



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Penting bagi calon pengusaha untuk melakukan analisis Industri sebelum mendirikan suatu usaha yang dimana hal tersebut dilakukan agar pemilik bisnis dapat mengetahui dan mendapatkan gambaran mengenai bagaimana keadaan situasi industri dan persaingan dari usaha sejenis di masa yang akan datang. Dengan memahami bagaimana keadaan industri yang akan datang dan pesaing yang akan datang sehingga calon pebisnis dapat menyusun strategi atau cara yang akan digunakan untuk bersaing. Analisis industri dan pesaing juga secara tidak langsung.

3.1 Trend dan Pertumbuhan Perusahaan

Dalam membangun dan menjalankan sebuah usaha diperlukannya analisis industri untuk menganalisis hal apa yang akan datang dan mungkin dihadapi kedepannya. Sebagai seorang pebisnis, kita harus siap dengan segala keadaan yang akan terjadi di masa mendatang dan analisis industri terhadap usaha yang sedang dijalankan merupakan hal yang penting dan dibutuhkan oleh seorang pengusaha.

Kue sendiri adalah kudapan atau makanan ringan yang bukan merupakan makanan utama. Kue sendiri biasanya mempunyai citra rasa yang manis namun ada pula yang memiliki citra rasa yang asin. Kue sendiri mempunyai banyak jenis seiring berjalannya waktu seperti kue basah, kue kering, kue pastry dan kue bolu yang dimana dengan adanya perkembangan dari jenis jenis kue ini dapat dikatakan bahwa peluang bisnis untuk menjalankan usaha di bidang ini masih tergolong baik dan mempunyai peluang bisnis yang besar

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

Hak Cipta Diundungi 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.



Bisnis kuliner sendiri merupakan bisnis yang mempunyai peluang bisnis yang baik dan selalu berkembang setiap tahunnya apalagi dengan adanya kemajuan teknologi setiap tahunnya menjadikan peluang yang cukup besar untuk membangun sebuah bisnis. Menurut Badan Pusat Statistik, perekonomian Indonesia tahun di triwulan ke IV tahun 2021 tumbuh sebesar 3,69% lebih tinggi dibandingkan capaian tahun 2020 yang mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,02%. Dan menurut dataindustri.com, sampai kuartal 3, kinerja industri makanan dan minuman mengalami pertumbuhan (year-on-year) yang positif sebesar 29,7%. Namun pertumbuhan industri makanan dan minuman pada tahun 2021 sendiri masih lebih kecil dibandingkan pertumbuhan industri makanan dan minuman pada tahun 2019 dan sebelum-sebelumnya.

Gambar 3. 1 Grafik Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman, 2011 - 2021



Sumber: Dataindustri.com, 2021

3.2 Analisis Pesaing

Dalam menjalankan suatu bisnis pastinya akan ada persaingan dan hal ini tidak bisa dihindari. Pesaing sendiri adalah perusahaan yang menawarkan dan menjual produk yang sejenis atau serupa dengan produk yang kita jual. Karena banyaknya pesaing yang menjalankan usaha sejenis menjadikan seorang pengusaha harus memiliki tingkat

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

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



kreativitas dan inovasi yang tinggi untuk mendirikan dan menjalankan suatu usaha yang dimana hal ini dilakukan agar usaha yang dibangun mendapatkan tempat di pasar kedepannya. Dilakukannya analisis pesaing yang sudah ada dapat membantu mengetahui kedepan pesaing pesaing yang ada akan membantu pengusaha dalam mengetahui kelemahan dan kekuatan pesaing. Selain membandingkan kelemahan dan kekuatan, hal ini dilakukan untuk dapat membandingkan jenis produk yang ditawarkan oleh pesaing dan yang nanti nya informasi yang didapatkan akan digunakan untuk menyusun strategi kedepannya.

Dari hasil observasi yang dilakukan, penulis menetapkan beberapa pesaing yang berpotensi terhadap usaha ini. Penulis memilih beberapa faktor yang menjadi acuan dalam menentukan kekuatan serta kelemahan yakni seperti varian produk atau rasa dan harga.

