

## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

#### 3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Dilihat dari kondisi dan situasi sekarang ini, pertumbuhan yang terpesat menurut saya adalah bidang industri kesehatan karena semenjak adanya virus covid-19, membuat setiap orang semakin sadar pentingnya menjaga kesehatan bukan hanya dari luar, tetapi juga dari dalam. Dampak dari kesadaran tersebut, mereka menjadi peduli bagaimana cara makan dan olahraga dengan baik serta benar. Jadi, perilaku konsumen saat ini sangat amat berubah dikarenakan adanya pandemi yang terjadi saat bulan Februari 2020 lalu. Hal itu menyebabkan usaha *smoothie bowl* sangat berpotensi memiliki tingkat permintaan yang tinggi di pasaran, dengan melihat perubahan perilaku konsumen. “Blendeur Bowls” juga memiliki konsep yang akan ditegakkan yaitu ‘*as your meal replacement* / sebagai makanan pengganti anda.’ Hal ini akan menambah daya tarik orang banyak yang bosan dengan makan makanan yang seperti biasa mereka makan.

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

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

**Tabel 3.1**

#### Analisa Pesaing terhadap Blendeur Bowls

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Nalu Bowls	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sudah ada di banyak tempat sehingga semakin mudah dikenal.</li> <li>2. Membangun brand dengan ciri khas 'Bali' sehingga mudah dikenal pelanggan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga per bowl yang lumayan mahal.</li> <li>2. Hanya ada sedikit variant.</li> </ol>
Berrywell	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harganya yang terjangkau</li> <li>2. Dimiliki oleh seorang chef 'Renatta' yang terkenal dan bisa membangun trust kepada pelanggan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang bermain di sosial media.</li> <li>2. Kurangnya konsep yang kuat dari segi manfaat produk</li> </ol>
Blendeur Bowls	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsep yang ditawarkan sangat kuat.</li> <li>2. Menggunakan banyak kekuatan influencer sehingga trust terbangun secara perlahan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang banyak jenis menu yang ditawarkan.</li> <li>2. Kurang aktif memainkan sosial media sehingga kurang dalam membangun hubungan dengan pelanggan, kurang foto atau video yang mengunggah selera, dan kurang promo-promo menarik.</li> <li>3. Tidak ada outlet yang dapat dilihat karena masih home industry.</li> </ol>

Sumber: Data diolah tahun 2023

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

Analisa PESTEL sangat bermanfaat guna mengenali area eksternal bisnis yang beroperasi serta ancaman yang akan dirasakan pada bagian aktivitas operasional usaha. Banyak hal-hal penting yang wajib diperhatikan karena aktivitas eksternal mayoritas tidak dapat di kendalikan oleh usaha. Maka dari itu, analisa tersebut wajib dilakukan



guna meminimalisir akibat dikemudian hari yang dapat merugikan usaha. (Team FME, 2018b). Berikut ini merupakan analisis PESTEL dari usaha “Blendeur Bowls”:

#### a. Political

Jika dilihat dari segi politik apakah ada pengaruh terhadap usaha yang saya jalankan, tentu tidak ada pengaruh sama sekali karena saya menjual sebuah produk yang bisa bermanfaat untuk semua orang / kalangan. Jadi, tidak akan ada masalah dengan adanya politik apapun.

#### b. Economy

Dilihat dari sisi ekonomi, jika situasi ekonomi memburuk, maka akan berdampak:

##### 1) Permintaan konsumen akan menurun

Konsumsi keuangan konsumen menurun sehingga permintaan akan produk menjadi sedikit dan berkurang. Ini akan berdampak terhadap penjualan usaha yang saya jalankan.

##### 2) Harga bahan baku meningkat

Dengan meningkatnya harga pada bahan baku, harga jual produk juga akan ikut meningkat.

#### c. Social

Sosial pun penting dibangun menurut saya. Karena untuk semakin tersebar brand yang kita buat, kita harus punya banyak lingkup sosial atau komunitas sehingga brand kita dapat banyak tersebar melalui sosial. Caranya yaitu:

##### 1) Ikut andil dalam pembagian makanan sehat gratis

##### 2) Memberikan kampanye hidup sehat di sosial media

#### d. Technology

Ini yang paling penting menurut saya karena teknologi tentunya untuk menunjang *brand awareness, marketing, sales* di era sekarang karena semua orang sudah serba



sosial media. Maka dari itu, kita sebagai pelaku usaha harus terus beradaptasi sehingga dapat tetap bersaing di zaman seperti ini.

