

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Dalam melaksanakan usaha, pastinya industri mempunyai pesaing yang berasal dari industri seragam. Hingga sangat dibutuhkan analisis industri serta pesaing untuk mengetahui kemampuan apa saja yang dimiliki industri, sehingga industri memperoleh cerminan keadaan industri yang berlangsung pada saat ini dan perkembangan industri yang dapat menjadi kesempatan bisnis. Data yang didapat dari analisis industri nantinya akan dijadikan salah satu dasar pertimbangan apakah bisnis ini sanggup bersaing serta layak untuk dijalankan. Selain analisis industri, analisis pesaing juga dibutuhkan untuk suatu bisnis dapat bertahan dan memenangkan persaingan yang ada dari para pesaing dengan usaha sejenis.

3.1. Tren dan Pertumbuhan Industri

Untuk menilai seberapa besar potensi atau peluang dalam usaha, maka trend dan pertumbuhan industri sangatlah penting untuk dianalisis. Dengan analisis yang tepat, maka perkembangan usaha dapat terproyeksikan. Komponen yang perlu diperhatikan dalam trend dan pertumbuhan industri adalah tingkat permintaan dan daya beli konsumen. Pertumbuhan industri yang bertumbuh akan menghasilkan peluang yang tinggi bagi usaha. *Mom and Son Pudding* merupakan suatu usaha yang menjual dessert berupa pudding secara online melalui media penjualan berupa pesan instan, media sosial, dan marketplace.

Berdasarkan hasil penelitian Big Data 2020 dari Badan Pusat Statistik (BPS), dilaporkan bahwa penjualan online menunjukkan peningkatan pesat di Indonesia mulai dari Maret 2020 yang merupakan masa pandemi yang mana penjualan online meningkat 3,2





kali dari awal tahun sebelum pandemic, terutama di bidang makanan dan minuman yang meningkat 5,7 kali. Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian Badan Pusat Statistik (BPS) pada Statistik E-Commerce 2021, yang melaporkan bahwa kelompok makanan, minuman, dan bahan makanan adalah jenis barang/jasa yang paling banyak terjual melalui internet pada tahun 2020, dengan total keseluruhan usaha yang menjual barang/jasa tersebut mencapai 40,86 persen.

Gambar 3. 1 Persentase Usaha E-Commerce Berdasarkan Barang dan Jasa yang Dijual Tahun 2020



Sumber : Adam Luthfi,dkk (diakses tanggal 17 November 2021)

Data tersebut didukung oleh pernyataan Deputy Direktur Riset, Edukasi, dan Pengembangan Badan Ekonomi Kreatif RI Abdur Rohim Boy Berawi bahwa kuliner merupakan salah satu pilar ekonomi kreatif. Dari total unit industri kreatif sebesar 8,2 juta, 68% nya berasal dari industri kuliner. Ia juga mengungkapkan industri kuliner mempunyai potensi besar di Indonesia untuk terus bertumbuh.

Berdasarkan data yang dipaparkan diatas, maka bisnis *online Mom and Son Pudding* memiliki prospek yang baik di Indonesia.

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



3.2. Analisis Pesaing

Analisis pesaing diperlukan untuk melihat, membandingkan, dan menilai perusahaan sejenis yang ada di sekitar usaha. Faktor yang menjadi perhatian untuk dibandingkan yaitu dari segi kualitas produk, pelayanan, kelengkapan varian, harga, tampilan produk serta kemasan, *feedback* pelanggan, tampilan dan promosi media sosial. Penulis memilih *Pudding Bang Dims* dan *Pudding_mikha* untuk dianalisis kelemahan dan kelebihan. Hal ini dikarenakan produk yang dijual sejenis dan lokasi usaha yang sama yaitu di daerah Jakarta Timur. Berdasarkan hasil survei penulis di media sosial Instagram, data yang ada menunjukkan kelebihan dan kelemahan pesaing *Mom and Son Pudding* adalah:

