang unik dan mengubah pasar, perusahaan pesaingnya harus beradaptasi serta menghadapi resiko terlempar keluar dari bisnisnya. Tekanan ini membuat pasar sebagai tempat yang sangat dinamis dan kompetitif. Umumnya, suatu industri akan lebih menarik jika terdapat kondisi sebagai berikut:

- a. Jumlah pesaing sedikit
- b. Para pesaing memiliki ukuran dan kemampuan yang berbeda
- c. Industri terkait tumbuh dengan cepat
- d. Ada peluang untuk menjual suatu produk atau jasa yang terdiferensiasi

Dalam industri makanan khususnya camilan di Jakarta memiliki tingkat persaingan yang tinggi karena camilan menjadi bisnis yang semakin dilirik seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat sekarang dan juga muncul berbagai camilan dengan konsep unik yang menjadi daya tarik tersendiri. Hal ini dapat menjadi kekuatan yang mengancam bagi bisnis camilan di Jakarta.

2. Daya tawar dari para pembeli

Kekuatan pembelian konsumen tinggi, konsumen sensitif terhadap harga produk, sehingga hal ini menjadi ancaman bagi King Pisang Nugget. King Pisang Nugget harus berhati-hati menetapkan harga produk, agar pelanggan tidak berpindah ke alternatif yang lain. Untuk mengurangi daya tawar

© 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.



konsumen, King Pisang Nugget membuat produk terdiferensiasi dimana produk tersebut memiliki rasa yang berbeda dibanding pesaingnya dan mempertahankan penawaran promosi yang diminati oleh konsumen.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Daya tawar dari pemasok

Semakin banyak pemasok yang menjual produk atau jasa yang sama, semakin berat kesempatan kita untuk menawar tetapi sebaliknya bisa pemasok yang menjual produk atau jasa yang sama hanya sedikit maka lebih kecil kesempatan kita untuk melakukan tawar menawar. Bahan baku yang digunakan oleh King Pisang Nugget adalah pisang kepok yang mudah didapat dari berbagai pemasok. Hal ini membuat daya tawar pemasok rendah sehingga menjadi peluang bagi King Pisang Nugget karena mudah untuk berpindah atau mencari pemasok lain yang menyediakan barang dengan kualitas sejenis dengan harga yang lebih rendah.

4. Ancaman dari pesaing baru yang memasuki industri yang sama

Siapapun dengan mudah bisa masuk secara khusus ke dalam suatu industri. Oleh karena itu intensitas persaingan antar perusahaan akan terus meningkat. Semakin besar kumpulan calon pemain baru dalam suatu industri, semakin besar pula ancamannya bagi perusahaan yang telah ada dalam suatu industri. Oleh karena itu, perlu adanya inovasi dari segi cita rasa agar berbeda dari pesaing yang telah ada serta dibutuhkannya *product knowledge* yang luas tentang pesaing agar membuat pesaing baru sulit untuk memasuki industri yang sama sehingga ini dapat dijadikan peluang tersendiri bagi King Pisang Nugget.

5. Ancaman dari produk substitusi (pengganti)

Produk atau jasa substitusi sangat berkaitan dengan persaingan dalam suatu industri. King Pisang Nugget memiliki ancaman produk substitusi cukup

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.



tinggi seperti banyaknya camilan yang menjual berbahan dasar pisang. Upaya yang dilakukan oleh King Pisang Nugget untuk menghadapi ancaman produk substitusi adalah dengan memberikan variasi topping dan juga mempertahankan cita rasa yang berbeda dari yang lain. Selain itu harga yang ditawarkan masih dapat dijangkau oleh semua kalangan, dalam penentuan harga King Pisang Nugget membuat paket yang berisi variasi topping yang berbeda dalam satu box sehingga konsumen dapat menikmati pisang nugget dalam satu kemasan terdapat 2 topping yang berbeda.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Competitive Profile Matrix Menurut Fred R. David (2012: 160), mengidentifikasi kompetitor utama perusahaan dan kekuatan serta kelemahannya dalam hubungannya dengan posisi strategis sampel perusahaan. Isu internal dan eksternal termasuk dalam faktor *Critical Success*, jadi peringkat/*rating* merujuk pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 adalah kekuatan utama, 3 adalah kekuatan minor, 2 adalah kelemahan minor, dan 1 adalah kelemahan utama. Di dalam CPM, peringkat dan total beban skor dapat dibandingkan antara perusahaan yang satu dengan yang lain. Analisis komparatif ini dapat memberikan informasi strategi internal yang penting. Akan tetapi, angka yang lebih tinggi dalam CPM tidak selalu berarti lebih baik dibandingkan dengan yang lebih rendah. Angka hanya menunjukkan kekuatan relatif dari sebuah perusahaan. Tujuan analisis ini bukanlah hanya melihat angka saja, tetapi mengasimilasi dan mengevaluasi informasi yang dapat membantu pengambilan keputusan.:

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.



Untuk menjadi unggul di dalam persaingan, ada beberapa hal yang penting

untuk diperhatikan dalam menjalankan usaha ini, yaitu:

1. Harga

Harga merupakan salah satu faktor yang dilihat oleh konsumen sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian produk atau tidak. Sehingga perusahaan harus dapat menetapkan harga yang sesuai agar konsumen merasa tidak dirugikan oleh perusahaan. Target pasar utama dari King Pisang Nugget yaitu remaja hingga dewasa yang menyukai makanan camilan yang mengenyangkan. Segmentasi pasar yang dituju merupakan semua kalangan, karena harga yang diberikan oleh King Pisang Nugget masih sangat terjangkau. Harga yang diberikan oleh King Pisang Nugget yaitu Rp 15.000 – Rp 23.000 per 1 box isi 10pcs.

2. Variasi produk

Dalam sebuah usaha makanan camilan, semakin banyak produk yang ditawarkan konsumen akan merasa senang untuk disediakan pilihan, konsumen akan merasa bebas memilih variasi menu yang disukai. Karena tidak semua konsumen memesan makanan yang sama, untuk itu diperlukan variasi menu agar konsumen dapat mencoba variasi menu yang lain. King Pisang Nugget menawarkan variasi topping yang berbeda seperti nutella, ovomaltine, kitkat green tea dan juga madu.

3. Rasa Makanan

Cita rasa yang baik akan membuat konsumen untuk datang kembali. Cita rasa berperan penting untuk memberi kesan pada pelanggan. Penulis yakin dengan hadirnya King Pisang Nugget akan membawa kenikmatan sendiri dalam menikmati setiap makanan yang dibuat. Untuk memberikan cita rasa yang khas

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.



King Pisang Nugget menggunakan bahan baku pisang kepek yang memiliki rasa khas manis.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Pelayanan dan kecepatan

Pelayanan dan kecepatan menjadi ciri khas bagi sebuah perusahaan, bagaimana perusahaan tersebut memperlakukan konsumen dengan sebaik mungkin saat konsumen membeli produk. Strategi yang digunakan King Pisang Nugget yaitu karyawan harus memberitahukan setiap sedang ada promo dan pelayanan yang cepat dalam proses pembuatan pisang nugget sehingga konsumen tidak terlalu lama menunggu.

6. Promosi

Promosi merupakan salah satu cara untuk menarik konsumen untuk membeli produk. Tujuan dari dilakukannya promosi adalah agar para calon konsumen ingin mencoba produk sehingga mengetahui produk yang dikeluarkan perusahaan, dengan begitu konsumen akan mengetahui perusahaan tersebut. Selain itu, konsumen juga menginginkan nilai lebih, sesuatu yang dapat menguntungkan mereka seperti diskon. King Pisang Nugget untuk menarik konsumen dan menciptakan loyalitas, yaitu menggunakan diskon 20% jika konsumen melakukan pembelian minimal 5 box, selain itu King Pisang Nugget juga memberikan gratis 5 pcs kepada konsumen setiap tanggal 27 Agustus sebagai “Hari Pisang Sedunia”.