#### e. Environment

Mengenai lingkungan yang dibangun juga harus menunjukkan citra bersih dan sehat karena untuk menunjang apa yang saya jual sehingga pelanggan dapat melihat hal tersebut.

#### f. Legal

Hukum tentu perlu ada karena secara bisnis supaya lebih aman dan tidak diambil hak patennya. Lalu sertifikat-sertifikat yang dibutuhkan demi mendukung kepercayaan produk seperti BPOM, HALAL MUI, dll.

### 3.4 Analisis Pesaing

Persaingan Model Porter adalah untuk mempertimbangkan lima kekuatan sebagai daya tarik usaha dengan persaingan (Team FME, 2018a).

#### a. *Threat of new entrants* (Hambatan bagi Pendetang Baru)

Hambatan yang akan dirasakan diawal tentunya kepercayaan diri dan mentalitas sebagai seorang wirausaha. Karena seiring berjalan waktu, kita akan diuji dan mengalami kesulitan dari berbagai aspek seperti mengembangkan menu, mencari pelanggan yang loyal, mengembangkan brand supaya semakin dikenal, dihujat kiri dan kanan, dan lain-lain. Ditambah lagi, produk yang saya ciptakan ini perlu *knowledge* yang cukup untuk memahami campuran dari setiap komposisi agar tercipta rasa yang enak dan nutrisi yang tepat dari setiap menu. Tetapi, saya yakin itu semua dapat dipelajari. Yang sulit untuk dipertahankan yaitu mentalitas sebagai pengusaha untuk konsisten, pantang menyerah, dan coba terus apapun yang bisa dilakukan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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 IBI RKG.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI RKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



**b. *Bargaining power of suppliers (Daya Tawar Pemasok)***

Bahan baku yang dipakai / dibutuhkan tentunya mudah untuk didapat. Bisa dari pasar tradisional terdekat atau yang paling mudah zaman sekarang ini, yaitu di e-commerce terpercaya. Semua menyediakan apa yang dibutuhkan, seperti buah-buahan, plastik, paper bag, sticker, mangkuk, sendok, dan lain-lain. Jadi untuk supplier, tidak begitu khawatir karena barang-barang tersebut banyak beredar di pasaran dan harganya relatif tergantung tingkat kepercayaan mereka terhadap kita atau quantity yang kita beli terhadap mereka.

**c. *Bargaining power of buyers (Daya Tawar Pembeli)***

Untuk produk smoothie bowl ini, pembeli banyak melihat value dari produk yang ditawarkan sehingga daya tawar mereka juga rendah dan willingness / kerelaan mereka untuk membeli pun sangat tinggi. Bukan hanya itu, banyak kompetitor yang menyediakan produk tersebut dengan harga cukup tinggi dan dengan rasa yang kurang serta tidak ada konsep matang yang ditawarkan.

**d. *Threat of substitutes (Hambatan bagi Produk Pengganti)***

Produk pengganti jelas ada banyak dan beredar di pasaran. Tetapi saya yakin sebuah produk dengan konsep yang kuat, akan terus diingat oleh pelanggan tanpa memperdulikan produk pengganti yang ada di sekitar atau beredar di pasaran.

**e. *Rivalry among existing competitors (Tingkat Persaingan dengan Kompetitor)***

Persaingan yang ada sekarang ini memang cukup banyak dan ketat. Tetapi, saya yakin ketika kita menciptakan sebuah loyalitas terhadap pelanggan satu per satu, kita

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



menjaga dan memperlakukan pelanggan kita dengan sangat baik, mereka akan dengan sendirinya loyal terhadap produk kita dan tidak beralih ke produk lain. Saya yakin lebih baik memiliki pelanggan hanya 100 orang tetapi dengan loyalitas tinggi dibandingkan dengan 1000 pelanggan tanpa ada hubungan dengan mereka sedikitpun.

