

## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Pentingnya bagi seorang pengusaha dalam melakukan analisis terlebih dahulu adalah untuk mengetahui siapa pesaing yang akan dihadapi, peluang yang dimiliki, tren pasar yang sedang berjalan di industri dan kendala apa saja yang akan dihadapi saat menjalankan bisnis tersebut.

Sebagai seorang pengusaha harus melakukan analisis industri karena di setiap industri memiliki karakteristik yang berbeda dan tidak bisa di sama ratakan. Dengan adanya analisis sebuah industri, pengusaha bisa mengetahui kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh pesaing yang ada sehingga bisa menyiapkan strategi dan rencana yang matang dalam menghadapi persaingan.

#### 3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang sangat mudah kita temukan karena kuliner merupakan bisnis yang dapat menarik minat masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Bicara soal kuliner tidak akan ada habisnya karena bisnis kuliner memiliki keunikan tersendiri, apalagi dengan berkembangnya teknologi dapat dengan mudah memasarkan usaha yang sedang dibangun

Seiring dengan berkembangnya teknologi, kemajuan ini memberikan dampak yang sangat menguntungkan bagi para pengusaha makanan dan minuman. Hal ini disebabkan oleh munculnya aplikasi pengiriman menggunakan jasa ojek *online* yang memudahkan pengusaha



dalam mendistribusikan makanan dan minuman yang mereka jual. Tren tersebut telah menyebabkan perubahan gaya hidup masyarakat Jakarta, terutama dengan adanya *pandemic covid-19* dimana masyarakat memiliki keterbatasan ruang dan lebih memilih menggunakan jasa ojek *online* sebagai alternatif dalam pemesanan makanan dan minuman.

### 3.2 Analisis Pesaing

Persaingan merupakan hal yang akan terjadi dalam membentuk usaha atau bisnis karena bisnis dapat diartikan sebagai sebuah persaingan untuk mendapatkan keuntungan. Agar bisnis bisa bersaing dengan kompetitor dibutuhkan strategi yang tepat dan efisien. Untuk Menyusun strategi dibutuhkan analisis pesaing baik pesaing terdekat maupun pesaing yang dianggap dapat mengancam keberlangsungan usaha yang akan dijalankan.

Dalam menganalisis pesaing, pemilik harus mencari informasi tentang data pesaing guna merencanakan strategi yang digunakan oleh pesaing sehingga pemilik dapat menemukan strategi yang tepat dan dapat digunakan untuk bersaing secara efektif. Selain itu, dengan adanya perbandingan produk, harga, rasa dari produk yang dijual, saluran distribusi dan promosi juga bisa membantu pengusaha dalam mengetahui kelebihan dan kekurangan pesaing.

Dari hasil observasi yang dilakukan, penulis menetapkan beberapa pesaing potensial dengan produk sejenis. Penulis memilih beberapa faktor yang menjadi acuan dalam menentukan kelebihan dan kekurangan pesaing yaitu harga, lokasi, rasa dari produk yang dijual kualitas produk dan kenyamanan tempat. Berikut hasil pengamatan dari pesaing-pesaing potensial Chicken Truck:

1. Nama toko : Chigo
- Lokasi : Blok M Plaza
- Harga : Rp 30.000 – Rp 280.000
- Varian rasa/produk : Banyak





2. Nama toko : Moon Chicken Station
- Lokasi : Jl. Suryo No.11A , Jakarta Selatan
- Harga : Rp 40.000 – Rp 300.000
- Varian rasa/produk : Banyak

**Tabel 3.1 Analisis Pesaing Chicken Truck**

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Chigo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi strategis</li> <li>2. Produk yang ditawarkan beragam</li> <li>3. Memiliki banyak cabang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya fasilitas untuk <i>dine-in</i></li> <li>2. Pelayanan kurang memuaskan</li> </ol>
Moon Chicken	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi strategis</li> <li>2. Memiliki konsep menarik</li> <li>3. Produk yang ditawarkan beragam</li> <li>4. Memiliki banyak cabang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya fasilitas <i>dine-in</i></li> <li>2. Pelayanan kurang memperhatikan pesanan</li> </ol>