7. Lokasi

Selain harga, lokasi juga sebagai salah satu penentu konsumen untuk produk. Lokasi yang strategi diharapkan dapat mendatangkan konsumen lebih banyak. Lokasi yang dipilih King Pisang Nugget yaitu sekitar rumah yang



strategis karena mudah diakses oleh kendaraan, selain itu juga dekat dengan kantor, sekolah, dan tempat wisata.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Tabel 3.3
Perbandingan
King Pisang Nugget, Pisang Nugget Rajo dan Raja Pisang Nugget

Critical Success Factor	King Pisang Nugget	Pisang Nugget Rajo	Raja Pisang Nugget
Harga	Rp. 15.000 – Rp. 22.000	Rp. 15.000 – Rp. 27.000	Rp. 23.000
Variasi Produk	Pisang Nugget dengan topping coklat, keju, madu, ovomaltine, milo, kit-kat dan nutella	Pisang Nugget dengan topping coklat, keju, oreo, nutella dan Cadbury	Pisang Nugget dengan topping coklat, keju, caramel, dan oreo
Rasa Makanan	Memiliki banyak varian topping dan menggunakan bahan baku pisang kepok	Pisang yang digunakan adalah pisang raja sehingga kurang manis bila dikonsumsi	Memiliki varian topping yang sedikit
Pelayanan dan Kecepatan	Lebih cepat dalam pelayanan karena konsumen tidak perlu lama menunggu	Memiliki pelayanan yang lumayan cepat	Memiliki pelayanan yang kurang cepat karena konsumen harus lama menunggu proses produksi
Promosi	Promosi melalui instagram, facebook, website, dan brosur	Promosi hanya melalui instagram	Promosi hanya melalui instagram
Lokasi	Jl. Raya Pondok Gede No. 7, Jakarta Timur	Jl. Layur No. 28, Pulogadung, Jakarta Timur	Jl. Rawajati Timur No.15, Jakarta Selatan

Sumber: pisang nugget rajo dan raja pisang nugget

Dibawah ini penulis akan membuat tabel menjelaskan lebih *detail* lagi mengenai *Competitive Profile Matrix* dimana King Pisang Nugget dibandingkan dengan dua pesaing lainnya, yaitu sebagai berikut:

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



Tabel 3. 4
King Pisang Nugget
Analisis Competitive Profile Matrix (CPM)

Critical Success Factor	Bobot	King Pisang Nugget		Pisang Nugget Rajo		Raja Pisang Nugget	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Rasa Makanan	0,34	4	1,35	2	0,67	3	1,01
Harga	0,24	4	0,96	2	0,48	3	0,72
Pelayanan & Kecepatan	0,17	3	0,52	3	0,52	2	0,35
Variasi Produk	0,13	4	0,50	3	0,38	2	0,25
Promosi	0,08	2	0,15	3	0,23	3	0,23
Lokasi	0,05	2	0,10	3	0,14	2	0,10
TOTAL	1,00		3,58		2,42		2,65

Sumber: Data yang diolah

Tabel 3.4, menunjukkan bahwa King Pisang Nugget memiliki total nilai terbesar diantara Pisang Nugget Rajo dan Raja Pisang Nugget. Hal tersebut didukung oleh rasa makanan, harga dan variasi produk yang memperoleh *rating* empat. Di sisi lain perlu diingat kembali bahwa nilai dalam analisis ini tidaklah mutlak, sehingga King Pisang Nugget sendiri harus memberikan pelayanan terbaik agar konsumen pun tetap memilih King Pisang Nugget sebagai camilan pilihan konsumen.

F. Analisis SWOT

Menurut Forest dan Fred (2015:256) “ *Strategy analysis and the choice seek to determine alternative courses of action that could best enable the firm to achieve its mission and objectives.*” (Sebuah analisis strategi dan pilihan untuk menentukan program alternatif yang terbaik yang memungkinkan perusahaan mencapai misi dan tujuannya.)

© Hancipta Milik IBI KIKG (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.



Tujuan sebuah perusahaan menggunakan analisis SWOT adalah untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi saat ini, tetapi analisis SWOT tidak bisa menjadi alat untuk memberikan jalan keluar terhadap masalah yang sedang dihadapi.

Kekuatan (*strength*) adalah faktor internal positif yang berperan terhadap kemampuan dan kapabilitas perusahaan untuk mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang perusahaan. Kelemahan (*weakness*) adalah faktor internal negatif yang menjadi penghambat dalam kemampuan dan kapabilitas perusahaan dalam mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang perusahaan. Kekuatan dan kelemahan masih dapat dikontrol oleh perusahaan.

