



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Pesaing akan selalu ada terutama dalam dunia bisnis, sebelum membuat suatu rencana bisnis maka, perlu mengenali siapa pesaing, serta mengamati seberapa besar pesaing mempengaruhi industri sama yang dimasuki. Analisis industri pesaing merupakan tahap penting sebelum menyusun rencana bisnis berguna untuk meminimalkan resiko dengan mencari *detail* industri sesuai dengan usaha yang dijalankan dan berguna untuk mengidentifikasi suatu kelayakan bisnis. Dengan melakukan analisis industri maka, dapat memahami pesaing dengan baik seperti bagaimana pengambilan keputusan yang tepat untuk langkah selanjutnya, strategi apa yang harus dilakukan agar tidak kalah bersaing dalam suatu lingkungan industri yang sama. Oleh sebab itu, analisis industri pesaing sangat penting terutama dengan memperhatikan juga faktor perkembangan teknologi dan informasi yang semakin maju disertakan dengan kreatifitas dan inovasi di era kompetitif ini.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Dalam mencapai keberhasilan suatu usaha, salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan yaitu *trend* dan pertumbuhan industri. Dengan mempertimbangkan kedua hal tersebut maka, kita dapat mengetahui peluang apa saja yang dapat diambil untuk mencapai keberhasilan, salah satu usaha yang memiliki peluang untuk mencapai keberhasilan tersebut yaitu bisnis kuliner. Bisnis kuliner membantu memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Dilihat dari Kementerian Perindustrian mencatat, sepanjang tahun 2018, industri makanan dan minuman mampu tumbuh sebesar 7,91 persen atau melampaui pertumbuhan ekonomi nasional di angka

© 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.



5,17 persen. Bahkan, pertumbuhan produksi industri manufaktur besar dan sedang di triwulan IV-2018 naik sebesar 3,90 persen (*y-on-y*) terhadap triwulan IV-2017, salah satunya disebabkan oleh meningkatnya produksi industri minuman yang mencapai 23,44 persen. Dengan melihat peluang tersebut maka, pemilik mengambil keputusan untuk membangun bisnis kuliner dengan produk utama berupa mie dilihat dari Gambar 3.1 yang memperlihatkan Konsumsi Mi Instan di Indonesia Periode 2015-2019 sebagai berikut:

Gambar 3.1
Konsumsi Mi Instan di Indonesia Periode 2015-2019



Sumber: <http://www.goodnewsfromindonesia.id/>

Berdasarkan hasil pada gambar 3.1, dapat terlihat bahwa konsumsi mi instan di Indonesia dalam periode 2015-2019 cenderung selalu naik, hal ini memberikan peluang bagi Bakmi Ayam Resep Mama untuk terus berkembang dalam industri ini, dengan menambahkan nilai-nilai kreatif dan inovatif dari bakmi ayam yang disajikan oleh Bakmi Ayam Resep Mama.

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

C Dalam berbisnis, tentunya persaingan akan selalu ada. Pesaing sendiri merupakan salah satu resiko atau ancaman yang harus dihadapi oleh setiap pengusaha. Umumnya persaingan terjadi karena lemahnya penghalang atau hambatan masuk ke suatu pasar seperti permintaan konsumen yang belum terpenuhi sehingga hal ini memberikan kesempatan kepada pesaing untuk memasuki pasar, kemudian, adanya kesalahan dalam menentukan strategi sehingga hal ini memicu pesaing untuk memanfaatkan kesalahan tersebut.

Namun persaingan itu merupakan hal yang wajar dan akan selalu ada, sehingga dibandingkan dengan menghindari maka akan lebih baik pengusaha mencari cara bagaimana usahanya dapat bersaing di tengah persaingan yang semakin ketat. Salah satu hal yang dapat dilakukan adalah amati dan mempelajari pesaing. Sehingga berdasarkan pengamatan yang dilakukan, pemilik menetapkan beberapa usaha bakmi yang berpotensi menjadi pesaing Bakmi Ayam Resep Mama. Berikut adalah pesaing-pesaing potensial dari Bakmi Ayam Resep Mama:

1. Nama Usaha	: Bakmi Gocit
Harga	: Relatif tinggi (kurang lebih Rp 100.000,00 untuk 2 orang).
Lokasi	: Ruko Garden Citra 6 Blok H6A No. 8, RT. 4/RW. 15, Tegal Alur, Kec. Kalideres, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11830.
Promosi	: Cukup Baik
No. Telepon	: 0811-8886-533

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.



2. Nama Usaha : Bakmi Aloj
- Ⓒ Harga : Relatif sedang (kurang lebih Rp 80.000,00 untuk 2 orang).
- Lokasi : Ruko Taman Palem Lestari, Blok G2 No. 16, Cengkareng, Jakarta Barat
- Promosi : Kurang
- No. Telepon : 021- 5596-1520.