Tabel 3. 1 Analisis Pesaing Mom and Son Pudding

Pesaing	Kelebihan	Kelemahan
1. <i>Pudding Bang Dims</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan berkualitas dan <i>fresh</i> 2. Varian rasa yang beragam 3. Pelayanan yang tanggap dan ramah 4. <i>Feedback</i> yang diberikan positif dari pelanggan 5. Tampilan pudding yang sangat menarik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harganya relatif mahal 2. Tampilan dan promosi media sosial yang kurang interaktif dan kurang kreatif 3. Tidak menyediakan <i>custom pudding</i> atau hantaran untuk hari raya 4. Hanya menyediakan puding loyang
2. <i>Pudding_Mikha</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Varian pudding yang menarik dan beragam 2. Menyediakan <i>custom pudding</i> 3. Pelayanan yang tanggap dan ramah 4. Harga cukup terjangkau 5. <i>Feedback</i> positif dari pelanggan 6. Tampilan Puding yang menarik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cenderung kurang sehat karena Sebagian besar pudding menggunakan banyak pewarna 2. Pelayanan kurang mampu memberi penjelasan mengenai produk dengan baik 3. Promosi media sosial yang kurang menarik, cenderung monoton 4. Tampilan <i>pricelist</i> yang membingungkan

Sumber: Data diolah

© Hak cipta dimiliki oleh IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Tidak diperbolehkan untuk disebarluaskan atau digunakan untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.

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

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



3.3. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL (*politic, economy, social, technology, environment, legal*) merupakan analisis mengenai lingkungan eksternal, yaitu dilihat dari segi politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah faktor-faktor ini berdampak bagi jalannya usaha. Analisis PESTEL pada usaha *Mom and Son Pudding* adalah sebagai berikut :

Tabel 3. 2 Tabel Analisis PESTEL

No	<i>Politics</i>	<i>Economic</i>	<i>Social</i>	<i>Technology</i>	<i>Environment</i>	<i>Legal, Law, Regulation</i>
1	Kebijakan pemerintah : PEN (Pemulihan Ekonomi Nasional)	Ekonomi Indonesia pada Triwulan III-2021 tumbuh 3,51% dibandingkan pada Triwulan III-2020	Pertumbuhan penduduk dari tahun 2020 ke 2021 sebanyak 81.000 jiwa, dan terus bertumbuh	Dominasi media sosial, E-commerce, serta jasa ekspedisi	Lingkungan kerja yang bersih dan rapi, supplier terpercaya, dan SDM yang andal	Tunduk pada UU Perindustrian Pasal 21 ayat (1)
2	Kondisi politik yang baik di 2021	Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun	Munculnya sosial budaya baru seperti			Memiliki NPWP, SIUP, dan Taat Pajak



<p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	<p>dan optimistik masyarakat terhadap politik Indonesia 2022</p>	<p>2022 diperkirakan akan mencapai 4,7-5,5%</p>	<p>kegiatan online yang menciptakan pesaing- pesaing baru</p>			
---	--	---	---	--	--	--

Sumber: *Mom and Son Pudding*

a. Politik

Analisis eksternal dari faktor politik meliputi kebijakan pemerintah, kegiatan politik, serta hukum yang berlaku yang mana dapat mempengaruhi kebijakan atau kegiatan suatu usaha. Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi UMKM yaitu adanya PEN (Pemulihan Ekonomi Nasional), dan insentif-insentif pemerintah untuk mendorong pertumbuhan UMKM. Hal ini sangat baik bagi UMKM, ditambah dengan kondisi politik yang cukup stabil ditahun 2021 akhir dan optimisme masyarakat akan kondisi politik yang baik sepanjang tahun 2022. Hal ini dibuktikan dari hasil survei Saiful Mujani *Research & Consulting* bertajuk Ekonomi-Politik dan Harapan 2022: Opini Publik Nasional yang dilakukan pada 8 hingga 16 Desember 2021. Survei ini merupakan hasil wawancara dengan 2420 responden menggunakan dari seluruh populasi Indonesia yang berumur minimal 17 tahun atau sudah menikah. Survei tersebut menghasilkan jawaban positif dari masyarakat dimana mayoritas atau lebih dari 50% responden optimis akan kondisi politik 2022.