Peluang (*opportunity*) merupakan kesempatan positif yang dapat diambil dan dimanfaatkan perusahaan untuk membantu mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang perusahaan. Sedangkan ancaman (*threat*) merupakan kekuatan eksternal yang menjadi hambatan atau rintangan perusahaan untuk mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang perusahaan. Peluang dan ancaman tidak dapat dikontrol secara langsung oleh perusahaan namun masih dapat diatasi dengan menciptakan strategi perusahaan.

Berikut ini adalah analisis SWOT dari usaha King Pisang Nugget.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 3. 5

Tabel Analisis SWOT Matrix King Pisang Nugget

		STRENGTHS	WEAKNESSES
		1. Daya saing harga yang kuat 2. Variasi produk 3. Lokasi yang strategis	1. Reputasi <i>brand</i> yang belum terbentuk 2. Kurangnya pengalaman bisnis 3. Belum adanya loyalitas pelanggan
OPPORTUNITIES:	SO	WO	
1. Perkembangan teknologi dan jaringan internet 2. Bahan baku mudah didapatkan 3. Masyarakat mengutamakan kepraktisan 4. Pesaing yang masih sedikit	1. Melakukan promosi secara berkala (S1, S2, S3, O1, O4)	1. Membangun citra merek di media sosial dan media cetak (W1, W3, O1)	
THREAT	ST	WT	
1. Mudah nya pesaing baru masuk ke pasar 2. Konsumen yang sensitif harga	1. Melakukan pengembangan paket produk (S2, T1) 2. Merancang strategi harga (S1, S2, S4, T1, T2)	1. Melakukan pelatihan bisnis bagi karyawan (W2, T1) 2. Mengikuti event-event bazaar makanan (W1, W2, W3, T1, T2)	

Sumber : King Pisang Nugget 2017

Berikut adalah analisis SWOT dari usaha King Pisang Nugget:

1. Kekuatan / Strength

- a. Daya saing harga yang kuat

King Pisang Nugget membandrol harga produk yang dijual dengan harga yang relatif terjangkau namun dengan kualitas rasa yang baik pula. Harga yang ditawarkan berkisar antara Rp. 15.000,- hingga Rp. 22.000,- . Harga yang ditawarkan terbilang murah dan mampu bersaing dengan pesaing terdekat. Harga yang ditawarkan King Pisang Nugget juga relatif dibawah harga yang ditetapkan oleh pesaing.

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.



b. Variasi produk

King Pisang Nugget menawarkan banyak varian menu yang tentunya bertujuan untuk membuat konsumen tidak jenuh di dalam berbelanja. Dengan semakin banyaknya varian produk harapannya pembeli akan membeli lebih banyak produk pada satu toko. King Pisang Nugget menyediakan variasi menu yaitu coklat, keju, madu, ovomaltine, milo, kit-kat dan nutella.

c. Lokasi yang strategis

King Pisang Nugget memilih lokasi yang strategis, yaitu berada di jl. raya pondok gede merupakan lokasi yang memudahkan konsumen untuk mencari lokasi pembelian pisang nugget, karena lokasi tersebut mudah diakses oleh kendaraan selain itu dekat dengan sekolah, kantor, dan tempat wisata.

d. Rasa makanan

Untuk mempertahankan ciri khas rasa makanan King Pisang Nugget menggunakan buah pisang yang matang sehingga bila dikonsumsi pisang tersebut nantinya akan ada rasa manis dan empuk saat dimakan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Kelemahan / *Weakness*

a. Reputasi *brand* yang belum terbentuk

Sebagai perusahaan baru, King Pisang Nugget belum memiliki reputasi merek sehingga merek belum dikenal oleh calon konsumen.

b. Kurangnya pengalaman bisnis

Penulis sebagai pebisnis baru belum memiliki pengalaman nyata dalam menjalani bisnis sehingga dapat kemungkinan terjadinya hal yang kurang memuaskan 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.



- c. Belum adanya loyalitas dari pelanggan

Sebagai bisnis baru, tentu belum memiliki loyalitas konsumen, hal ini berdampak pada pemasukan King Pisang Nugget yang tidak stabil.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Peluang / Opportunity

- a. Perkembangan teknologi dan jaringan internet

Perkembangan teknologi yang didukung oleh akses internet yang semakin merata di seluruh wilayah Indonesia membuat setiap orang bisa mengakses internet dengan mudah.