Pesaing Bakmi Ayam Resep Mama memiliki keunggulan dan kelemahan yang dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1
Pesaing Bakmi Ayam Resep Mama

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Bakmi Gocit	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki varian menu yang banyak. Lokasi cukup strategis. Pelayanan cepat Bahan baku <i>fresh</i>. Media promosi cukup baik 	<ol style="list-style-type: none"> Menawarkan harga yang cukup mahal. Lahan parkir terbatas.
Bakmi Aloj	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki varian menu dengan pilihan porsi Pelayanan baik Bahan baku cenderung baik. 	<ol style="list-style-type: none"> Lokasi kurang strategis dan sempit. Harga cenderung mahal untuk 1 porsi. Kurangnya pelaksanaan kegiatan promosi

Sumber: Bakmi Ayam Resep Mama, 2021

C Analisis *Politic, Economic, Social, Technology, Environment, Legal* (PESTEL)

Menurut *Debra Paul, Donald Yeates, James Cadle* (2010: 42) Analisis PESTEL merupakan metode analisis yang membantu organisasi menilai lingkungan eksternal mereka secara luas terkait oleh faktor politik (kemudahan berusaha), ekonomi (daya beli masyarakat), sosial budaya (selera masyarakat),



teknologi (dalam menghasilkan produk secara eksternal), hukum (perizinan), dan lingkungan (hasil produksi). Berikut merupakan hasil analisis PESTEL dari Bakmi Ayam Resep Mamayang dilakukan oleh pemilik:

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 Politik (*Politic*)

Politik merupakan salah satu faktor yang berperan dalam keberlangsungan usaha. Situasi politik yang tidak stabil akan menimbulkan dampak besar bagi keberlangsungan usaha begitu juga sebaliknya. Oleh karena itu, sebagai pengusaha penting untuk mengetahui perubahan politik yang terjadi terutama kebijakan pemerintah agar usaha yang dijalani dapat berjalan dengan saling berdampingan untuk mencapai tujuan sesuai dengan rencana usaha dan rencana politik. Salah satu kemudahan yang diberi pemerintah untuk para pelaku usaha yaitu kemudahan dalam mengurus proses perizinan dengan sistem *Online Single Submission* (OSS). Dalam pasal 1 angka 11 Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegritas Secara Elektronik, menyatakan Lembaga Pengelola dan Penyelenggaraan OSS yang selanjutnya disebut lembaga OSS adalah lembaga pemerintah nonkementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang koordinasi penanaman modal. Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan faktor politik merupakan peluang bagi usaha Bakmi Ayam Resep Mama.

2 Ekonomi (*Economic*)

Dalam menjalankan suatu bisnis, faktor ekonomi menjadi salah satu hal yang memiliki dampak terhadap keberlangsungan suatu usaha karena faktor ekonomi yang diwakili pertumbuhan ekonomi akan

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.



merepresentasikan daya beli dan pendapatan masyarakat. Pertumbuhan ekonomi yang baik akan memberi dampak yang baik juga terhadap bisnis, dilihat dari pertumbuhan ekonomi yang baik menandakan pendapatan masyarakat yang baik serta menimbulkan daya beli yang tinggi dari masyarakat begitu juga dengan sebaliknya. Dengan melihat kondisi *pandemic Covid-19* kini dan di waktu yang akan datang faktor ekonomi dalam jangka pendek akan menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha Bakmi Ayam Resep Mama namun di jangka panjang dengan membaiknya perekonomian akan menjadi peluang.

Sosial (*Social*)

Faktor sosial budaya merupakan faktor penting dalam mempertimbangkan berjalannya sebuah usaha. Dengan melihat masyarakat yang memiliki pola konsumsi yang tinggi serta masyarakat yang memiliki selera yang berbeda-beda, maka, Bakmi Ayam Resep Mama menghadirkan mie ayam inovatif yang berbeda dengan mie ayam umumnya. Serta dengan melihat preferensi dari masyarakat yang kini menikmati mie ayam dari pagi hari untuk sarapan bahkan dapat dijadikan makan siang dan sore, oleh sebab itu, penulis optimis untuk memulai bisnis Bakmi Ayam Resep Mamayang menawarkan produk yang kreatif dan inovatif dengan harga kompetitif yang dapat menarik perhatian masyarakat, sehingga hal faktor tersebut memberi peluang untuk usaha Bakmi Ayam Resep Mama.

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.



4 Teknologi (*Technology*)

Sebagai pengusaha perlu memanfaatkan peluang dan kesempatan yang ada terutama dalam faktor teknologi yang sekarang ini membawa dampak besar bagi kehidupan masyarakat. Dengan melihat kesempatan yang ada ini, Bakmi Ayam Resep Mamaturut ikut serta dalam pemanfaatan teknologi yang ada yaitu menjalin kerjasama dengan pihak *Go-Jek* dan *Grab* yang mempermudah masyarakat menjangkau produk dari Bakmi Ayam Resep Mamaserta pemanfaatan media sosial seperti *Instagram* yang membantu dalam mempromosikan produk dari Bakmi Ayam Resep Mama. Hal ini dipertimbangkan karena dengan melihat banyaknya pengguna *smartphone* dan gaya hidup masyarakat yang kini cenderung serba ingin cepat. Oleh karena itu, faktor teknologi secara eksternal memberi peluang bagi Bakmi Ayam Resep Mama dalam keberlangsungan usahanya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5 Lingkungan (*Environment*)

Sebagai seorang pengusaha perlu memperhatikan faktor-faktor yang menopang keberlangsungan bisnis, salah satunya faktor lingkungan. Lingkungan yang baik akan memberikan dampak positif sekitar tempat usaha beroperasi. Proses produksi yang dilaksanakan dalam menjalankan usaha Bakmi Ayam Resep Mamatidak merugikan masyarakat karena pihak Bakmi Ayam Resep Mama turut bertanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan. Atas dasar inilah, dari aspek lingkungan dapat dikatakan menjadi peluang untuk pengembangan bisnis Bakmi Ayam Resep Mama ke depannya.