Dari kondisi politik yang baik dan kebijakan pemerintah yang mendorong pertumbuhan UMKM terutama insentif PPh Final UMKM yang ditanggung

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.



Pemerintah, maka *Mom and Son Pudding* dapat menjadi bisnis yang mampu berjalan dengan baik dilihat dari aspek politik.

b. Ekonomi

Analisis eksternal dari faktor ekonomi meliputi keseluruhan faktor yang dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan dan daya beli dari pelanggan. Berjalannya suatu usaha juga ditentukan oleh faktor pertumbuhan ekonomi, faktor ini berpengaruh signifikan terhadap daya beli, dimana Ketika pertumbuhan ekonomi meningkat, maka daya beli masyarakat juga meningkat dan sebaliknya.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), ekonomi Indonesia pada Triwulan III-2021 tumbuh 3,51% dibandingkan pada Triwulan III-2020 (y-on-y). Menurut Bank Indonesia (BI), pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2022 diperkirakan akan mencapai 4,7-5,5%, dari 3,2-4,0% pada tahun 2021. Hal ini didorong oleh berlanjutnya perbaikan ekonomi global, meningkatnya permintaan domestik dari kenaikan konsumsi dan investasi. Kondisi ini didukung adanya vaksinasi, pembukaan sektor ekonomi, dan stimulus kebijakan.

Adanya peningkatan kondisi ekonomi ini akan meningkatkan penjualan *Mom and Son Pudding* diiringi dengan permintaan dan daya beli masyarakat yang meningkat akibat dari kondisi ekonomi Indonesia yang meningkat. Selain itu, biaya operasional *Mom and Son Pudding* juga tidak terlalu besar karena bisnis ini merupakan bisnis online yang tidak memerlukan biaya sewa tempat dan karyawan yang sedikit sehingga bisnis ini optimis dapat berjalan di masa pandemi *COVID-19*.

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.



c. Sosial

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Lingkungan sosial berpengaruh pada suatu bisnis, terutama dalam aspek pertumbuhan penduduk dan sosial budaya. Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya, pertumbuhan penduduk di Jakarta mengalami peningkatan jiwa dari tahun 2021 yaitu 10.729.100 jiwa menuju 10.810.100 jiwa di tahun 2022 yakni bertambah sebanyak 81.000 jiwa. Ditambah dengan tingkatan usia dengan jumlah jiwa terbanyak pada usia 30 an. Hal ini menciptakan keoptimisan bagi penulis bahwa daya beli dan konsumsi masyarakat akan meningkat seiring pertumbuhan penduduk terutama usia terbanyak yang sesuai dengan target usaha penulis. Selain itu, faktor sosial budaya juga berpengaruh bagi usaha *Mom and Son Pudding*, dimana pendirian usaha pudding sangat menjamur beberapa tahun belakangan ini, terutama yang berbasis *online*. Namun, saat ini pelanggan sangat memperhatikan kualitas makanan, kesehatan makanan, variasi makanan, kehygienisan makanan, dan kemudahan mendapatkannya yaitu *online*. Melihat budaya masyarakat ini, maka *Mom and Son Pudding* sangatlah menjadi pilihan yang sangat tepat bagi pelanggan saat ini karena usaha ini memiliki semua aspek tersebut.

d. Teknologi

Kemunculan serta perkembangan teknologi sangat memudahkan kehidupan manusia. Perkembangan teknologi sangat pesat ditandai dengan kemunculan era baru yaitu revolusi industri 4.0. atau yang biasa disebut era digital ini sangat meningkatkan efisiensi bagi manusia. Pada era digital ini, muncul banyak aplikasi media sosial dan juga platform *e-commerce* untuk berbisnis *online*. Masyarakat Indonesia sendiri merespon dengan sangat baik dan menunjukkan ketergantungan tinggi atas kemajuan teknologi ini. *Mom and Son Pudding* memanfaatkan media

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.



sosial *WhatsApp*, *Instagram*, dan *Facebook* untuk media promosi dan penjualan.

