



BAB III

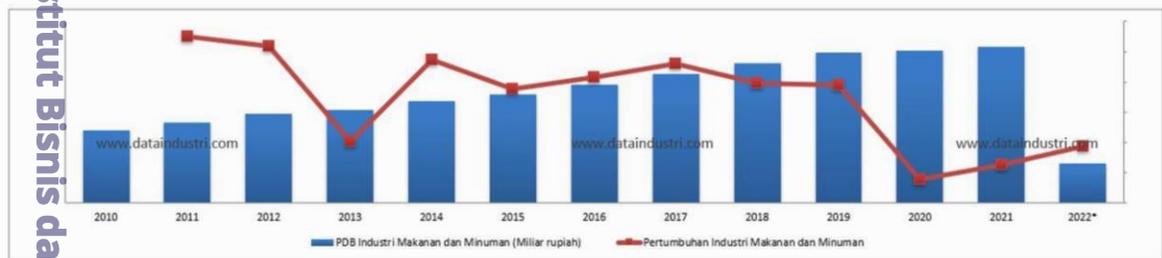
ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

3.1. Trend dan Pertumbuhan Industri

Industri makanan dan minuman adalah industri yang terus bertumbuh. Industri ini tetap tumbuh di masa pandemi Covid-19. Meskipun melambat, industri ini mampu bertahan dan terus tumbuh sejak 2011. Jika diukur menurut PDB atas dasar harga konstan (ADHK) 2010, industri makanan dan minuman tumbuh 2,54% menjadi Rp775,1 triliun pada tahun lalu dibanding tahun sebelumnya. Capaian tersebut lebih baik dibanding tahun sebelumnya yang hanya tumbuh 1,58%, tetapi lebih rendah dibanding sebelum pandemi yang tumbuh di atas 7%. Pertumbuhan bisnis makanan dan minuman masih tercatat sebagai pertumbuhan yang tinggi di berbagai belahan dunia.

Gambar 3. 1

Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman



Sumber <https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman/>

© Hak cipta milik IBKKG 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 IBKKG.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Alasan rasional outlet makanan tumbuh berkembang adalah karena bisnis ini menjajikan keuntungan yang besar. Perubahan gaya hidup masyarakat indonesia yang lebih konsumtif disertai dengan meningkatnya daya beli masyarakat menyebabkan bergesernya pola konsumsi yang mengarah pada intensitas masyarakat dalam membeli makanan di tempat makan dari pada memasak sendiri dirumah. Seiring dengan perkembangan zaman kuliner tidak hanya menjadi produk konsumsi saja, melainkan saat ini kuliner sudah menjadi gaya hidup dari masyarakat. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya bisnis kuliner saat ini yang berkembang dengan kreatifitas dan inovasi yang tinggi guna untuk memperoleh konsumen.

3.2. Analisis Pesaing

Dapur Pojok Nusantara perlu menganalisa pesaing untuk dapat membuat strategi yang lebih efektif. Juga dapat menghindari kesalahan-kesalahan *competitor* yang membatasi kinerja dari perusahaan tersebut. Pesaing menurut David (2017:59) adalah perusahaan yang menawarkan produk dan jasa sejenis dipasar yang sama. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip. Dengan berbagai perbandingan, penulis menentukan beberapa pesaing yang dikira memiliki produk yang sejenis dengan Dapur Pojok Nusantara :

1. Jalara mengutip beban atau seluruhnya tula ini siapa nca jumlah 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 IBKKG.

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



a. Profil Pesaing I

- 1) Nama perusahaan : Warung Bu Kris
- 2) Lokasi : Jl. Boulevard Timur Raya Blok ZD No. 1, Kelapa Gading, Jakarta Utara
- 3) Keunggulan : Rasa makanannya enak, harga terjangkau, varian makanannya banyak dan enak.
- 4) Kelemahan : Suasana kurang nyaman, kebersihan kurang terjaga, pelayanan kurang maksimal.

b. Profil Pesaing II

- 1) Nama perusahaan : Kembang Kawung
- 2) Lokasi : Jl. Kelapa Hibrida Raya Blok RB1 No. 29B, Kelapa Gading, Jakarta Utara
- 3) Keunggulan : Suasana nyaman, kebersihan baik, pelayanan ramah.
- 4) Kelemahan : Harga lumayan mahal, rasa makanan kurang berciri khas, jarang diadakan promosi.