© 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.



6 Legalitas (*Legal*)

Dari aspek legalitas yang menjadi perhatian dalam analisis PESTEL usaha Bakmi Ayam Resep Mama adalah kemudahan berusaha yang ditunjukkan oleh kemudahan untuk memperoleh izin usaha seperti, SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), SKDU (Surat Keterangan Domisili Usaha), TDP (Tanda Daftar Perusahaan). Atas dasar tersebut, dari aspek legalitas dapat dikatakan menjadi peluang untuk bisnis Bakmi Ayam Resep Mama.

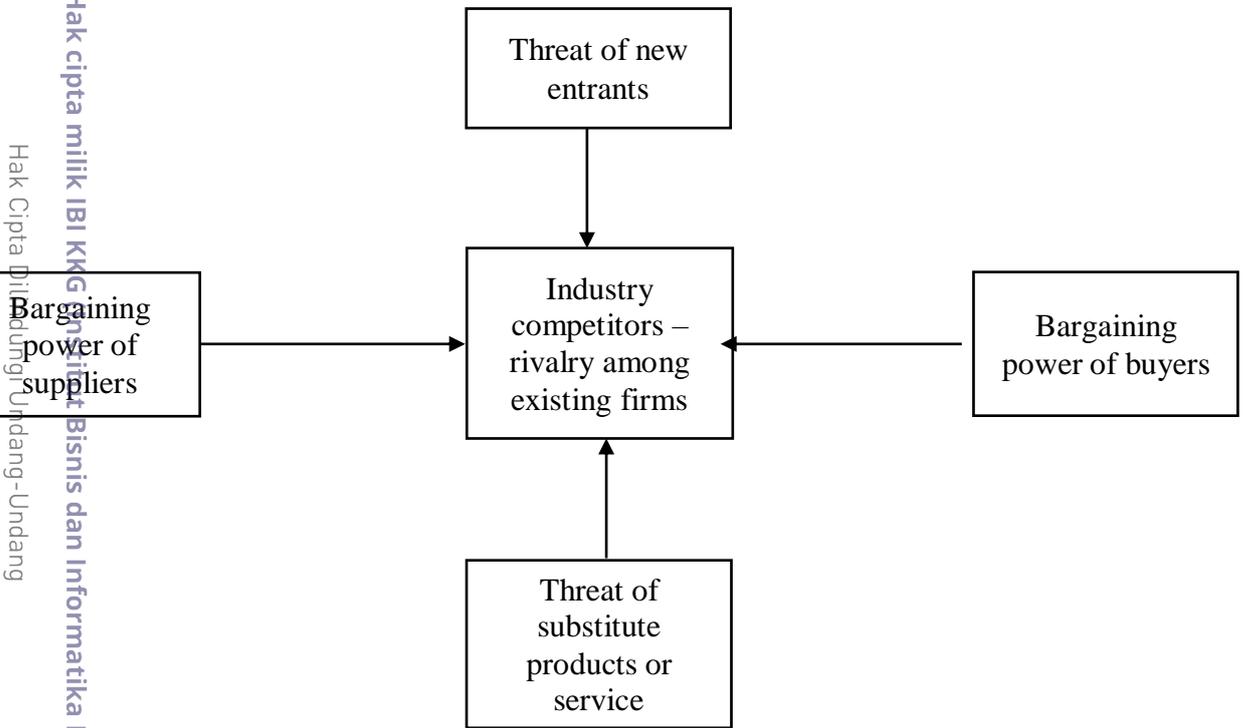
D Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Menurut *Debra Paul, Donald Yeates, James Cadle (2010: 44)* Lima Kekuatan Porter merupakan teknik yang digunakan untuk menganalisis industri atau domain bisnis tempat organisasi beroperasi. Kerangka kerja Porter mudah digunakan dan dipahami untuk membantu mengidentifikasi kekuatan kompetitif utama yang mempengaruhi bisnis. Oleh karena itu, analisis model lima kekuatan Porter perlu dilakukan agar kita dapat memahami interaksi dari 5 kekuatan dan dapat mempertahankan ancaman yang diberikan.

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 3.2

Porter's Five Forces Model



Sumber: Debra Paul, Donald Yeates, James Cadle (2010: 44)

Untuk memahami lebih mendalam bagaimana 5 kekuatan persaingan model Porter akan mempengaruhi keberlangsungan usaha Bakmi Ayam Resep Mama maka dapat dilihat dalam uraian berikut:

1. Persaingan antar Perusahaan

Persaingan antara perusahaan diartikan sebagai adanya kompetisi antar perusahaan baik dalam hal penjualan dan keuntungan, atas dasar ini dapat dimaknai bahwa persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat terutama bisnis kuliner yang selalu diminati setiap orang karena makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Persaingan akan semakin ketat jika seorang pebisnis memasuki pasar yang sama atau bahkan memiliki produk yang serupa. Oleh karena itu,

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



sebagai seorang pebisnis perlu menciptakan ide dan nilai yang berbobot dari suatu produk yang diciptakan serta kemampuan menyusun strategi yang kompetitif.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Bakmi Ayam Resep Mamamemiliki pesaing langsung yaitu Bakmi Aloi dan Bakmi Gocit. Kedua pesaing tersebut telah memiliki “nama” di kalangan masyarakat dan memiliki kelebihan masing-masing. Kehadiran dua pesaing utama yakni Bakmi Aloi dan Bakmi Gocit menunjukkan tingginya persaingan antar perusahaan dapat disimpulkan bahwa hal ini menjadi ancaman bagi Bakmi Ayam Resep Mama karena persaingan antar varian produk yang diberi oleh pesaing antar perusahaan tergolong tinggi.