Berikut adalah hasil pengamatan dari pesaing pesaing langsung dari Keku Bake:

1. Nama Toko : enc.cake
Lokasi : Bumi Serpong Damai (BSD), Tangerang Selatan
Harga : Rp. 120.000 – Rp.400.000
Varian Rasa/ Produk : Sedikit
2. Nama Toko : ____thebakehouse
Lokasi : Alam Sutera, Tangerang Selatan
Harga : Rp. 195.000 – Rp. 329.000
Varian Rasa/ Produk : Cukup Banyak

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh penulis, penulis telah menemukan keunggulan serta kelemahan dari pesaing-pesaing utama Keku Bake yang dapat dilihat pada tabel berikut:



Tabel 3. 1 Identifikasi Keunggulan dan Kelemahan Pesaing

C	Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)	<i>Enc.cake</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang strategis 2. Varian Rasa dan Dekorasi yang cukup unik 3. Desain Kemasan yang Unik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Varian atau jenis kue yang ditawarkan kurang beragam 2. Promosi yang dilakukan kurang intensif 3. Belum mempunyai toko fisik/ offline
	<i>_____thebakehouse</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Varian atau Jenis Kue yang ditawarkan beragam 2. Desain yang sangat baik 3. Lokasi yang sangat strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang kurang strategis 2. Promosi yang dilakukan kurang intensif 3. Belum mempunyai toko fisik/ offline

Sumber : Keku Bake, 2022

3.3 Analisis PESTEL (Political, Economy, Social, Technology, Environment, dan Legal

Analisis PESTEL sendiri berfokus pada elemen diluar kendali perusahaan dan perusahaan sendiri perlu melakukan penyesuaian agar dapat mempertahankan eksistensinya. Unsur-unsur yang ada di PESTEL sendiri lebih berfokus ke lingkungan eksternal perusahaan yang dimana memiliki dampak yang besar bagi kelancaran usaha yang dijalankan. Setiap perusahaan harus memperhatikan PESTEL yang nanti nya diselaraskan dengan kekurangan dan kekuatan perusahaan. Elemen-elemen PESTEL terdiri dari:

a. *Politic* (Politik)

Faktor politik sendiri cenderung dikaitkan erat dengan kebijakan pemerintah khususnya di bidang usaha terutama Usaha Mikro maka dari itu resiko politik sendiri perlu dipertimbangkan. Situasi politik sendiri tidak bisa dijauhkan dari para pejabat-

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.



pejabat yang berada di pemerintahan yang dimana mereka yang mempunyai wewenang untuk menentukan peraturan kebijakan termasuk dalam hal perpajakan yang tentu saja akan mempengaruhi biaya bisnis para pelaku usaha. Penetapan tarif pajak yang semakin besar akan membuat para pelaku usaha perlu memikirkan strategi apa yang baik dan cocok untuk dilakukan agar perusahaannya tidak mengalami kerugian. Yang dimana salah satu faktor ini menjadi dampak yang buruk bagi Keku Bake karena peraturan pemerintah yang berubah-ubah seiring berjalannya waktu. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Faktor politik yang berhubungan dengan pemerintah terkhususkan pada bidang usaha mikro yang selalu berubah-ubah menjadikan dampak yang buruk terhadap Keku Bake seperti adanya perubahan pajak yang tidak menentu.

b. *Economy (Ekonomi)*

Pertumbuhan ekonomi yang meningkat sehingga daya beli masyarakat juga akan ikut meningkat yang dimana hal ini terjadi saat pertumbuhan ekonomi yang berdampak positif pada masyarakat maka bisnis juga akan ikut meluas dikarenakan adanya peningkatan pendapatan. Industri kuliner sendiri menjadi salah satu bisnis yang besar dan penopang ekonomi di Indonesia sendiri. Melihat adanya hal tersebut maka dapat dikatakan bahwa elemen ini dapat menjadi peluang bagi Keku Bake untuk memasuki dunia industri kuliner. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Pertumbuhan ekonomi yang meningkat menyebabkan daya beli masyarakat ikut meningkat yang dimana menjadikan sebuah peluang dan keuntungan bagi Keku Bake