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



Tabel 3. 1

Pesaing Dapur Pojok Nusantara

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Warung Bu Kris	Rasa makanannya enak	Suasana kurang nyaman
	Harga terjangkau	Kebersihan kurang terjaga
	Varian makanannya banyak dan enak	Pelayanan kurang maksimal
Kembang Kawung	Suasana nyaman	Harga lumayan mahal
	Kebersihan baik	Rasa makanan kurang berciri khas
	Pelayanan ramah	Jarang diadakan promosi

Sumber: <https://pergikuliner.com/blog/12-tempat-makan-murah-di-kelapa-gading>

3.3. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL akan dibutuhkan sebuah usaha untuk mengetahui kekuatan eksternal apa saja yang dapat berpengaruh bagi perusahaan, baik positif maupun negative. Menurut David (2017:45), kekuatan eksternal dibagi menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial, demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan teknologi; dan kekuatan persaingan. Analisis ini disebut analisis PESTEL (*Politics, Economy, Social, Technology, Environment, Legal*). a. Politik

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

1. Dilarang menyalin, 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.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKIG.



Politik adalah salah satu faktor utama dalam mendirikan suatu bisnis , politik merupakan suatu faktor yang perlu dipertimbangkan dalam mendirikan suatu usaha. Politik dalam Analisa PESTER berkaitan dengan kebijakan -kebijakan pemerintah terhadap industri atau bisnis yang ingin didirikan seperti ada kebijakan pemerintah yang mendorong suatu industri dengan memberikan pengurangan pajak dan mempermudah izin dan lain- 20 lain. Resiko politik harus diperhatikan karena perubahan kebijakan politik disuatu negara dapat menimbulkan dampak besar pada sektor keuangan dan perekonomian di dalam suatu negara. Dampak besar yang terasa adalah karena adanya pandemic Covid-19 karna banyak terjadi situasi yang tidak terduga dan berubahnya kebijakan pemerintah, selain itu penurunan kemampuan beli masyarakat karena banyaknya bisnis yang mengalami kerugian selama masa pandemi. Tetapi hal ini juga membawa hal positif, yaitu masyarakat yang lebih konsumtif dalam melakukan pembelian dari rumah.

b. Ekonomi

Ekonomi adalah factor yang penting dalam membuka atau mendirikan sebuah usaha. Ekonomi yang baik akan membuat daya beli cenderung lebih tinggi terhadap barang-barang atau produk-produk yang di jual di pasaran , namun bila ekonomi kurang baik akan cenderung membuat daya beli masyarakat akan menurun juga sehingga ekonomi merupakan suatu yang penting dalam mendirikan sebuah usaha. Faktor ekonomi memiliki dampak yang besar yang akan berpengaruh terhadap bisnis. Seperti suku bunga, daya beli, tingkat inflasi, pertumbuhan ekonomi dan lainnya. Yang sangat mempengaruhi Dapur Pojok Nusantara adalah daya beli. Di saat daya beli konsumen menurun, hal ini dapat berdampak buruk bagi para pemilik usaha atau bisnis, karena arus barang dan arus uang menjadi terhambat dikarenakan lemahnya daya beli konsumen masyarakat. Hal ini sangat berpengaruh bagi Dapur Pojok Nusantara yang merupakan usaha baru dalam menentukan strategi kedepannya. c. Sosial



Keadaan sosial merupakan suatu factor yang penting juga untuk membuat suatu usaha atau mendirikan suatu usaha. Keadaan Sosial ada berbagai macam seperti Demografi , mobilitas sosial , perubahan gaya hidup dan sebagainya. Demografi yang bisa menunjukkan jumlah penduduk Indonesia , mobilitas sosial yang menunjukkan tingkat daya beli masyarakat meningkat karena mobilitas sosialnya meningkat dari masyarakat kelas bawah ke kelas atas

dan perubahan gaya hidup masyarakat yang terus berubah seiring berjalannya waktu. Faktor social cukup menguntungkan bagi Dapur Pojok Nusantara, Pertumbuhan penduduk dan perubahan gaya hidup masyarakat memberikan peluang bagi pelaku bisnis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tinggi. Apalagi usaha kuliner tidak akan pernah ada matinya. Masyarakat memiliki gaya hidup yang telah mudah didapatkan, khususnya makanan.