2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Potensi masuknya pesaing baru dapat diartikan sebagai munculnya kesempatan untuk pesaing baru untuk memasuki satu segmen usaha yang sama, tidak menutup peluang dalam suatu industri yang sama akan muncul potensi bagi pesaing baru untuk memasuki pasar, terutama dalam industri kuliner. Oleh karena itu diperlukan strategi yang tepat agar Bakmi Ayam Resep Mamadapat mempertahankan posisinya dan mengambil tindakan untuk menghalangi pesaing baru.

Potensi masuknya pesaing baru yang dianalisis oleh Bakmi Ayam Resep Mama tergolong tinggi sehingga menjadi ancaman karena varian-varian produk yang diberikan oleh pesaing dapat memicu ketertarikan masyarakat serta kemudahan teknologi seperti munculnya mesin pembuat mie yang *modern* memberi kemudahan untuk pesaing baru masuk ke dalam industri ini.

3. Potensi Pengembangan Produk-Produk Pengganti

Potensi pengembangan produk-produk pengganti dapat diartikan sebagai kesempatan untuk menciptakan barang substitusi dapat dilihat dari konsumen merasa

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.



tidak puas akan produk utama maka, produk alternatif atau substitusi akan menjadi jalan pintas terutama dengan faktor-faktor yang umumnya mempengaruhi keputusan pembeli seperti harga, kualitas dan teknologi *modern* yang ditawarkan.

Oleh karena itu Bakmi Ayam Resep Mamamelihat ancaman dari produk pengganti tergolong tinggi dilihat dari setiap individu yang memiliki selera yang berbeda-beda sehingga tidak menutup kemungkinan untuk setiap individu mencari alternatif lain diluar bakmi ayam seperti mie goreng, ifumie, ramen dan varian lainnya. Atas dasar tersebut, dapat disimpulkan bahwa hal ini dapat menjadi ancaman bagi Bakmi Ayam Resep Mama.

4. Daya Tawar Pemasok

Pemasok memiliki kekuatan daya tawar yang cukup berpengaruh dalam suatu industri dalam hal harga dan kualitas yang ditawarkan, terutama bagi bisnis kuliner yang membutuhkan bahan baku segar untuk mengelolah produknya. Pemasok yang kuat memiliki pengaruh terhadap suatu industri dalam hal menekan pemasukan suatu industri, hal ini memberi dampak yang besar terutama bagi industri yang tidak dapat menaikkan harga jual produknya lagi.

Bakmi Ayam Resep Mamamemiliki daya tawar pemasok yang tergolong rendah dikarenakan berbagai macam bahan baku yang digunakan seperti tepung, telur, sayur, minyak, bawang putih relatif mudah diperoleh, namun Bakmi Ayam Resep Mamatetap harus menjaga hubungan yang baik dengan pemasok guna mendapatkan harga dan kualitas yang stabil, sehingga daya tawar pemasok yang rendah ini menjadi peluang bagi Bakmi Ayam Resep Mama.

5. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar pembeli dapat diartikan bahwa konsumen atau pembeli memiliki kekuatan untuk menawar produk yang ditawarkan sehingga apabila daya tawar



pembeli tinggi maka konsumen akan semakin menuntut harga yang lebih rendah dengan kualitas yang tinggi sehingga hal ini membuat perusahaan mau tidak mau merendahkan harga jual produknya dengan kualitas yang tinggi contohnya pembelian bahan baku berkualitas tinggi namun memiliki harga yang mahal mengakibatkan profitabilitas yang didapatkan perusahaan menjadi sedikit.

Bakmi Ayam Resep Mamamemiliki daya tawar pembeli cenderung rendah sehingga memberikan peluang bagi usaha ini dikarenakan produk yang dihasilkan dari Bakmi Ayam Resep Mamamerupakan produk yang berbeda dari usaha bakmi lainnya dengan citra rasa yang unik karena bakmi dari Bakmi Ayam Resep Mamamerupakan resep buatan sendiri yang dimana orang lain mungkin akan sulit mencari penggantinya dan ditiru, selain itu penulis juga memberikan pelayanan yang baik untuk konsumen sehingga dapat menciptakan loyalitas dimana bakmi dari Bakmi Ayam Resep Mamaakan menjadi satu-satunya yang berada di benak konsumen.

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

Menurut David dan David (2017: 236), "*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm's major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm's strategic position*", yang artinya CPM berguna untuk mengidentifikasi pesaing utama perusahaan baik dari kekuatan dan kelemahan mereka sampai kaitannya dengan posisi strategis perusahaan. Faktor penentu keberhasilan ini meliputi masalah internal dan eksternal. Komponen-komponenfaktor-faktor kunci sukses *Competitive Profile Matrix* (Sumber: David {2017: 236}) yang terdapat dalam analisis ini dapat dijelaskan dalam uraian dibawah

ini.

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.