Usaha ini juga memanfaatkan jasa ekspedisi dari platform *Go-Send*, *Grab Express* dan *Lalamove*. Dilihat dari hal ini, maka perkembangan teknologi sangat berdampak positif bagi kemajuan usaha *Mom and Son Pudding*, dimana menciptakan peluang baru yang muncul dari kemudahan pemasaran dan luasnya jangkauan ke konsumen.

e. *Environment*/Lingkungan

Lingkungan adalah salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam usaha *online*. Pengusaha dapat bisa mengetahui, menganalisis, serta mengambil keputusan yang tepat lewat lingkungan dalam rangka meningkatkan efektivitas usaha. *Mom and Son Pudding* memiliki lingkungan yang sehat dalam peningkatan efektivitas usahanya, seperti *supplier* yang terpercaya, lingkungan kerja yang bersih dan rapi serta SDM yang handal sehingga kegiatan operasional usaha dapat berjalan dengan baik.

f. Legal/Hukum

Faktor hukum menciptakan batasan dalam bertindak atau aktifitas manusia yang mana berlaku dalam kegiatan usaha. Faktor hukum dapat berupa perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang terhadap kehidupan berbisnis.

Dari faktor hukum ini, *Mom and Son pudding* memperhatikan tanggung jawab terhadap lingkungan dan masyarakat seperti yang diatur pada Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 Bab VIII Pasal 21 ayat (1), dimana perusahaan industri yang didirikan pada suatu tempat, wajib memperhatikan keseimbangan dan kelestarian sumber daya alam yang dipergunakan dalam proses industrinya serta pencegahan timbulnya kerusakan dan pencemaran terhadap lingkungan hidup akibat usaha dan proses industri yang dilakukan. Berdasarkan UU perindustrian tersebut, maka *Mom*

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.

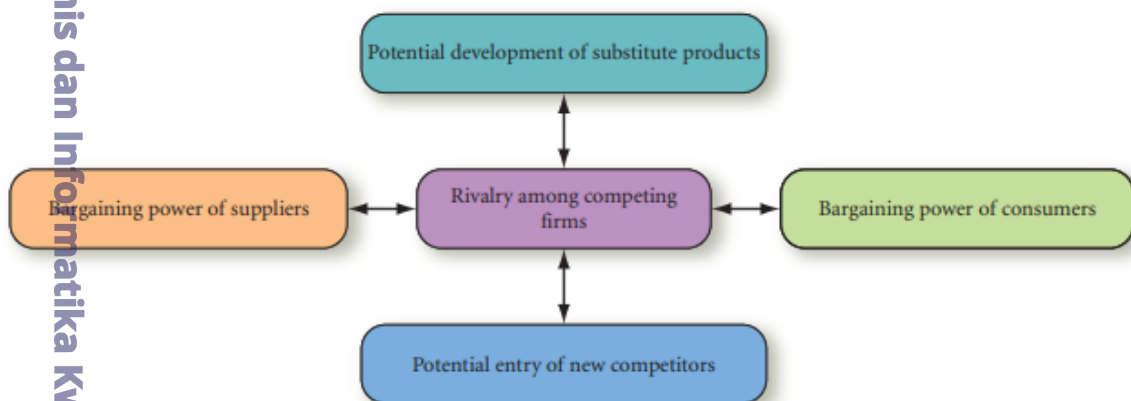
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

and Son Pudding bertanggung menjaga lingkungan dengan baik, tidak menyebabkan kerugian pada lingkungan sekitar, yaitu menjaga kebersihan lingkungan atas limbah yang dihasilkan, menggunakan bahan-bahan yang dipertanggungjawabkan, dalam hal ini bahan yang digunakan *Mom and Son Pudding* merupakan bahan-bahan berkualitas yang aman dan sehat dikonsumsi. Selain itu, penulis memperhatikan peraturan pemerintah yaitu dari ketaatan membayar pajak dan aspek legalitas dengan memiliki SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) dan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).