### 3.5 Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses

Tabel 3.2

Analisa Faktor-Faktor Kunci Sukses

Faktor Penentu Keberhasilan (CPM)	Bobot	Nalu Bows		Berrywell		Blendeur Bows	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Teknologi	0.1	3	0.3	2	0.2	3	0.3
Inovasi	0.3	3.5	1.05	4	1.2	4	1.2
Pelayanan	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Jaringan	0.1	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Pemasaran	0.3	3.5	1.05	4	1.2	4	1.2
Merek	0.05	4	0.2	3	0.15	3	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3.35</b>		<b>3.5</b>		<b>3.6</b>

Sumber: Data diolah tahun 2023

Berdasarkan tabel 3.2, terdapat angka pemeringkatan terhadap faktor penentu keberhasilan yaitu: *very weakness* (1), *weakness* (2), *strong* (3), dan *very strong* (4).

Dengan skor terbaik adalah Blendeur Bows.

### 3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

#### a. Kekuatan (*strength*)

1.) Sebagai makanan alternatif yang sehat

*Smoothie bowl* ini memiliki konsep bahwa produk makanan ini bisa menjadi pengganti satu kali makan seseorang. Jadi, ketika orang sudah bosan dengan



makanan biasanya atau sulit untuk makan berat saat pagi hari, smoothie bowl ini menjadi pilihan bagi mereka.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- 2.) *Smoothie bowl (food alternative)* ini mudah didapatkan  
Telah tersedia di aplikasi seperti grabfood & gofood sehingga bisa dengan mudah di pesan melalui aplikasi tersebut.
- 3.) Harga lebih murah dibandingkan dengan kompetitor sejenis  
*Smoothie bowl (food alternative)* ini memiliki harga yang dibawah pasaran tetapi dengan kualitas yang bersaing.
- 4.) Bahan dasar segar dan tanpa pengawet  
Dibuat dengan penuh perhatian akan kesegaran dari buah-buahan itu sendiri serta tanpa gula tambahan dan bahan-bahan pengawet.
- 5.) Kemasan menarik  
Desain dan packaging yang menarik membuat pelanggan semakin tertarik untuk membeli dan menikmatinya.
- 6.) Memiliki beberapa varian rasa dan ukuran  
Pelanggan dapat memilih varian mana yang mereka paling minati dan sukai serta ukuran besar atau kecil yang cocok untuk kantong serta perut mereka.

b. Kelemahan (*weaknesses*)

- 1.) Produk tidak tahan lama  
Hanya dapat bertahan 3-4 hari di dalam lemari pendingin serta 3-4 jam di suhu ruangan sehingga tidak bisa disimpan terlalu lama.
- 2.) Hanya melayani penjualan online  
Belum ada outlet offline yang menyebar sehingga pelanggan tidak dapat datang dan melihat secara langsung toko serta pembuatan smoothie bowl.
- 3.) SDM terbatas

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.



Tiap orang masih merangkap beberapa / banyak pekerjaan karena masih belum mencapai omset tertentu untuk mempekerjakan orang sehingga pekerjaan kurang maksimal ke satu bidang.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**c. Peluang (*Opportunities*)**

1.) Menjadi makanan alternatif terbaik

Mempunyai kesempatan untuk merubah konsep orang tentang pentingnya sarapan atau makan pagi dan memberikan perspektif lain bahwa makanan harian tidak harus selalu nasi dan lauk semata, tetapi bisa diganti dengan smoothie bowl sebagai *food alternative*.

2.) Membuat franchise usaha makanan sehat

Berkesempatan untuk bekerjasama dengan orang lain yang memiliki passion yang sama di bidang kesehatan dan kepedulian yang sama terhadap gaya hidup sehat.

**d. Ancaman (*threat*)**

1.) Harga buah yang tidak stabil

Hal ini menyebabkan ketidakstabilan HPP dan berdampak pada keuntungan perusahaan.

2.) Kualitas buah tidak tahan lama

Dapat menyebabkan kerugian karena seringnya terjadi kebusukan dari buah tersebut sehingga menjadi waste / terbuang.