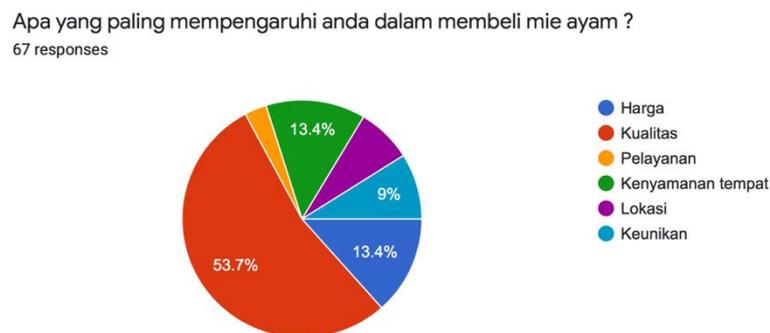
1 Critical Success Factor

CSF atau *Critical Success Factor* merupakan faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan. Faktor-faktor penentu keberhasilan ini, diambil setelah melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Faktor yang memiliki nilai lebih tinggi menandakan strategi perusahaan telah berhasil dilakukan, sedangkan peringkat yang lebih rendah menandakan faktor tersebut masih kurang berhasil dan menjadi kelemahan dari sebuah perusahaan. CSF dari usaha Bakmi Ayam Resep Mama dilihat dari survey yang dilakukan yaitu terdapat faktor harga, kualitas rasa, kecepatan pelayanan, fasilitas dan kenyamanan tempat, lokasi dan orisinalitas produk.

2 Weight

Bobot atau *Weight* merupakan salah satu faktor dalam CPM yang menentukan keberhasilan strategi diukur dari bobot kuantitatif dimulai dari 0 yang artinya tidak penting sampai 1 yang artinya penting. Total bobot dari seluruh faktor yang dianalisis harus berjumlah 1. *Weight* atau bobot yang diberi oleh Bakmi Ayam Resep Mama ditentukan berdasarkan hasil survey yang dapat dilihat dalam Gambar 3.3

Gambar 3.3
Bobot Pengaruh Pembelian Mie Ayam



Sumber: Bakmi Ayam Resep Mama, 2021



Berdasarkan gambar diatas, dapat terlihat bahwa bobot untuk faktor-faktor yang termasuk dalam CSF diuraikan sesuai urutan utama menjadi Kualitas (0,537), Harga (0,134), Fasilitas dan Kenyamanan Tempat (0,134), Keunikan (0,09), Lokasi (0,075), dan Pelayanan (0,03).

3 Rating

Peringkat atau *Rating* merupakan salah satu komponen dalam CPM yang menunjukkan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan yang dilihat dari faktor-faktor penentu keberhasilan. Peringkat yang menjadi kekuatan dan kelemahan ini ditentukan dengan angka 1 sampai 4. Dimana peringkat 4 merupakan kekuatan utama atau mayor, peringkat 3 merupakan kekuatan *minor*, peringkat 2 merupakan kelemahan *minor*, dan peringkat 1 merupakan kelemahan utama atau mayor.

4 Score

Skor atau *Score* merupakan hasil perkalian antara *weight* dan *rating* dari masing-masing perusahaan. Total skor yang didapatkan oleh setiap perusahaan akan menghasilkan total akhir yang menggambarkan bahwa semakin tinggi skor maka semakin baik suatu perusahaan dan sebaliknya.

5 Total Weighted Score

Jumlah semua nilai terbobot merupakan nilai akhir yang harus berada diantara rentang 1 (rendah) sampai 4 (tinggi). Berdasarkan hasil survey, diperoleh hasil analisis *Competitive Profile Matrix* Bakmi Ayam Resep Mama seperti dijelaskan dalam Tabel 3.2 berikurt:



Tabel 3.2
Competitive Profile Matrix Bakmi Ayam Resep Mama

Critical Success Factor	Weight	Bakmi Ayam Resep Mama (Rencana)		Bakmi Aloj		Bakmi Gocit	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Harga	0,134	4	0,536	3	0,402	3	0,402
Kualitas Rasa	0,537	3	1,611	3	1,611	3	1,611
Kecepatan Pelayanan	0,03	3	0,09	3	0,09	4	0,12
Fasilitas dan Kenyamanan Tempat	0,134	2	0,268	2	0,268	3	0,402
Lokasi	0,075	3	0,225	2	0,15	3	0,225
Keunikan Produk	0,09	3	0,27	3	0,27	4	0,36
TOTAL	1		3,00		2,791		3,12

Sumber: Bakmi Ayam Resep Mama, 2021

Berdasarkan hasil kuisioner yang dilakukan oleh Bakmi Ayam Resep Mama, sebagian besar konsumen memutuskan membeli mi ayam berdasarkan faktor utama yaitu kualitas atau mutu dari mie ayam, kedua berdasarkan faktor harga dan kenyamanan tempat, kemudian untuk urutan ketiga sampai keenam dipengaruhi oleh faktor orisinalitas produk, lokasi dan pelayanan Berikut merupakan rincian posisi Bakmi Ayam Resep Mama:

1 Harga

Harga memiliki posisi kedua sebagai faktor paling penting dalam keputusan konsumen membeli mie ayam yaitu sebesar 0,134 berdasarkan hasil kuesioner yang telah dilakukan. Bakmi Ayam Resep Mama memiliki *score* 0,536 dikarenakan Bakmi Ayam Resep Mama memiliki harga jual mie ayam paling rendah dibanding dua pesaing lainnya yaitu Bakmi Aloj dan Bakmi Gocit yang memiliki *score* 0,402.