3.4. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Pesaingan model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Menurut Fred R. David (2017:229), "*Porter's five-forces models of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries*". Ini berarti lima kekuatan persaingan model porter adalah pendekatan yang banyak digunakan untuk mengembangkan strategi-strategi di berbagai industri. Berikut adalah Lima kekuatan persaingan model porter untuk usaha *Mom and Son Pudding* menurut hasil analisis penulis:

Gambar 3. 2 *Porter's Five Force Model*



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.

Sumber: Fred R. David dan Forest R. David (2017:229), *Strategic Management*

C Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
a. Persaingan Antar Perusahaan Yang Ada

Perusahaan yang menjual produk atau jasa sejenis atau memiliki jenis bisnis yang serupa akan menciptakan suatu persaingan. Dalam menjalankan usahanya, *Mom and Son Pudding* memiliki pesaing yaitu *Pudding Bang Dims* dan *Puding_Mikha* dengan persaingan yang cukup tinggi karena mempunyai kelebihan masing-masing.

b. Ancaman Pendetang Baru

Industri kuliner menjadi salah satu jenis industri pilihan masyarakat dalam menjalankan usaha. Pada saat pandemi, semakin banyak pula UMKM yang bergerak di industri kuliner, terutama UMKM yang menjual produk mereka secara online. Hal ini dikarenakan modal yang diperlukan tidak terlalu besar karena tidak adanya sewa ataupun PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang harus ditanggung. *Mom and Son Pudding* memiliki strategi tersendiri untuk menghadapi banyaknya pendatang baru di dunia kuliner, khususnya toko online yang menjual puding dimana merupakan tren saat pandemi *covid-19*. Strategi yang akan dilakukan yaitu :

- 1) Membuat tampilan produk yang menarik dan konten menarik di media sosial
- 2) Memperluas jangkauan konsumen lewat iklan dan *Search Engine Optimization (SEO)* di media sosial
- 3) Membangun hubungan personal dengan pelanggan yang mana fokus pada kebutuhan mereka dan memberi solusi lewat produk yang ditawarkan
- 4) Terus berinovasi dari segi produk maupun pengemasan
- 5) Menjaga kualitas, ke higienisan serta cita rasa agar menciptakan kepuasan pelanggan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





- 6) Memberikan pelayanan terbaik sehingga merangsang feedback positif dan loyalitas pelanggan.



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

c. Kekuatan Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok sangat berpengaruh terhadap jumlah persaingan dalam suatu industri. Pemasok dan produsen memiliki intensi untuk saling mendapatkan keuntungan dari penetapan harga yang masuk akal dan diiringi dengan perbaikan kualitas. *Mom and Son Pudding* memiliki beberapa pemasok bahan baku, peralatan, dan perlengkapan. Pemasok yang dipilih merupakan pemasok *online* maupun *offline*. *Mom and Son Pudding* membeli segala bahan baku pengemasan lewat pemasok *online* yang terpercaya karena merupakan pelanggan setia dari pemasok tersebut yang sudah terbukti kualitasnya, pelayanannya, dan harga yang paling sesuai. Untuk bahan baku serta perlengkapan dan peralatan lainnya lewat pemasok *offline* yang dekat dengan lokasi usaha pemilik serta toko *online* terpercaya. Tentunya semua disesuaikan dengan harga, kualitas dan ketanggapan pemasok.

d. Kekuatan Penawaran Konsumen

Pada analisis kekuatan penawaran konsumen, maka penulis menganalisis seberapa besaran tingkat pembeli dapat memilih dan menawar produk yang ada. Semakin sedikit preferensi konsumen tentang suatu produk, dimana membuat mereka bergantung pada satu perusahaan, maka daya tawar konsumen pun rendah. Begitu pula sebaliknya dimana konsumen menemukan produk sejenis pada banyak perusahaan lain (memiliki preferensi) maka daya tawar konsumen akan meningkat. *Mom and Son Pudding* memiliki daya tawar konsumen yang berada pada tingkatan sedang, dikarenakan beberapa varian puding dapat ditemukan di toko lain. Namun, *Mom and Son Pudding* memiliki kemenarikan dalam beberapa varian puding lainnya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



yang mana juga ditambah dengan layanan hubungan pelanggan *Co-Creation*, dimana konsumen dapat mengatur takaran gula sendiri. Daya tawar konsumen juga ditekan dengan bahan baku yang premium serta tanpa pengawet sehingga aman dan sehat dikonsumsi, dimana tidak semua toko puding memperhatikan hal tersebut.