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

SWOT Quadrant terhadap Blendeur Bowls

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

<p><b>Strength</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.) Sebagai makanan alternatif yang sehat. <i>Smoothie bowl</i> ini memiliki konsep bahwa produk makanan ini bisa menjadi pengganti satu kali makan seseorang. Jadi, ketika orang sudah bosan dengan makanan biasanya atau sulit untuk makan berat saat pagi hari, smoothie bowl ini menjadi pilihan bagi mereka.</li> <li>2.) <i>Smoothie bowl (food alternative)</i> ini mudah didapatkan, yang dimana telah tersedia di aplikasi seperti grabfood &amp; gofood sehingga bisa dengan mudah di pesan melalui aplikasi tersebut.</li> <li>3.) Harga lebih murah dibandingkan dengan kompetitor sejenis. <i>Smoothie bowl (food alternative)</i> ini memiliki harga yang dibawah pasaran tetapi dengan kualitas yang bersaing.</li> <li>4.) Bahan dasar segar dan tanpa pengawet yaitu dibuat dengan penuh perhatian akan kesegaran dari buah-buahan itu sendiri serta tanpa gula tambahan dan bahan-bahan pengawet.</li> <li>5.) Kemasan menarik. Desain dan packaging yang menarik membuat pelanggan semakin tertarik untuk membeli dan menikmatinya.</li> <li>6.) Memiliki beberapa varian rasa dan ukuran. Pelanggan dapat memilih varian mana yang mereka paling minati dan sukai serta ukuran besar atau kecil yang cocok untuk kantong serta perut mereka.</li> </ol>	<p><b>Weakness</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.) Produk tidak tahan lama. Hanya dapat bertahan 3-4 hari di dalam lemari pendingin serta 3-4 jam di suhu ruangan sehingga tidak bisa disimpan terlalu lama.</li> <li>2.) Hanya melayani penjualan online. Belum ada outlet offline yang menyebar sehingga pelanggan tidak dapat datang dan melihat secara langsung toko serta pembuatan smoothie bowl.</li> <li>3.) SDM terbatas. Tiap orang masih merangkap beberapa / banyak pekerjaan karena masih belum mencapai omset tertentu untuk mempekerjakan orang sehingga pekerjaan kurang maksimal ke satu bidang.</li> </ol>
<p><b>Opportunities</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.) Menjadi makanan alternatif terbaik. Dengan begitu, saya mempunyai kesempatan untuk merubah konsep orang tentang pentingnya sarapan atau</li> </ol>	<p><b>S-O Strategies</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.) Memberikan pelayanan dan citra terbaik dengan mempertahankan rasa dan kualitas dari produk smoothie bowl “Blendeur Bowls” sebagai alternatif makanan terbaik. (S1, O1)</li> </ol>
	<p><b>W-O Strategies</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.) Membuat gerai lebih banyak daripada sebelumnya untuk memperkenalkan produk lebih luas dan memperbesar pangsa pasar. (W2, O2)</li> </ol>



<p>makan pagi dan memberikan perspektif lain bahwa makanan harian tidak harus nasi dan lauk semata, tetapi bisa diganti dengan smoothie bowl sebagai <i>food alternative</i>.</p> <p>2.) Membuat franchise usaha makanan sehat. Hal ini dapat menjadi kesempatan untuk saya bekerjasama dengan orang lain yang memiliki minat yang sama di bidang kesehatan dan kepedulian yang sama terhadap gaya hidup sehat.</p>	<p>2.) Memberikan varian-varian terbaru untuk para pelanggan agar usaha Blendeur Bowls dapat terus bersaing dengan kompetitor dan dapat tetap mengikuti tren yang ada. (S6, O1)</p>	<p>2.) Membuat produk yang lebih tahan lama dan bisa dikirimkan dengan jarak yang lebih jauh agar pasar lebih diperluas. (W1, O2)</p>
<p><b>Threats</b></p> <p>1.) Harga buah yang tidak stabil dapat menyebabkan suatu ketidakstabilan kepada HPP dan berdampak pada keuntungan perusahaan.</p> <p>2.) Kualitas buah tidak tahan lama. Hal ini menyebabkan kerugian karena seringnya terjadi kebusukan dari buah tersebut sehingga menjadi waste / terbuang.</p>	<p><b>S-T Strategies</b></p> <p>1.) Dengan adanya varian yang berbeda-beda, Blendeur Bowls dapat mengantisipasi adanya buah-buah yang tergolong musiman dan sulit dicari saat waktu tertentu serta harga yang melambung naik. Untuk itu, varian-varian yang berbeda dapat menjadi solusi dari hal tersebut. (S6, T1)</p>	<p><b>W-T Strategies</b></p> <p>1.) Membentuk SDM lebih banyak dan terlatih agar dapat mengisi setiap bagian yang diperlukan oleh perusahaan sehingga kemajuan perusahaan semakin signifikan dan melesat. Ada divisi <i>R&amp;D</i> yang dapat melakukan pencarian dan penelitian, divisi pemasaran yang dapat fokus pada <i>social media</i>, dan sebagainya.</p>

Sumber: Data diolah tahun 2023