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



2. Harga kue yang terjangkau dapat meningkatkan penjualan.

c. **Social (Sosial)**

Gaya hidup manusia sekarang ini banyak sekali yang memilih untuk nongkrong atau bercengkrama di luar rumah dibandingkan di dalam rumah yang menjadikan bisnis kuliner ini sendiri menjadi salah satu peluang yang baik. Apalagi dengan adanya tren tren di luar negeri yang semakin mendorong peluang baik bagi Keku Bake dalam membangun usaha ini. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Gaya hidup konsumtif para masyarakat di zaman sekarang ini yang menjadi salah satu keuntungan bagi Keku Bake dalam menjalankan usaha.
2. Dengan meningkatnya jumlah penduduk maka berdampak baik pada angka permintaan terhadap kue.

d. **Technology (Teknologi)**

Aspek teknologi merupakan salah satu aspek terpenting dalam membangun sebuah bisnis karena dengan adanya teknologi sendiri dapat membantu peningkatan penjualan dari suatu usaha. Keku Bake sendiri menggunakan teknologi untuk penjualan dan pemasaran produk. Keku Bake memanfaatkan platform sosial media seperti Instagram, Facebook, Whatsapp dan juga Tiktok dalam memasarkan produk dan untuk penjualan produk, Keku Bake akan bekerja sama dengan pihak Grab, Gojek dan juga Shopee. Yang di mana dari pernyataan diatas, elemen ini sangat berpeluang bagi Keku Bake dalam menjalankan bisnis. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Memudahkan masyarakat dalam melakukan pemesanan produk Keku Bake
2. Menjaga relasi yang baik dengan konsumen Keku Bake.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



3. Dengan tersedianya alat teknologi dapat memastikan bahwa produk yang dihasilkan oleh Keku Bake segar dan tidak menggunakan bahan pengawet apapun.

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

e. *Environment (Lingkungan)*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Lingkungan untuk bisnis kuliner dapat diartikan sebagai lokasi yang menjadi tempat dimana usaha tersebut akan dibuka. Yang dimana berarti lokasi yang dipilih tentunya perlu lokasi yang strategis yang sesuai dengan target penjualan usaha itu sendiri. Hal inilah yang menjadi pertimbangan bagi Keku Bake dalam membuka suatu usaha. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Dengan adanya lingkungan yang bersih dapat menarik perhatian dari konsumen untuk datang ke Keku Bake
2. Daya tarik masyarakat sekitar dapat meningkatkan penjualan bagi Keku Bake.
3. Keku Bake berkontribusi dalam menyelamatkan lingkungan

f. *Legal (Hukum)*

Hukum yang berlaku dan berdiri di suatu negara pastinya harus ditaati. Sama seperti dengan pelaku bisnis yang perlu menaati hukum yang berlaku dalam membangun sebuah bisnis. Seorang pelaku bisnis sendiri harus berhati-hati dalam menjual dan menawarkan produk. Suatu bisnis yang tidak memiliki surat izin yang jelas tidak akan bisa beroperasi. Surat izin mendirikan usaha antara lain, NPWP pemilik, SIUP, serta sertifikasi BPOM terhadap produk yang dijual harus dimiliki oleh siapapun yang menjalankan bisnis termasuk Keku Bake agar usahanya dapat berjalan dengan lancar dan tidak akan terjadi masalah yang tidak diinginkan di kemudian hari. Identifikasi elemen legal pada Keku bake adalah:



1. Memiliki Sertifikasi yang lengkap seperti NPWP Pemilik, SIUP serta sertifikasi BPOM yang menjadi keuntungan bagi Keku Bake dalam menjalankan usahanya.
2. Keku Bake menjamin bahwa tidak pernah menjual kue yang sudah kadaluarsa.