e. Ancaman Produk Pengganti/Substitusi

Produk pengganti dapat melemahkan permintaan akan produk atau jasa suatu usaha. Hal ini sangat krusial bagi jalannya bisnis, dimana jika tidak diperhatikan maka perusahaan akan mengalami kerugian. Produk pengganti dari *Mom and Son Pudding* yaitu kue dan *dessert box*. Untuk mengatasi hal ini, maka *Mom and Son Pudding* terus melakukan inovasi produk, mengedukasi pelanggan seperti memperkenalkan tren ulang tahun dan perayaan lainnya dengan puding ulang tahun dan kustomisasi puding yang sesuai dengan perayaan yang ada sebagai hantaran atau *hampers*, dibandingkan menggunakan kue yang mana kebiasaan tersebut bukan trennya lagi.

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

Menurut Fred R. David (2017:236), *competitive profile matrix* merupakan suatu metode analisis untuk mengidentifikasi pesaing-pesaing utama perusahaan serta kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan pesaing tertentu terkait posisi strategis perusahaan". Faktor kunci keberhasilan yang dipertimbangkan *Mom and Son Pudding* berdasarkan data hasil survei dengan pembagian kuisioner terhadap 60 responden adalah :

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.



Tabel 3. 3 *Competitive Profile Matrix*

Faktor Kunci Sukses	Bobot	Mom and Son Pudding		Pudding Bang Dims		Pudding_Mikha	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas Rasa (cita rasa) dan Bahan Baku	0,2	3	0,6	3	0,6	2	0,4
Tampilan Produk dan packaging	0,18	4	0,72	4	0,72	3	0,54
Harga Terjangkau	0,17	3	0,51	3	0,51	4	0,68
Promo Menarik	0,14	3	0,42	3	0,42	3	0,42
Kualitas Pelayanan	0,12	3	0,36	4	0,48	3	0,36
Kreatifitas Pemasaran Digital	0,1	3	0,3	2	0,2	2	0,2
Keberagaman Produk	0,09	4	0,36	3	0,27	4	0,36
TOTAL	1		3,27		3,20		2,96

Sumber: *Mom and Son Pudding*

Keterangan ;

- Bobot yang bernilai paling tinggi merupakan faktor terpenting untuk kesuksesan toko *online*
- Total dari bobot secara keseluruhan adalah 1 (satu)
- Peringkat yang diberikan mengacu pada kekuatan dan kelemahan, yaitu : 4 = *major strength*, 3 = *minor strength*, 2 = *minor weakness*, 1 = *major weakness*.
- Nilai dari masing-masing perusahaan merupakan hasil perkalian peringkat dengan bobot (peringkat x bobot).

Berdasarkan tabel 3.3 dapat dilihat bahwa *Mom and Son Pudding* menduduki peringkat pertama dengan nilai 3.27 dibanding dengan para pesaingnya *Pudding Bang Dims* dengan nilai 3,20 dan pesaing yang lebih memiliki peringkat ketiga yaitu *Pudding_Mikha* yang mendapat nilai 2,96. Kedua pesaing memiliki nilai yang lebih rendah dari *Mom and Son Pudding*, namun tetap memiliki keunggulan dalam usahanya masing-masing. Angka-angka tersebut hanya menggambarkan kekuatan dan kelemahan antar perusahaan dan pesaing secara keseluruhan supaya perusahaan

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



dapat menanggulangi kelemahan yang ada bila memang diperlukan dan penting, atau mempertahankan keunggulan karena sudah lebih unggul dari pesaing.