e. Teknologi

Faktor teknologi adalah factor yang penting juga dalam mendirikan suatu usaha, karena teknologi yang ada pada setiap zaman tentu berbeda – beda dan bahkan terkadang negara mempunyai teknologi yang berbeda-beda juga . Teknologi merupakan factor yang penting karena teknologi dapat mempermudah sebuah bisnis agar dapat berjalan lebih baik dan juga dapat bersaing dengan pesaingnya. Penting bagi Dapur Pojok Nusantara untuk mengikuti perkembangan teknologi. Teknologi terus berkembang dari tahun ketahunnya dan perannya semakin banyak pengaruhnya terhadap sebuah usaha. Karena itu Dapur Pojok Nusantara diharuskan terus meningkatkan teknologi yang telah digunakan dan juga meningkatkan juga pengetahuan SDM yang menggunakannya. Ada beberapa hal yang dapat membantu perusahaan untuk berkembang dengan teknologi yaitu dengan memanfaatkan teknologi untuk memilih bahan ramah lingkungan dengan baik dan menerapkan industry 4.0 f. Lingkungan

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

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

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



Faktor lingkungan merupakan salah satu faktor yang penting dalam membangun atau mendirikan suatu bisnis, faktor lingkungan juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi usaha-usaha. Faktor lingkungan termasuk aspek ekologi dan lingkungan seperti cuaca, iklim, penyeimbangan lingkungan dan perubahan iklim yang terutama dapat mempengaruhi industri. Dalam faktor lingkungan terkadang cuaca merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi karena ada beberapa usaha yang terpengaruh misalnya dari pemasok yang tidak bisa memasok karena kendala jalan yang kurang baik saat cuaca hujan, faktor lainnya juga bisa dari limbah usaha sehingga pengusaha harus mengetahui bagaimana cara untuk membuang limbah tersebut agar tidak merusak lingkungan. Dapur Pojok Nusantara haruslah membuat dampak yang positif bagi keberlangsungan usaha dan lingkungan tersebut. Usaha ini akan mempermudah calon konsumennya dalam mendapatkan makanan secara mudah dan praktis. Selain itu Dapur Pojok Nusantara juga memperhatikan kelestarian lingkungan karena memilih bahan baku yang ramah lingkungan, serta tidak membuang limbah produksi ditempat yang tidak seharusnya.

a. Hukum

Faktor legal merupakan faktor yang penting dalam mendirikan suatu usaha. Faktor ini memiliki beberapa tumpang tindih dengan faktor politik. Namun, yang termasuk dalam faktor ini adalah undang-undang yang lebih spesifik Misalnya undang-undang ketenagakerjaan, undang-undang perlindungan konsumen, undang-undang hak cipta dan paten, serta undang-undang kesehatan dan keselamatan. Dalam mendirikan usaha, pengusaha harus menaati hukum yang ada agar proses bisnis dapat berjalan dengan lancar. Beberapa legalitas yang tentu diperlukan untuk sesuatu usaha adalah Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha



Perdagangan (SIUP) , Nomor Induk Berusaha (NIB) dan NPWP. Perusahaan Dapur Pojok Nusantara harus menaati peraturan yang sudah dibuat sehingga dapat bersaing secara sehat dengan para kompetitornya supaya tidak menimbulkan masalah di kedepannya, dengan cara mengikuti peraturan yang berlaku, dan juga mengurus izin agar usaha ini dapat berjalan sebagai perusahaan yang legal.

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

Untuk dapat bertahan dari masalah yang akan datang, sebuah usaha perlu untuk menganalisis lima kekuatan persaingan model Porter. Menurut Fred R. David analisis pesaing Porter ini digunakan untuk pendekatan secara luas dalam mengembangkan strategi di banyak industri. Lima kekuatan Porter (*Porter five force*) merupakan suatu model atau metode yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan kompetitif dalam suatu industri, yang dapat membantu menentukan kelemahan dan kekuatan industri tersebut.

1. Ancaman Pendatang Baru

Masuknya pemain baru dalam industri akan membuat persaingan menjadi ketat yang pada akhirnya dapat menyebabkan turunnya laba. Hal ini dapat diatasi dengan penanaman ciri khas perusahaan yang sulit diikuti oleh pendatang baru. Dapur Pojok Nusantara sendiri punya ciri khas tersendiri yaitu pilihan makanan dengan bumbu dari berbagai daerah di Indonesia. Sehingga ancaman pendatang baru dapat diminimalisir.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengizinkan penggunaan atau penyalinan dalam bentuk apapun dan penyalinannya untuk tujuan komersial atau untuk tujuan lain yang memerlukan dan menyebutkan sumber:
a. Penutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Penutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



2. Kekuatan tawar-menawar dari pemasok

Pemasok merupakan pihak yang penting karena akan mempengaruhi jalannya perusahaan, ketersediaan bahan baku bergantung kepada pemasok untuk dijadikan barang jadi. Dapur Pojok Nusantara akan bekerjasama dengan banyak pemasok, agar bisa memilih pemasok apabila terjadi kenaikan harga, dan bisa memilih pemasok yang paling menguntungkan di segala aspek.