Tabel 3. 2 Analisis PESTEL Keku Bake

No.	Politic	Economy	Social	Technology	Environment	Legal
1.	Faktor politik yang berhubungan dengan pemerintah terkhususkan pada bidang usaha mikro yang selalu berubah-ubah menjadikan dampak yang buruk terhadap Keku Bake.	Pertumbuhan ekonomi yang meningkat yang menyebabkan daya beli masyarakat ikut meningkat yang dimana menjadikan sebuah peluang serta keuntungan bagi Keku Bake	Gaya hidup konsumtif para masyarakat di zaman sekarang ini yang menjadi salah satu keuntungan bagi Keku Bake dalam menjalankan usaha.	Kemajuan teknologi yang memudahkan Keku Bake dalam memasarkan produk dan membangun citra merek dari Keku Bake sendiri	Dengan adanya lingkungan yang bersih dapat menarik perhatian dari konsumen untuk datang ke Keku Bake	Memiliki Sertifikasi yang lengkap seperti NPWP Pemilik, SIUP serta sertifikasi BPOM yang menjadi keuntungan bagi Keku Bake dalam menjalankan usahanya.
2.		Harga kue yang terjangkau dapat meningkatkan penjualan.	Dengan meningkatnya jumlah penduduk maka berdampak baik pada angka	Kemajuan teknologi yang membantu Keku Bake dalam menjalin relasi atau hubungan yang baik dengan konsumen	Daya tarik masyarakat sekitar dapat meningkatkan penjualan bagi Keku Bake.	Keku Bake menjamin bahwa tidak pernah menjual kue yang kadaluarsa

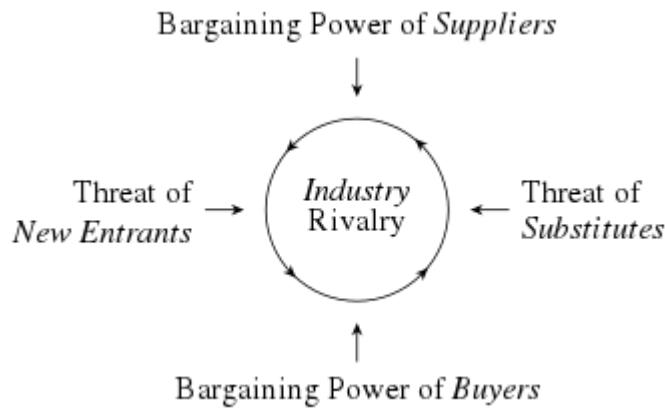


			permintaan terhadap kue			
3.	<p>3. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> <p>a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.</p> <p>b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.</p> <p>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>			Kemajuan teknologi yang membantu Keku Bake dalam memproduksi dan menjalankan usaha.	Keku Bake berkontribusi dalam menyelamatkan lingkungan	

Sumber : Keku Bake, 2022

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

Analisis persaingan model Lima Kekuatan Pesaing model Porter menurut Fred R. David dan Forest R. David (2017:229) adalah pendekatan yang banyak digunakan untuk mengembangkan strategi di banyak industri.



Sumber : Kotler & Keller, 2017



a. Kekuatan Pemasok

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Pemasok untuk kegiatan operasional Keku Bake sendiri banyak ditemukan di daerah yang sama yaitu di sekitar daerah Tangerang karena bahan-bahan yang dibutuhkan oleh Keku Bake sendiri sangat mudah dan dapat ditemukan di berbagai Toko Bahan Kue dan juga dengan adanya pemasok yang dekat dengan domisili kedai juga dapat menjadi sebuah peluang karena dapat meminimalisir biaya. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Kemudahan pemasok bahan baku untuk Keku Bake karena bahan baku banyak ditemukan di Toko Bahan Kue.
2. Mudah nya bahan baku untuk ditemukan juga menjadi keuntungan untuk Keku Bake dalam meminimalisir biaya.

b. Ancaman Pendetang Baru

Masuknya pendatang baru dalam industri ini sangatlah besar yang dimana selain proses perijinan yang sangat mudah untuk dilakukan belum lagi modal usaha yang dibutuhkan lebih sedikit membuat bisnis dalam industri ini banyak diminati oleh banyak orang. Banyaknya peluang untuk pendatang baru dengan menawarkan produk mereka dengan keunggulan dan keunikan masing-masing untuk dikenal oleh masyarakat secara umum membuat faktor pemasaran menjadi salah satu faktor yang penting dalam menjalankan suatu bisnis.