3.6. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Marshall dan Johnston (2018:969) SWOT adalah kerangka kerja yang digunakan dari hasil analisis situasi perusahaan yang dijabarkan ke dalam matriks *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman).

- a. *Strengths* (S) adalah kondisi yang menggambarkan kekuatan perusahaan yang dapat menjadi keunggulan bersaing.
- b. *Weaknesses* (W) adalah kondisi yang menggambarkan kelemahan perusahaan yang dapat melemahkan daya saing perusahaan.
- c. *Opportunities* (O) adalah gambaran kondisi eksternal atau dari luar perusahaan yang dapat menjadi peluang untuk memenuhi visi, misi, dan tujuan perusahaan.
- d. *Threats* (T) adalah gambaran kondisi eksternal atau dari luar perusahaan yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan sebagai faktor yang menyebabkan kemunduruan dalam menjalankan usaha.

Metode analisis ini membagi aspek tinjauannya dari sisi internal (sisi dalam perusahaan) dan eksternal (sisi luar perusahaan). Dari sisi internal perusahaan, terdapat *Strengths* dan *Weakness*, dimana *Strengths* menguntungkan perusahaan dan *Weaknesses* merugikan perusahaan. Dari sisi eksternal perusahaan, terdapat *Opportunities* dan *Threats*, dimana *Opportunities* menguntungkan perusahaan dan *Threats* merugikan perusahaan. Hasil analisis ini memberikan arahan ataupun menciptakan rekomendasi strategi yang



dapat dibuat untuk mempertahankan kekuatan dan meminimalkan kelemahan dari sisi internal dan eksternal perusahaan demi perkembangan usaha.

a. Analisis Kualitatif SWOT

Berikut analisis kualitatif SWOT dari *Mom and Son Pudding* :

1) *Strength* (Kekuatan)

- a) Memiliki bermacam-macam varian puding yang menarik, bercita rasa, dengan bahan yang berkualitas, tanpa pengawet, serta takaran manis yang sesuai
- b) Memberikan layanan yang prima lewat sumber daya manusia yang memenuhi kriteria 5 dimensi kualitas jasa
- c) Packaging yang higienis dan menarik
- d) Promosi lewat media sosial yang kreatif dan interaktif serta memaksimalkan penggunaan *Search Engine Optimization* dan mengadakan promosi lewat *endorsement*

2) *Weakness* (Kelemahan)

- a) Manajemen yang kurang maksimal dalam pengelolaannya karena kurang pengalaman.
- b) Modal terbatas
- c) Belum memiliki toko *offline* sendiri sehingga konsumen harus membeli secara online.
- d) Hanya melayani pesanan lewat *Pre Order* (PO) untuk *minimal* H-1 (satu hari sebelum pengiriman)

3) *Opportunities* (Peluang)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak 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.



- a) Munculnya tren puding yang menjadi pengganti kue sebagai menu dalam acara-acara, sehingga banyak peminatnya
- b) Perkembangan teknologi diikuti audiens yang tinggi pada dunia digital seperti media sosial, khususnya instagram.
- c) Gaya hidup masyarakat Jakarta yang menyukai segala sesuatu yang praktis dengan pembelian *online* untuk acara
- d) Target pasar yang luas diikuti jangkauan yang luas lewat sosial media

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4) Threats (Ancaman)

- a) Munculnya banyak pesaing baru dengan modal tinggi karena usaha yang mudah dibuat khususnya di Jakarta selama pandemi
- b) Masyarakat yang sangat kritis dan selektif soal kehygienisan makanan
- c) Banyaknya produk substitusi yang sedang tren dengan pesaing yang menjamur
- d) Jasa kurir yang sering kurang memperhatikan aspek keamanan barang