1. Kekuatan tawar-menawar dari pembeli

Penawaran dari pembeli akan kuat ketika mereka membeli dalam jumlah banyak, atau ketika pembeli yang ada hanya sedikit sehingga memaksa perusahaan menjual produknya dengan harga yang lebih murah. Dapur Pojok Nusantara memberikan banyak pilihan bagi konsumen, tersedia menu dengan harga murah dan juga mahal yang kualitasnya disesuaikan dengan harganya. Sehingga kekuatan penawaran dapat disesuaikan oleh pembeli.

2. Potensi pengembangan produk pengganti

Bisnis yang bisa menyediakan substitusi daging bisa menjadi ancaman bagi Dapur Pojok Nusantara, contohnya adalah makanan vegetarian/ daging yang terbuat dari tumbuhan. Maka dari itu Dapur Pojok Nusantara akan selalu mengembangkan produknya sesuai dengan tren dan perkembangan zaman agar bisa selalu diterima bagi lidah pelanggan.

3. Persaingan Antar Perusahaan

Bisnis pasti memiliki saingan yang tidak dapat dihindari. Semakin banyaknya pesaing yang ada maka akan semakin sulit dan sedikit keuntungan yang diperoleh jika tidak pandai dalam menyusun strategi. Maka dari itu, Dapur Pojok Nusantara akan selalu mengusahakan



perkembangan dengan melihat saingan sebagai tolak ukurnya, agar dapat menghindari kesalahan mereka atau membuat keunikan yang tidak bisa mereka ikuti.

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

Competitive Profile Matrix (CPM) mengidentifikasi pesaing utama sebuah perusahaan serta kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahannya dalam hubungan dengan posisi strategis perusahaan sampel (David (2017:36)). CPM dibutuhkan untuk mengetahui faktor apa saja yang dibutuhkan perusahaan untuk dapat ditingkatkan, agar sejalan dengan kemauan masyarakat

Terdapat beberapa faktor didalam CPM :

a. *Weight*

Setiap faktor penentu keberhasilan harus diberi bobot mulai dari 0,0 (kurang penting) hingga 1,0 (sangat penting). Jumlah semua bobot harus sama dengan 1.0.

b. *Rating* (peringkat)

Peringkat dalam *Competitive Profile Matrix* memperlihatkan respon perusahaan terhadap faktor penentu keberhasilan sebuah usaha. Semakin tinggi *rating* yang didapat memperlihatkan respon yang baik dari perusahaan terhadap *Critical Success Factors*, dan juga sebaliknya bila *rating* rendah menunjukkan respon yang kurang baik. Peringkat dengan kisaran antara 1,0 - 4,0 dan dapat diterapkan untuk berbagai faktor.

c. *Total & Score*

Komponen *score* Merupakan nilai perkalian dari *rating* dan *weight*. Setiap perusahaan memperoleh nilai pada setiap faktor. Nilai tersebut akan dijumlah dan akan menghasilkan



total nilai. Total nilai tersebut mengindikasikan apabila total 25 nilai yang dimiliki sangat besar maka perusahaan tersebut lebih kuat dibanding *competitor*.

d. *Total Weighted Score* (Skor Total Tertimbang)

Total score dari berkisar antara 1 (rendah) hingga 4 (tinggi). Rata-rata total adalah 2,5. Sehingga perusahaan yang memiliki nilai dibawah 2,5 dikatakan perusahaan tersebut memiliki posisi yang relatif lemah dalam persaingan. Sementara itu, jika nilai diatas 2,5 dikatakan perusahaan tersebut memiliki posisi yang relatif kuat dalam persaingan.

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.