Untuk menghadapi persaingan yang ada di dalam bisnis yang penulis jalankan maka penulis melakukan beberapa strategi pemasaran agar bisnis dapat tetap bertahan walaupun adanya pendatang baru yang menawarkan produk yang sama, yaitu dengan melakukan pemasaran di sosial media dan lebih aktif untuk berinteraksi dengan konsumen dengan fitur-fitur yang ada di Instagram salah satunya. Selain itu dengan cara

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.



melakukan observasi pasar untuk dijadikan perbandingan. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Perkembangan teknologi yang pesat dapat menjadi salah satu peluang bagi Keku Bake dalam memasarkan produk dan dapat lebih aktif dalam berinteraksi dengan pelanggan agar dapat meminimalisir adanya ancaman pendatang baru.

c. Ancaman Barang Pengganti

Produk pengganti menjadi sebuah ancaman bagi suatu bisnis jika produk pengganti tersebut memiliki peluang untuk menggantikan produk inti. Namun dalam bisnis kedai kue sendiri produk penggantinya terbilang lumayan karena orang lain yang menjual kue dengan konsep yang serupa sehingga strategi yang penulis gunakan untuk tetap bertahan adalah tetap menjaga kualitas produk serta meningkatkan promosi melalui sosial media serta selalu menjaga hubungan yang baik dengan semua pelanggan.

Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Menjaga kualitas produk agar tetap sesuai dengan standar yang dibuat
2. Meningkatkan promosi melalui sosial media baik berupa promo atau menghadirkan inovasi produk baru
3. Menjaga hubungan atau relasi yang baik dengan semua pelanggan.

d. Persaingan Perusahaan Sejenis

Perusahaan saingan adalah perusahaan yang memiliki dan menjual produk yang sejenis dan di dalam hal ini ada sesama penjual kue. Persaingan di dalam industri makanan sendiri dikatakan sangat tinggi dan berkembang pesat. Namun dengan adanya strategi persaingan yang tepat dan tetap memperhatikan kualitas produk yang ditawarkan



penulis yakin Keku Bake dapat bersaing dan sukses dalam usaha di bisnis kue ini.

Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Memperhatikan kualitas produk agar tetap sesuai standar operasional perusahaan dan menjaga kualitas produk tersebut.

e. Kekuatan Pembeli

Di wilayah Alam Sutera sendiri masih belum banyak pesaing serupa namun ketertarikan orang-orang yang tinggal di daerah tersebut dengan produk serupa seperti kue dengan konsep Korea sendiri banyak dicari sehingga memiliki daya tarik yang tinggi namun dengan adanya daya tarik tinggi untuk produk ini dapat membuat Keku Bake sendiri memiliki pesaing di industri yang sama. Identifikasi elemen ini terhadap Keku Bake adalah:

1. Toko Keku Bake yang sangat strategis yang dekat dengan banyak perumahan, perkantoran dan juga Universitas serta Sekolah menjadi keuntungan bagi Keku Bake dalam menjalankan usaha..
2. Daya tarik konsumen terhadap kue dengan konsep Korea yang masih banyak

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

Menurut Fred R. David dan Forest R. David (2017b:236) *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 maksudnya adalah *Competitive Profile Matrix* merupakan matrix yang digunakan untuk mengidentifikasi pesaing-pesaing utama dalam suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan pesaing dengan posisi strategis perusahaan. Yang dimana analisis CPM ini sendiri memberikan gambaran kekuatan dan



kelemahan pesaing maupun perusahaan sehingga perusahaan dapat menyiapkan strategi untuk terus bertahan. Berikut table analisis CPM Keku Bake:

Tabel 3. 3 Competitive Profile Matrix Keku Bake

Critical Success Factor	Bobot	Keku Bake		enc.cake		thebakehouse	
		Score	Weighted Score	Score	Weighted Score	Score	Weighted Score
Varian Kek	0,18	3	0,53	4	0,71	4	0,71
Harga	0,16	3	0,47	3	0,47	3	0,47
Rasa Kek	0,18	3	0,55	3	0,55	4	0,73
Kemasan	0,16	4	0,63	2	0,32	3	0,47
Lokasi	0,15	3	0,46	3	0,46	3	0,46
Desain	0,17	3	0,52	3	0,52	3	0,52
Total	1,00		3,16		3,02		3,36

Sumber : Keku Bake 2022

Keterangan :

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

Dalam hasil perhitungan CPM berdasarkan tabel 3.3, dapat disimpulkan bahwa keseluruhan thebakehouse lebih unggul dibandingkan enc.cake dan Keku Bake. Yang dimana produk thebakehouse sendiri sudah lebih dipercaya oleh konsumen jika dibandingkan dengan Keku Bake. Kedua pesaing serta Keku Bake sendiri tetap memiliki keunggulan dalam usahanya masing-masing yang dimana angka tersebut hanya menggambarkan kelemahan serta kekuatan antar perusahaan maupun pesaing secara keseluruhan agar perusahaan dapat

membuat strategi apabila diperlukan dan serta mempertahankan keunggulan karena sudah lebih unggul dibandingkan pesaing.

Berdasarkan tabel 3.3 angka bobot yang tertera dalam tabel analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) didapat dari hasil survey 65 Responden laki-laki dan perempuan yang memiliki rentang usia 15 Tahun - >34 Tahun dengan domisili disekitar Tangerang dan Luar Tangerang.

3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2018:64) Analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*). Metode SWOT atau yang biasa dikenal dengan Strength, Weakness, Opportunities dan Threats ini digunakan untuk melihat kekuatan serta kelemahan perusahaan yang dijalani. Analisis ini sendiri menjelaskan bagaimana suatu perusahaan dalam keadaan yang kuat, keadaan yang lemah dalam menghadapi suatu ancaman. Berikut analisis SWOT untuk Perusahaan Keku Bake :

a. *Strength*

- 1) Jenis kue yang beragam dengan pilihan yang menarik
- 2) Lokasi usaha yang strategis
- 3) Kemasan produk yang baik
- 4) Sudah tersedia platform pembayaran non tunai
- 5) Kualitas Produk yang baik

b. *Weakness*

- 1) Produk yang belum dikenal luas





- 2) *Brand Image* belum terbentuk karena baru didirikan
- 3) Kurangnya promosi penjualan
- 4) Harga yang cukup tinggi

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

Opportunity

- 1) Belum ada banyak jenis pasar yang sama
- 2) Berkembangnya teknologi saat ini
- 3) Jumlah Konsumen yang besar
- 4) Permintaan terhadap kue dengan konsep Korea banyak diminati
- 5) Gaya hidup konsumtif
- 6) Program pemerintah yang mendukung UMKM

Threats

- 1) Kalah dalam persaingan produk sejenis
- 2) Jenis produk mudah ditiru
- 3) Loyalitas konsumen belum terbentuk