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. 4

Matriks SWOT *Mom and Son Pudding*

<p>© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	<p>Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki bermacam-macam varian pudding yang menarik, bercita rasa, dengan bahan yang berkualitas, tanpa pengawet, serta takaran manis yang sesuai. Pelayanan yang prima melalui SDM yang memenuhi kriteria 5 dimensi kualitas jasa Packaging yang higienis dan menarik. Promosi lewat sosial media yang kreatif dan interaktif dan menarik serta memaksimalkan penggunaan <i>SEO</i> dan mengadakan promosi lewat <i>endorsement</i>. 	<p>Weaknesses</p> <ol style="list-style-type: none"> Manajemen yang kurang maksimal dalam pengelolaannya karena kurang pengalaman. Modal terbatas Belum memiliki toko offline sendiri sehingga konsumen harus membeli secara online. Hanya melayani pesanan lewat <i>Pre Order (PO)</i> untuk <i>minimal H-1</i> (1 hari sebelum pengiriman)
<p>Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> Munculnya tren pudding yang menjadi pengganti kue sebagai menu dalam acara-acara, sehingga banyak peminatnya Perkembangan teknologi diikuti audiens yang tinggi pada dunia digital seperti media sosial, khususnya instagram. Gaya hidup masyarakat Jakarta yang menyukai segala sesuatu yang praktis dengan pembelian online untuk acara Target pasar yang luas diikuti jangkauan yang luas lewat sosial media 	<p>SO Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Menonjolkan keberagaman varian dan kualitas produk serta packaging lewat konten media sosial (S1,S3,S4,O2,O4) Mengalokasikan dana untuk iklan di media sosial (S4,O3,O4) Memasukan <i>Testimony</i> pelanggan ke dalam media sosial serta testimoni hasil endorse untuk meyakinkan pelanggan (S4,O1,O2) Berfokus pada pemberian pelayanan yang terbaik demi kepuasan dan loyalitas pelanggan (S2,O4,O3) 	<p>WO Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Melakukan pelatihan baik online maupun offline mengenai manajemen serta tetap memaksimalkan kegiatan operasional sehingga mendapatkan ilmu praktik dan menciptakan pengalaman (W1,W3, O1,O2) Fokus pada konten yang kreatif dan edukatif serta mengoptimasikan metode <i>SEO</i> yang gratis terlebih dahulu dibanding iklan untuk mendapatkan perhatian konsumen. (W2,W3,O1,O2,O4) Meyakinkan konsumen bahwa kualitas produk nomor satu, sehingga bahan yang digunakan harus <i>fresh</i>, maka bahan baku yang mengharuskan kondisi fresh dibeli saat ada pemesanan (W3,O1,O3,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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<p>Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya banyak pesaing baru dengan modal tinggi karena usaha yang mudah dibuat khususnya di Jakarta selama pandemi 2. Masyarakat yang sangat kritis dan selektif soal ke higienisan makanan 3. Banyaknya produk substitusi yang sedang tren dengan pesaing yang menjamur 4. Jasa kurir yang sering kurang memperhatikan aspek keamanan barang 	<p>ST Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meraih perhatian pelanggan lewat penerapan <i>SEO</i> pada konten media sosial (S4,T1) 2. Menetapkan standar operasional untuk menjamin keamanan dan kualitas produk (S2,T4) 3. Melakukan promosi yang edukatif dan persuasif dalam membuat konten media sosial (S2,S4,T1,T3) 4. Mengkampanyekan kemenarikan serta manfaat dari produk serta ke higienisan produk dan kemasan lewat media sosial maupun <i>offline</i> (S1,S3,S4,T1,T2,T3) 	<p>WT Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fokus pada kegiatan manajemen terutama pada standar operasional yang ditetapkan sehingga keamanan, kualitas, dan produk terjaga dengan baik. (W1,T4,T2) 2. Memaksimalkan penjualan online lewat promosi yang menarik dengan memaksimalkan penggunaan <i>SEO</i> dan penjagaan kualitas sehingga tercipta <i>Worth of Mouth</i> (W2,W3,T1,T3) 3. Memberi pengertian pada konsumen bahwa untuk menjaga kualitas tetap dalam keadaan prima, maka sistem <i>pre order</i> diberlakukan. (W4,T2)
---	--	--

Sumber: *Mom and Son Pudding*