Sumber : Chicken Truck, 2022

### 3.3 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL (politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, hukum) adalah analisis eksternal di luar perusahaan, yang mungkin merupakan peluang sebuah perusahaan atau bisnis dapat tumbuh atau juga dapat menimbulkan ancaman bagi operasi bisnis. Dengan melakukan analisis PESTEL, perusahaan dapat mengidentifikasi semua risiko dan potensi bisnis dalam kaitannya dengan lingkungan eksternal dengan memahami semua risiko yang terkait dengan pertumbuhan bisnis, posisi, potensi dan arah strategis bisnis. Setelah mendapatkan hasil risiko dan potensi bisnis akan memiliki banyak peluang untuk pertumbuhan yang baik. Berikut adalah hasil analisa PESTEL terhadap Chicken Truck:



### 1. Politic ( Politik )

Faktor ini fokus terhadap sejauh mana pemerintahan dari sebuah negara dapat mempengaruhi industri makanan dan minuman. Faktor politik ini meliputi kebijakan-kebijakan pemerintah yang berlaku menjaga stabilitas keadaan politik, kondisi pemerintahan dan kondisi perekonomian negara.

Faktor politik yang dapat mempengaruhi Chicken Truck yaitu peraturan pemerintah mengenai peraturan industri makanan dan minuman, inflasi yang terjadi, kenaikan harga bahan makanan serta kebijakan pemerintah dalam pendirian usaha.

### 2. Economic ( Ekonomi )

Keberadaan virus Corona atau *Covid-19* yang terjadi di berbagai negara, termasuk Indonesia, menyebabkan pertumbuhan ekonomi hampir seluruh dunia melambat. Faktor inflasi, pertumbuhan ekonomi dan suku bunga yang berlaku dapat mengubah gaya hidup masyarakat yang awalnya konsumtif menjadi pasif dan juga kemampuan daya beli dari masing-masing masyarakat yang menurun akibat terjadinya *pandemic Covid-19* sehingga masyarakat lebih menahan keinginan mereka dalam membeli kebutuhan sekunder dan tersier. Namun dengan adanya vaksin yang diberikan oleh pemerintah terhadap masyarakat memberikan rasa aman saat ingin keluar sehingga perlahan perekonomian akan berjalan naik secara perlahan

### 3. Social ( Sosial)

Faktor sosial berfokus pada kondisi lingkungan sosial dari pasar, tren budaya, dan analisis demografi yang memberikan dampak terhadap bisnis/industri tertentu. Dalam hal ini, pada industri kuliner (*food and beverages*) tren yang sedang terjadi adalah makanan cepat saji yang disajikan secara cepat, sederhana, dan dapat dipesan

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.



secara online. Selain itu, tren saat ini juga sangat memperhatikan kemasan yang digunakan untuk menyajikan makanan. Keberadaan virus Corona (Covid-19) juga menimbulkan ketakutan bagi masyarakat untuk berkumpul dalam suatu ruangan tertutup. Oleh karena itu, Chicken Truck menawarkan tempat makan *outdoor* dan terbuka untuk jenis pemesanan *dine-in* sehingga mendukung adanya *social distancing* dan sirkulasi udara.

#### 4. Technology ( Teknologi )

Faktor teknologi meliputi inovasi-inovasi dari teknologi yang mempengaruhi pasar dan industri yang ada. Saat ini perkembangan teknologi sangat pesat untuk mendukung bisnis-bisnis yang baru merintis. Beberapa kemajuan teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung bisnis Chicken Truck ini adalah aplikasi media sosial (Instagram, Facebook, Whatsapp, etc) untuk mempromosikan produk *ESB* yang merupakan aplikasi kasir *online* khusus untuk operasional bisnis *food and beverages*; dan aplikasi layanan pesan antar (GrabFood, GoFood, TravelokaEats, dan ShopeeFood) sebagai sarana penjualan berbasis *online delivery*.

#### 5. Environment ( Lingkungan )

Kondisi lingkungan merupakan hal yang sangat penting dan harus diperhatikan ketika menjalani suatu bisnis. Dalam bisnis makanan dan minuman, pengolahan limbah harus dilakukan dengan benar agar tidak menyebabkan kerusakan lingkungan sekitar. Limbah yang paling banyak dihasilkan meliputi minyak goreng bekas. Dalam hal ini, limbah minyak goreng bekas pakai ini dapat dijual dengan harga yang murah. Selain itu, limbah dus bekas juga dapat dijual kembali kepada bisnis jual beli dus bekas.