Kualitas Rasa

Berdasarkan hasil kuisioner yang telah dilakukan oleh Bakmi Ayam Resep Mama, menunjukkan bahwa kualitas rasa berada di posisi paling penting atau

Hak Cipta © 2019 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Hak Cipta © 2019 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.



utama dalam keputusan konsumen membeli semangkuk mie ayam yaitu sebesar 0,537. Bakmi Aloi dan Bakmi Gocit memiliki kualitas rasa yang stabil berdasarkan *review* pelanggan yang dilihat dari *pergikuliner.com*. Bakmi Ayam Resep Mama memiliki score sama sebesar 1,611 dalam faktor kualitas rasa dikarenakan Bakmi Ayam Resep Mama menyediakan mie ayam inovatif dengan tekstur, warna dan kuah yang berbeda dari kedua pesaing tersebut dan memiliki citra rasa khas yang unik.

Kecepatan Pelayanan

Kecepatan pelayanan berada dalam posisi akhir yaitu sebesar 0,03 berdasarkan hasil kuisisioner yang dilakukan. Dalam hal kecepatan pelayanan Bakmi Ayam Resep Mama berada dalam *score* 0,09 sama seperti Bakmi Aloi, karena Bakmi Ayam Resep Mama melayani pelanggan yang terlebih dahulu memesan, sedangkan dalam hal kecepatan pelayanan Bakmi Gocit berada dalam *score* 0,12 berdasarkan *review* pelanggan yang dilihat dari aplikasi *Zomato*.

Fasilitas dan Kenyamanan Tempat

Berdasarkan hasil kuisisioner yang telah dilakukan Bakmi Ayam Resep Mama, fasilitas dan kenyamanan tempat berada dalam urutan kedua sebesar 0,134 dalam hal keputusan konsumen membeli mie ayam. Bakmi Gocit memiliki *score* 0,402 dengan fasilitas dan kenyamanan tempat yang memiliki suasana yang positif. Bakmi Ayam Resep Mama dan Bakmi Aloi memiliki *score* 0,268 dikarenakan Bakmi Ayam Resep Mama belum menjalankan bisnisnya dan Bakmi Aloi yang memiliki tempat yang sempit, namun hal ini tidak menjadi penghalang bagi Bakmi Ayam Resep Mama karena setelah melihat bagaimana fasilitas dan kenyamanan tempat yang diberi pesaing maka Bakmi Ayam Resep Mama sudah memiliki konsep untuk fasilitas dan kenyamanan tempat dari bangunan

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.



operasinya sehingga pemilik positif bahwa setelah Bakmi Ayam Resep Mama dibuka pada tahun 2021, faktor fasilitas dan kenyamanan tempat akan menjadi faktor unggulan yang dimiliki.

Lokasi

Lokasi berada di urutan kelima sebesar 0,075 berdasarkan hasil kuisioner yang dilakukan. Bakmi Ayam Resep Mama dan Bakmi Gocit memiliki *score* sebesar 0,225 dikarenakan tempat operasi merupakan tempat strategis yang ramai akan konsumen. Sedangkan Bakmi Alooi yang memiliki *score* 0,15 dikarenakan lokasi tempat usahanya yang sulit untuk dicari karena kurang mencolok.

Keunikan Produk

Keunikan produk berada pada posisi ketiga sebesar 0,09 berdasarkan hasil kuisioner yang dilakukan. Bakmi Ayam Resep Mama memiliki *score* sebesar 0,27 dikarenakan Bakmi Ayam Resep Mama menyediakan mie ayam dengan resep keluarga disertakan dengan nilai tambah seperti aneka tekstur, warna dan kuah yang berbeda dengan mie ayam pada umumnya, namun yang perlu diperhatikan adalah tidak semua konsumen memiliki selera yang sama. Sedangkan Bakmi Gocit menduduki *score* sebesar 0,36 karena banyaknya varian produk yang ditawarkan. Sehingga dari hasil analisis CPM yang dilakukan oleh pemilik, menjelaskan bahwa Bakmi Ayam Resep Mama memiliki kekuatan unggul 3,00 lebih tinggi dari Bakmi Alooi, dan lebih rendah dari Bakmi Gocit yang memiliki total *score* 3,12. Namun, Bakmi Ayam Resep Mama memiliki kekuatan unggul utama dilihat dari faktor harga dikarenakan Bakmi Ayam Resep Mama menawarkan harga paling murah dibanding dua pesaing lainnya.

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.



F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut David (2012: 53) SWOT Analysis merupakan evaluasi keseluruhan dari kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), dan ancaman (T) dari suatu perusahaan. Manfaat analisis SWOT merupakan faktor penentu keberlangsungan suatu perusahaan. Terdapat 2 faktor yang mempengaruhi komponen analisis SWOT yaitu faktor internal yang berasal dari perusahaan itu sendiri dan faktor eksternal yang berasal dari luar perusahaan.