Tabel 3. 2

Competitive Profile Matrix Dapur Pojok Nusantara

Faktor Keberhasilan Penting	Weight	Dapur Pojok Nusantara		Warung Bu Kris		Kembang Kawung	
		Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot	Rating	Skor Bobot
Harga	0,17	4	0,68	4	0,68	3	0,51
Rasa Makanan	0,18	4	0,72	4	0,72	3	0,54
Pelayanan	0,16	3	0,48	3	0,48	4	0,64
Kebersihan	0,18	3	0,54	2	0,36	3	0,54
Banyaknya Promo	0,14	2	0,28	3	0,42	2	0,28
Sosial Media	0,17	3	0,51	4	0,68	3	0,51
Total	1		3,21		3,34		3,02

Sumber : Dapur Pojok Nusantara, 2021

Didalam *Competitive Profile Matrix* diatas, faktor penentunya adalah harga, rasa, pelayanan, kebersihan, banyaknya promo, dan sosial media. CPM diatas dibuat menggunakan google form yang diisi langsung oleh responden untuk menentukan weight/bobot dari CPM diatas. CPM ini juga membantu Dapur Pojok Nusantara dalam menentukan kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) dari Dapur Pojok Nusantara

a. Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Dapur Pojok Nusantara memberikan rating 4 pada harga karena

© Hak cipta ini dilindungi undang-undang. Dilarang untuk disebarluaskan atau digunakan untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.

1. Dilarang menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya. Penulisan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Penugutan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



memberikan harga yang murah dengan kualitas produk yang baik merupakan keunggulan dari Dapur Pojok Nusantara.

b. Kualitas makanan

Kualitas makanan juga merupakan keunggulan dari Dapur Pojok Nusantara yang ditonjolkan karena Dapur Pojok Nusantara memilih daging yang segar dan juga diolah oleh tenaga kerja yang sudah terlatih. Maka dari itu Dapur Pojok Nusantara memberikan rating 4 pada bagian kualitas makanan.

c. Pelayanan

Pelayanan baik dinilai dapat mendorong penjualan dari *upselling* yang dilakukan. Pelayanan dapat berupa banyak hal, seperti keramahan *customer service* terhadap para pelanggan, pengantaran barang yang tepat waktu, atau penyediaan barang yang cepat. Dengan meningkatkan hal-hal tersebut, citra *brand* bisa dikenal baik dan penjualan dapat meningkat. Suasana dan kenyamanan dari tempat makan juga masuk kedalam pelayanan. Selain itu karyawan dari Dapur Pojok Nusantara juga sudah berikan pelatihan agar dapat memberikan pelayanan yang baik kepada customer, maka dari itu poin pelayanan diberikan rating 3 oleh Dapur Pojok Nusantara.

d. Kebersihan

Kebersihan di dalam dunia kuliner sangatlah berpengaruh terhadap kenyamanan pelanggan. Dapur Pojok Nusantara selalu melatih karyawannya untuk mengutamakan kebersihan. Tetapi karena Dapur Pojok Nusantara berada di outdoor, debu atau sampah tidak

1. Dilarang menyalin atau menjiplak isi atau seluruhnya 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dapat hilang sepenuhnya, maka dari itu penulis memberikan rating 3 pada poin kebersihan untuk Dapur Pojok Nusantara.

e. Banyaknya Promo

Promo pada menu-menu Dapur Pojok Nusantara akan diberikan untuk makan ditempat maupun untuk pemesanan secara online. Promo penting untuk membesarkan brand dan meningkatkan awareness dari Dapur Pojok Nusantara. Tetapi Dapur Pojok Nusantara hanya dapat memberikan promo terbatas di tahun awal. Tetapi kedepannya Dapur Pojok Nusantara akan meningkatkan promo yang diberikan dari waktu ke waktu. f. Sosial Media

Sosial media penting bagi sebuah usaha untuk memperluas brandnya secara online. Dapur Pojok Nusantara sudah mempunyai sosial media yang lama berjalan, maka dari itu penulis memberikan rating 3 di poin sosial media.

3.6. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Dapur Pojok Nusantara perlu melakukan analisis SWOT agar bisa membuat strategi-strategi untuk perkembangan perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Lingkungan internal perusahaan (strengths and weakness) terdapat dua faktor, yaitu kekuatan dan kelemahan. Kekuatan adalah cara perusahaan bersaing dengan cara yang menarik atau berbeda dengan pesaing lainnya dan juga merupakan faktor-faktor internal positif yang dapat digunakan perusahaan untuk bertahan di suatu pasar serta untuk maju di suatu pasar, strength ini juga digunakan untuk mencapai visi dan misi Sedangkan kelemahan adalah tantangan perusahaan secara internal yang mampu diambil sebagai suatu keuntungan oleh pesaing lain dan merupakan faktor-faktor internal negative yang menghalangi perusahaan untuk dapat bertahan dan maju di suatu pasar, weakness ini juga menghalangi perusahaan untuk mencapai visi dan misi yang sudah

Hak cipta dilindungi Undang-Undang
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 IBKKG.