- b. Bahan baku mudah didapatkan karena banyaknya pemasok

Bahan baku dalam bisnis pisang nugget mudah dicari di pasaran, sehingga dapat dibandingkan supplier mana yang biayanya lebih murah, sehingga dapat menekankan harga produk

- c. Masyarakat yang mengutamakan kepraktisan dalam memilih makanan

Zaman saat ini masyarakat banyak sekali disibukkan oleh aktivitasnya masing-masing sehingga bila mereka ingin membuat sesuatu harus meluangkan waktu yang cukup, maka dari itu King Pisang Nugget membuat peluang memproduksi makanan camilan yang sehat dan praktis yaitu pisang nugget yang dapat dinikmati dimanapun dan kapanpun.

- d. Pesaing yang masih sedikit

Pesaing berupa pisang nugget saat ini masih sedikit, walaupun saat ini sudah banyak sekali produk yang dibuat dari bahan dasar pisang seperti pisang goreng, pisang krispi, dan keripik pisang.

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. Ancaman / Threat

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- a. Mudahnya pesaing baru untuk masuk dalam bisnis pisang nugget

Dalam menjalankan bisnis pisang nugget terbilang cukup mudah dan biaya *relative* tidak mahal karena pesaing bisa memperoleh bahan baku dengan harga yang lebih murah, dan pesaing tidak memerlukan sewa toko/ruko karena bisnis tersebut dapat dilakukan dirumah.

- b. Konsumen yang sensitif harga

Penetapan harga harus dipertimbangkan dengan baik karena harga yang menurut konsumen tidak cocok dengan kualitas dan kuantitas, akan membuat konsumen pindah ke produk yang lain.

Menurut Fred R. David (2012: 327), matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi :

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 defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Dari analisis SWOT yang telah dijabarkan, dapat diformulasikan strategi sebagai berikut:

1. Strategi SO
 - a. Melakukan promosi secara berkala (S1, S2, S3, O1, O4)

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 cara untuk memanfaatkan kekuatan internal untuk meraup setiap peluang yang ada yaitu dengan melakukan kegiatan promosi yang gencar untuk memperkenalkan suatu bisnis kepada masyarakat yang lebih luas.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Strategi WO

- a. Membangun citra merek dengan promosi di media sosial dan media cetak (W1, W3, O1, O2)

Agar brand King Pisang Nugget bisa dikenal di lingkungan masyarakat, King Pisang Nugget akan membagikan brosur ke rumah penduduk yang berada dekat dengan jalanan, sekolah, dan kantor yang akan diadakan diskon 2% untuk setiap pembelian 10 box.

3. Strategi ST

- a. Melakukan pengembangan paket produk (S2, T1)

Agar dapat memperbaiki pelayanan dan rasa makanan menjadi lebih baik. Dengan selera konsumen yang berbeda-beda, maka King Pisang Nugget selalu berusaha melakukan perbaikan jika ada produk yang kurang enak dan pelayanan yang masih kurang kepada konsumen. Selain itu, King Pisang Nugget juga menawarkan paket seperti 1 box berisi 2 varian rasa.

- b. Merancang strategi harga (S1, S2, S4, T1, T2)

Untuk menciptakan loyalitas konsumen maka King Pisang Nugget memberikan harga yang terjangkau dan diskon 2% untuk konsumen. Selain itu King Pisang Nugget juga konsisten dengan menjaga kualitas dari produk yang ditawarkan.

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. Strategi WT

- C** a. Mengikuti pelatihan bisnis bagi karyawan agar bisnis menjadi lebih baik dari yang sudah ada. (W2, T1)

Karena mudahnya pesaing baru yang masuk maka pemilik melakukan pelatihan untuk mengevaluasi terus menerus bisnisnya agar menjadi lebih baik.

- b. Mengikuti event-event bazaar makanan (W1, W2, W3, T1, T2)

Agar brand dari King Pisang Nugget bisa dikenal masyarakat, maka pemilik mengikuti event-event bazaar makanan yang ada di Jakarta. Yang dilakukan selama 3 kali dalam setahun agar masyarakat bisa mengenal dan mengetahui produk dari King Pisang Nugget.

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