Berikut merupakan analisis SWOT dari usaha Bakmi Ayam Resep Mama:

- 1 *Strengths* (Kekuatan)
 - a) Harga yang ditawarkan bersifat kompetitif
 - b) Lokasi strategis
 - c) Kualitas rasa yang terjamin
 - d) Kecepatan pelayanan berdasarkan antrian
 - e) Keunikan produk yang inovatif
 - f) Resep inovatif yang sulit untuk ditiru
 - g) Bakmi ayam yang dihasilkan halal
 - h) Memproduksi mie sendiri
- 2 *Weakness* (Kelemahan)
 - a) Fasilitas yang masih tergolong sederhana
 - b) Kenyamanan tempat masih kurang dikarenakan tempat yang kurang luas
- 3 *Opportunities* (Peluang)
 - a) Kemudahan berusaha yang diberikan oleh pemerintah
 - b) Preferensi masyarakat yang menjadikan mie ayam sebagai kebutuhan pokok

- c) Perkembangan teknologi membantu mengembangkan bisnis
- d) Hasil produksi yang tidak mempengaruhi lingkungan
- e) Pengurusan surat-surat perizinan yang mudah
- f) Bahan baku yang mudah diperoleh

4 Threats (Ancaman)

- a) *Pandemic* yang berdampak dalam penurunan pendapatan masyarakat
- b) Munculnya pesaing baru dengan varian produk
- c) Pemanfaatan teknologi *modern* yang memudahkan setiap orang masuk ke dalam industri mie ayam.

Menurut David dan David (2017: 251) SWOT Matrix adalah alat pencocokan yang penting dalam membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Berikut tabel 3.3 mengenai SWOT Matrix dari Bakmi Ayam Resep Mama:

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 3.3

Matriks SWOT Bakmi Ayam Resep Mama

Internal	Strength(S)	Weakness(W)
	<ol style="list-style-type: none"> Harga yang ditawarkan bersifat kompetitif Lokasi strategis Kualitas rasa yang terjamin Kecepatan pelayanan berdasarkan antrian Keunikan produk yang inovatif Resep inovatif sulit untuk ditiru Bakmi Ayam yang dihasilkan halal Memproduksi mie sendiri 	<ol style="list-style-type: none"> Fasilitas yang masih tergolong sederhana. Kenyamanan tempat masih kurang dikarenakan tempat yang kurang luas
Eksternal	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> Kemudahan berusaha yang diberikan oleh pemerintah Preferensi masyarakat yang menjadikan mie ayam sebagai kebutuhan pokok Perkembangan teknologi membantu mengembangkan bisnis Hasil produksi yang tidak mempengaruhi lingkungan Pengurusan surat-surat perizinan yang mudah Bahan baku mudah diperoleh 	<ol style="list-style-type: none"> Menawarkan promo menarik melalui <i>platform internet</i> (S1, O3). Pemanfaatan teknologi yang membantu mengetahui harga pasar dan <i>trend</i> terkini (S1, O3, S5). Mendaftarkan tempat usaha ke OSS dan <i>Google Business</i> untuk melengkapi kelengkapan data dan mempermudah masyarakat mencari tahu Bakmi Ayam Resep Mama(S1, S2, O1, O3, O5). Bahan baku yang segar dan berkualitas mudah diperoleh serta mudah dikelola menjadi produk inovatif yang baru (S3, S5, O2, O6, S6). Menyediakan pelayanan sesuai dengan antrian utama dan melayani konsumen serta masyarakat sekitar dengan memperhatikan dampak lingkungan yang diberikan (S4, O4). 	<ol style="list-style-type: none"> Memanfaatkan teknologi <i>modern</i> dalam penggunaan fasilitas produksi agar lebih efektif dan efisien (W1, O3). Menyediakan mie ayam dengan bahan baku yang <i>fresh</i> ditambah dengan cita rasa khas yang unik berguna menarik perhatian masyarakat akan mie ayam yang ditawarkan (W2, O2, O6, O7). Menciptakan suasana positif dengan <i>design</i> tempat operasi yang membuat nyaman konsumen (W2, O3) Pemanfaatan teknologi yang mempermudah pembelian sarana prasarana dan pengurusan izin usaha yang diperlukan (W1, O1, O3, O4, O5).
Threat(T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> <i>Pandemic</i> yang berdampak dalam penurunan pendapatan masyarakat Munculnya pesaing baru dengan varian produk Pemanfaatan teknologi <i>modern</i> yang memudahkan setiap orang masuk ke dalam industri mie ayam. 	<ol style="list-style-type: none"> Menarik konsumen dengan mengadakan pelatihan untuk membuat bakmi (S5, T1, S8). Memberikan pelayanan terbaik dan <i>higenis</i> dengan promo yang menarik (S1, S4, T1). 	<ol style="list-style-type: none"> Bekerjasama dengan <i>Gojek</i>, <i>Grab</i> dan <i>Shopeefood</i>(W2, T1, T3). Memanfaatkan internet untuk melihat <i>trend</i> terkini dan fasilitas <i>modern</i> yang memadai (W1, T2).

©

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

Sumber: Bakmi Ayam Resep Mama, 2021



Strategi SO

© 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 Menawarkan promo menarik melalui *platform internet* (S1, O3)

Dengan melihat perkembangan teknologi yang semakin maju setiap harinya, maka dengan peluang ini, Bakmi Ayam Resep Mama memanfaatkan teknologi ini seperti *Instagram* untuk mempromosikan produknya dan memberi tahu kepada masyarakat bahwa harga yang ditawarkan Bakmi Ayam Resep Mama terjangkau dan kompetitif.

- 2 Pemanfaatan teknologi yang membantu mengetahui harga pasar dan *trend* terkini (S1, S5, O3).

Teknologi membantu Bakmi Ayam Resep Mama melihat peluang ke depannya seperti bagaimana *trend* masa kini, apakah Bakmi Ayam Resep Mama dapat mengikutinya dan menghasilkan produk inovatif dari *trend* tersebut. Kemudian, dengan adanya *Google* juga mempermudah dalam hal mengetahui harga pasar bahkan sampai ke dalam tahap inflasi.