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



ditetapkan. Lingkungan eksternal perusahaan (*Opportunity and threat*) terdapat dua faktor, yaitu kesempatan dan ancaman. Kesempatan adalah tantangan perusahaan untuk mencapai target penjualan secara untung. Perusahaan mampu melihat peluang sebagai kesempatan untuk menjual produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen, merupakan faktor-faktor eksternal positif yang dapat menjadi suatu peluang yang dapat dimanfaatkan suatu perusahaan untuk dapat lebih cepat mencapai visi dan misi yang telah ditentukan. Sedangkan ancaman adalah tantangan atau tren yang tidak menguntungkan secara eksternal sehingga dapat menurunkan keuntungan perusahaan atau faktor-faktor eksternal negative yang dapat menjadi ancaman perusahaan untuk mencapai visi dan misi yang sudah ditetapkan. Berikut adalah analisis SWOT pada Dapur Pojok Nusantara :

1. Kekuatan / Strength :

- a. Harga terjangkau
- b. Fasilitas yang nyaman
- c. Resep khusus sehingga sulit untuk ditiru.
- d. Kualitas produk yang baik

2. Kelemahan / Weakness :

- a. Belum ada cabang
- b. Brand masih baru sehingga belum dikenal masyarakat
- c. Lokasi kurang strategis
- d. Kurangnya promo yang diberikan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya tulisan 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. Peluang / Opportunity :



Hak cipta dimiliki oleh Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- a. Konsep makanan Indonesia yang disukai oleh sebagian masyarakat.
- b. Tempat nyaman sehingga tercipta keloyalan pelanggan.
- c. Sudah bekerjasama dengan berbagai perusahaan layanan antar makanan.
- d. Bahan baku mudah untuk diperoleh.
- e. Banyak variasi produk

4. Ancaman / Threats :

- a. Makanan luar Indonesia yang mulai mendunia.
- b. Banyak kompetitor yang menyediakan menu makanan Indonesia.
- c. Tren makanan yang berubah-ubah.
- d. Harga bahan baku yang terus berubah.

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



Tabel 3. 3

SWOT Analysis

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

Internal	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga terjangkau 2. Fasilitas yang nyaman 3. Resep khusus sehingga sulit untuk ditiru. 4. Kualitas produk yang baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada cabang 2. Brand masih baru sehingga belum dikenal masyarakat 3. Lokasi kurang strategis 4. Kurangnya promo yang diberikan.
Eksternal	<i>Opportunity</i>	<i>Strategi WO</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep makanan Indonesia yang disukai oleh sebagian masyarakat. 2. Tempat nyaman sehingga tercipta kelayakan pelanggan. 3. Sudah bekerjasama dengan berbagai perusahaan layanan antar makanan. 4. Bahan baku mudah untuk diperoleh. 5. Banyak variasi produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat lebih banyak cabang ketika usaha sudah siap (W1, W2, W3 O1, O2) 2. Memberikan lebih banyak promo secara online dan offline (W2, W4, O3) 3. Ikut banyak event makanan untuk mempromosikan brand (W2, O1, O5)
	<i>Threats</i>	<i>Strategi ST</i>
		<i>Strategi WT</i>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Threats

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilakukan pengutip 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.



<ol style="list-style-type: none">1. Makanan luar Indonesia yang mulai mendunia.2. Banyak kompetitor yang menyediakan menu makanan Indonesia.3. Tren makanan yang berubah-ubah.4. Harga bahan baku yang terus berubah.	<ol style="list-style-type: none">1. Menjalin kerjasama yang baik dengan suplier bahan baku (S1, T4)2. Mengembangkan keunikan brand agar dapat bersaing dengan kompetitor (S3, S4, T2, T3)3. Menjadikan harga dan kualitas produk sebagai keunggulan brand (S1, S4, S2,S3,S4)4. Membuat menu makanan unik yang sulit diikuti brand lain (S3, T2)5. Membuat dan meningkatkan kenyamanan restoran sebagai daya saing yang kuat (S2, T2)	<ol style="list-style-type: none">1. Memanfaatkan promo kompetitor untuk dipelajari dan dikembangkan (W4, T2)2. Mempromosikan keunggulan unik brand yang berbeda dari kompetitor (W2, T2)3. Membuat cabang di tempat yang sedang viral dan juga strategis dan nyaman (W1, W3, T2, T3)
---	---	---

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin 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.