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. 4 Analisis SWOT Keku Bake

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis kue yang beragam dengan pilihan yang menarik 2. Lokasi usaha yang strategis 3. Kemasan Produk yang baik 4. Sudah tersedia platform pembayaran non tunai 5. Kualitas produk yang baik
<i>Opportunities</i>	<i>S-O Strategies</i>	<i>W-O Strategies</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada banyak jenis pasar yang sama 2. Berkembangnya teknologi saat ini 3. Jumlah konsumen yang besar 4. Permintaan terhadap kue dengan konsep Korea banyak diminati 5. Gaya hidup konsumtif 6. Program pemerintah yang mendukung UMKM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan teknologi sebagai sarana penjualan dan pemasaran dengan memperlihatkan produk Keku Bake (S1,S2,02) 2. Menjaga kualitas produk dan kualitas pelayanan (S5, 04) 3. Membangun dan menjaga relasi yang baik dengan pelanggan (S3, 02) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan perkembangan sarana teknologi (W2, 02, 04) 2. Melakukan Promosi yang gencar di sosial media (W1,W2,W3,05) 3. Membuat jenis produk dengan harga yang ekonomis agar dapat dibeli oleh semua kalangan masyarakat (W4,O3,04)
<i>Threats</i>	<i>S-T Strategies</i>	<i>W-T Strategies</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kalah dalam persaingan produk sejenis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan inovasi produk yang lebih kreatif dan lebih menarik (S1, T2,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi yang gencar agar <i>brand image</i> terbentuk (W1,W2,W3,T1,T3)

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



2. Jenis produk mudah ditiru		2. Mengembangkan variasi produk (T2)
3.Loyalitas konsumen belum terbentuk		

Sumber : Keku Bake, 2022

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

Penjelasan strategi yang dilakukan oleh Keku Bake dari analisis SWOT tersebut

adalah sebagai berikut:

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

STRATEGI SO

1. Memanfaatkan adanya perkembangan teknologi untuk memasarkan produk yang ditawarkan oleh Keku Bake agar lebih dikenal oleh masyarakat luas dengan memperlihatkan variasi produk dan tempat yang menarik agar dapat menarik perhatian dari pelanggan.
2. Menjaga kualitas produk dengan menggunakan bahan baku yang *premium* dan juga membuat semua produk sesuai dengan resep yang sudah dibuat sejak awal agar tetap menjaga kualitas serta rasa yang konsisten serta menjaga kualitas bahan baku yang juga selalu diperhatikan kesegarannya misalnya memberikan tanggal kapan tepung digunakan dan tepung yang baik hanya dapat digunakan setelah dibuka hanya 3 hari agar rasa dan kualitas produk tidak berubah. Dan umur bahan baku sendiri tergantung dari faktor lingkungan yang ada seperti kelembaban.
3. Membangun dan menjaga relasi dengan pelanggan baik melalui sosial media maupun secara *face-to-face* dengan pelanggan. Serta meningkatkan pelayanan dengan pelanggan dengan cara melayani pelanggan secara baik sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan kualitas hubungan dengan pelanggan.

STRATEGI WO

1. Memanfaatkan perkembangan teknologi dengan melakukan pemasaran melalui sosial media seperti Instagram, Facebook dan juga bekerja sama dengan menggunakan metode pembayaran elektronik/ *cashless*.

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.



2. Melakukan promosi yang gencar di media sosial dengan memberikan promo menarik bagi followers atau pengikut Instagram dari Keku Bake lalu menjaga relasi dengan pelanggan dengan menggunakan fitur-fitur yang ada di Instagram. Selain itu juga bekerja sama dengan influencer yang ada di Jakarta maupun Tangerang .
3. Membuat jenis produk yang dapat dibeli oleh semua kalangan masyarakat seperti menyediakan kue dalam ukuran yang lebih kecil atau dalam bentuk kue mangkok sehingga produk Keku Bake dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.

STRATEGI ST

1. Melakukan inovasi produk yang lebih kreatif dan menarik seperti menambahkan pilihan-pilihan untuk jenis kue serta desain yang lebih bervariasi lagi dan juga seperti menambahkan jenis-jenis kue yang hadir hanya pada saat hari-hari besar tertentu saja.

STRATEGI WT

1. Melakukan promosi yang gencar agar merek lebih dikenal oleh masyarakat luas dengan cara melakukan promosi yang menarik saat pembukaan sehingga dapat menarik perhatian masyarakat sekitar dan membuat masyarakat menjadi tahu keberadaan Keku Bake.
2. Mengembangkan variasi produk yang lebih menarik lagi agar siap menghadapi adanya peluang pesaing baru yang masuk misalkan menambahkan jenis kue yang dijual seperti *cupcake* atau kue mangkok atau *gluten free cake* untuk orang-orang vegan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.