- 3 Mendaftarkan tempat usaha ke OSS dan *Google Business* untuk melengkapi kelengkapan data dan mempermudah masyarakat mencari tahu Bakmi Ayam Resep Mama (S1, S2, O1, O3, O5)

Dengan adanya kemudahan teknologi dan kemudahan yang diberi oleh pemerintah maka bagi masyarakat untuk mencari tahu keberadaan dan penawaran yang ditawarkan oleh Bakmi Ayam Resep Mama akan menjadi lebih mudah terutama dalam hal pencarian lokasi, serta bagi pemilik, OSS mempermudah berbagai perizinan yang diperlukan dalam hal legalitas.

- 4 Bahan baku yang segar dan berkualitas mudah diperoleh serta mudah dikelola menjadi produk inovatif yang baru (S3, S5, O2, O6, S6).

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.



Bahan baku mudah diperoleh seperti tepung, telur, sayur, bawang putih yang umumnya bahan tersebut berdekatan juga dengan lokasi usaha, serta dengan menimbang kesegaran dan bahan baku yang mudah dijangkau, hal ini mempermudah pemilik untuk melakukan eksperimen dalam menyajikan produk inovatif lainnya dari bahan-bahan yang tersedia.

- 5 Menyediakan pelayanan sesuai dengan antrian utama dan melayani konsumen serta masyarakat sekitar dengan memperhatikan dampak lingkungan yang diberikan (S4, O4)

Melayani konsumen dengan baik sesuai dengan antrian urutan yang memesan terlebih dahulu, serta selain melayani konsumen, Bakmi Ayam Resep Mama turut juga melayani dan bertanggung jawab terhadap lingkungan yang ditinggali masyarakat sekitar, bertanggung jawab dalam memperhatikan kondisi lingkungan seperti sampah kering dan basah yang harus dikelola dan dibuang pada tempatnya.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Strategi WO

- 1 Memanfaatkan teknologi *modern* dalam penggunaan fasilitas produksi agar lebih efektif dan efisien (W1, O3)

Perkembangan teknologi dan zaman yang semakin maju memicu proses yang lebih efektif dan efisien sehingga dalam hal ini fasilitas produksi yang digunakan oleh Bakmi Ayam Resep Mama seperti mesin penggiling mie manual dapat diganti oleh teknologi mesin lainnya yang mempercepat dan memudahkan pekerjaan.

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



2. Menyediakan mie ayam dengan bahan baku yang *fresh* ditambah dengan citra rasa khas yang unik berguna menarik perhatian masyarakat akan mie ayam yang ditawarkan (W2, O2, O6, O7)

Dengan kelemahan yang terdapat dalam Bakmi Ayam Resep Mama, untuk menutupi kelemahan tersebut maka perlu diciptakan strategi, salah satunya menciptakan produk inovatif dari bahan baku yang segar sehingga dari hal tersebut Bakmi Ayam Resep Mama dapat menutup kelemahan yang ada dan mendapat kepercayaan masyarakat sebagai usaha bakmi ayam.

3. Menciptakan suasana positif dengan *design* tempat operasi yang membuat nyaman konsumen (W2, O3)

Dengan memanfaatkan teknologi maka, Bakmi Ayam Resep Mama memanfaatkan aplikasi *design* tempat dan referensi dari *internet* yang diperlukan untuk menciptakan tempat operasi yang nyaman dan positif.

4. Pemanfaatan teknologi yang mempermudah pembelian sarana prasarana dan pengurusan izin usaha yang diperlukan (W1, O1, O3, O4, O5)

Teknologi mempermudah usaha Bakmi Ayam Resep Mama terutama dengan aplikasi seperti *Shopee* yang mempermudah pembelian sarana prasarana serta OSS sistem yang dibentuk pemerintah untuk mempermudah surat-surat perizinan dan keberlangsungan usaha yang dimudahkan.

Strategi ST

1. Menarik konsumen dengan mengadakan pelatihan untuk membuat bakmi (S5, T1,S8)

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.



Bakmi Ayam Resep Mama memberikan pelatihan secara gratis kepada para konsumen yang bersedia ingin membuat bakmi ayam sehingga para konsumen dapat mengetahui bagaimana keunikan dari bakmi yang dihasilkan Bakmi Ayam Resep Mama.

- 2 Memberikan pelayanan terbaik dan *higenis* dengan promo yang menarik (S1, S4, T1)

Melayani konsumen sesuai dengan nomor antrian atau pesanan, serta memberikan promo menarik yang memicu ketertarikan masyarakat dengan harga yang kompetitif dan rasa yang berkualitas.

- 1 Bekerjasama dengan *Gojek, Grab* dan *Shopeefood*(W2, T1, T3)

Dengan adanya kerjasama dengan *Gojek, Grab*serta *Shopeefood*maka, hal tersebut memberikan pilihan kepada konsumen untuk menikmati mie ayam di rumah serta umumnya banyak promo menarik seperti kode promo atau adanya *voucher* dari pihak *Grab* dan *Gojek*.

- 2 Memanfaatkan internet untuk melihat *trend* terkini dan fasilitas *modern* yang memadai (W1, T2)

Dengan adanya internet maka, Bakmi Ayam Resep Mama dapat melihat peluang untuk mengembangkan produk atau usaha ini, serta kemudahan berbelanja secara *online* yang mempermudah pembelian sarana prasarana yang diperlukan guna mencapai tingkat efektif dan efisien.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Strategi WT

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.