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.



## 6. Legal

Dalam faktor legal Chicken Truck membutuhkan pembuatan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), TDP (Tanda Daftar Perusahaan) dan NIB (Nomor Induk Berusaha) untuk menunjukkan keabsahan bisnis yang legal serta mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan selama bisnis beroperasi. Selain itu, untuk memastikan bahwa keamanan dan kesehatan dari produk makanan yang dijual sudah memenuhi standar yang ditetapkan pemerintah, dibutuhkan ijin dari BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan).

### 3.4 Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan Model Porter ( Porter Five Forces Model )

Menurut Fred R. David dan Forest R. David (2017:229), *“Porter’s Five-Forces Model of Competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries”*. Mempunyai arti analisis lima kekuatan porter bisa digunakan untuk mengembangkan strategi bisnis di segala macam industri. Berikut lima model kekuatan Porter.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

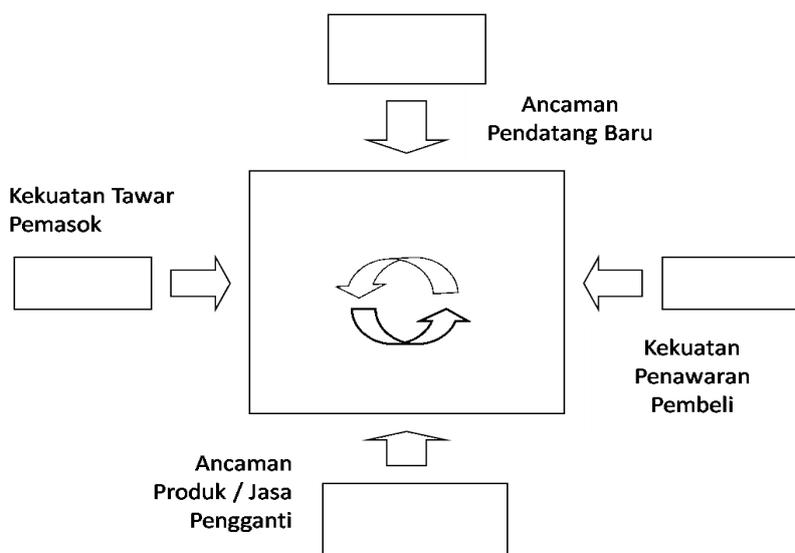
Hak cipta dimiliki IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Gambar 3.1 Porter's Five Force Model



Sumber : Fred R. David dan Forest R. David (2017:229) strategic management

**a. Kekuatan tawar menawar pemasok**

Menilai seberapa mudah bagi pemasok untuk meningkatkan biaya bahan baku. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah pemasok, keunikan produk, ukuran dan kekuatan pemasok, serta biaya perpindahan dari satu pemasok ke pemasok lainnya. Chicken Truck bekerja sama dengan banyak pemasok bahan baku seperti kemasan, roti, bahan masakan, telur, daging, dll. Jumlah pemasok Chicken Truck tidak hanya satu pemasok saja, ada banyak pemasok yang dapat dipilih dan harga bervariasi. Chicken Truck memiliki peluang yang sangat tinggi untuk mencari supplier lain, sehingga tidak bergantung pada satu supplier saja. Menurut penilaian, daya tawar pemasok (*Supplier Power*) rendah.

**b. Kekuatan tawar menawar konsumen**

Evaluasi seberapa mudah pembeli menurunkan harga. Kekuatan ini dipengaruhi oleh jumlah pembeli, jumlah produk yang dibeli oleh pembeli, dan biaya peralihan dari satu pemasok ke pemasok lain (*switching cost*). Menurut penilaian Chicken Truck, daya

© 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.



tawar pembeli (*Buyer Power*) tergolong sedang, karena ada pesaing lain yang menjual produk serupa namun dengan kualitas rasa dan kecepatan pelayanan yang berbeda. Pembeli, di sisi lain, sangat sensitif terhadap harga antara produk yang ditawarkan dan produk pesaing lainnya.

### c. Persaingan dalam industri

Kontrol yang paling penting adalah jumlah dan kemampuan pesaing pasar. Sebuah produk menjadi tidak menarik ketika terlalu banyak pesaing menawarkan produk atau jasa yang sama. Bisnis Chicken Truck memiliki pesaing yang sedang (tidak terlalu banyak) dan diferensiasi produk yang baik karena variasi menu yang sangat beragam dari para pesaingnya. Namun, konsumen dapat dengan mudah menggantinya dengan makanan lain. Dengan kata lain, penilaian *switching cost* yang rendah menjadi tinggi. Dapat disimpulkan bahwa persaingan di industri Chicken Truck berada pada level sedang. Chicken Truck mampu bersaing dengan kompetitor lain dengan variasi menu yang unik dan pelayanan yang cepat.

### d. Ancaman produk substitusi

Ancaman produk pengganti adalah situasi di mana ia bersaing tidak hanya dengan produk serupa, tetapi juga dengan produk pengganti. Ancaman substitusi Chicken Truck tergolong sedang, karena ada pengganti makanan lain selain ayam seperti roti, kue, nasi, dll. Namun, konsumen tidak dapat dengan mudah mengganti dengan makanan pengganti lainnya

### e. Ancaman pendatang baru

Kondisi pasar yang kondusif mengundang lebih banyak pendatang baru untuk ikut berbisnis di pasar ini. Industri makanan berpotensi dimasuki oleh pesaing baru. Semakin besar jumlah pendatang baru, semakin besar ancaman bagi bisnis. Namun

Hak Cipta: Dilindungi Undang-Undang

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.

Institut Bisnis Informatika Kwik Kian Gie







a. *Strength* (kekuatan)

1. Makanan dengan varian yang menarik
2. Lokasi usaha yang strategis
3. Tampilan produk yang menarik
4. Harga yang terjangkau
5. Rasa makanan yang mudah diterima oleh masyarakat
6. Packaging yang higienis dan mudah dibawa

b. *Weakness* (kelemahan)

1. Merek belum dikenal masyarakat luas

c. *Opportunities* (peluang)

1. Berkembangnya teknologi
2. Masyarakat yang konsumtif

d. *Threats* (ancaman)

1. Jenis produk mudah untuk ditiru
2. Belum ada loyalitas konsumen
3. Banyaknya pesaing dalam usaha sejenis yang sudah lebih dikenal masyarakat

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 Matriks SWOT Chicken Truck**

<p><b>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</b></p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>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.</p>	Strength	Weakness	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Makanan dengan varian yang menarik</li> <li>2. Lokasi usaha yang strategis</li> <li>3. Tampilan produk yang menarik</li> <li>4. Harga yang terjangkau</li> <li>5. Rasa makanan yang mudah diterima oleh masyarakat</li> <li>6. Packaging yang higienis dan mudah dibawa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merek belum dikenal masyarakat luas</li> </ol>	
<p><b>Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie</b></p>	Opportunities	SO strategies	WO strategies
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berkembangnya teknologi</li> <li>2. Masyarakat yang konsumtif</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan penjualan produk melalui promosi di media sosial (S1,S2,O1)</li> <li>2. Menjaga kualitas produk dan tetap menjaga harga yang terjangkau (S4,S5,O2)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aktif dalam menjalankan media sosial sebagai media promosi (W1,O1)</li> </ol>
<p><b>Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie</b></p>	Threats	ST strategies	WT strategies
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis produk mudah untuk ditiru</li> <li>2. Belum ada loyalitas konsumen</li> <li>3. Banyaknya pesaing dalam usaha sejenis yang sudah lebih dikenal masyarakat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menetapkan standar operasional agar menjaga kualitas (S6,T1)</li> <li>2. Melakukan inovasi dan pengembangan produk agar semakin di minati masyarakat (S1,S2,S3,T2)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat standar operasional (W1,T1)</li> <li>2. Menerima kritik dan saran dari konsumen agar bisa memenuhi kebutuhan mereka (W1,T2)</li> </ol>

Sumber: Chicken Truck