



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Sebelum menjalankan sebuah usaha atau bisnis, pengusaha perlu melakukan analisis industri dan menganalisis apa yang akan dihadapi untuk kedepannya. Untuk melakukan Analisa industry yang akan dijalankan, data trend dan pertumbuhan industry adalah hal yang sangat menentukan dan penting untuk seorang pengusaha.

Ubi merupakan salah satu jenis makanan yang cukup diminati dan berkembang di Indonesia yang dapat dilihat pada Gambar 1.1. Selain itu, dapat dilihat dari banyaknya makanan yang berbahan dasar ubi di Indonesia seperti biji salak, donut ubi, dan bolu kukus ubi. Hal ini menjadi bukti bahwa bisnis ini memiliki peluang yang cukup besar. Masyarakat Indonesia akan selalu penasaran apabila ada variasi baru dari makanan yang berbahan dasar ubi.

Setiap tahunnya bisnis di bidang kuliner memiliki peluang yang cukup stabil dan menjanjikan. Pandemic Covid-19 telah mendorong tren digitalisasi meningkat dengan pesat dan membentuk suatu kebiasaan baru dalam masyarakat untuk terbiasa dalam era sekarang. Era indutri sekarang ini yang sangat berkembang dapat memudahkan pengusaha dalam menjalankan bisnisnya. Dengan adanya internet dan gadget dapat membuat pengusaha untuk lebih mudah memasarkan produknya melalui social media dan aplikasi seperti Gojek, Shoppe, dan Grab. Dengan adanya social media dapat menjangkau lebih luas konsumen sehingga akan membuat brand tersebut lebih dikenal. Dengan adanya aplikasi tersebut dapat lebih memudahkan konsumen untuk membeli produk kita dan

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.



dengan aplikasi tersebut kita dapat memberikan diskon atau promo sehingga dapat menarik pelanggan lebih banyak lagi.

Dengan meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia akan berpengaruh positif bagi pemilik usaha kuliner karena dengan meningkatnya jumlah penduduk, maka akan meningkat juga dari segi kebutuhan makanan sehingga bisnis ini memiliki peluang yang besar. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada September tahun 2021 mengumumkan bahwa jumlah penduduk Indonesia ada sekitar 276,4 juta penduduk, angka ini meningkat sekitar 31,3 juta jiwa dari total penduduk Indonesia pada tahun 2011 yang sebanyak 245,1 juta jiwa. Hal ini sangat akan berdampak positif bagi pelaku bisnis kuliner.

## B. Analisis Pesaing

Dalam sebuah usaha atau bisnis pesaing merupakan hal yang sangat wajar dan pasti ditemui. Untuk itu pelaku bisnis harus memiliki strategi khusus dan harus memiliki ciri khas yang membedakan dari para pesaing. Untuk dapat menjadi unik, pelaku bisnis harus mengetahui kelebihan dan kekurangan pesaing. Pelaku bisnis juga perlu mengetahui siapa yang akan menjadi pesaing terkuat dalam bisnis yang akan dijalankan.

Pelaku usaha juga perlu mengetahui hal-hal yang dapat menjadi pembeda untuk produk kita seperti kualitas produk, harga produk, dan promosi yang dilakukan pesaing. Dengan mengetahui hal-hal tersebut, pelaku usaha dapat mengetahui kelemahan dan kekurangan pesaing sehingga pelaku usaha dapat membuat produk yang lebih baik sehingga dapat bersaing.

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 3.1**  
**Identifikasi keunggulan Dan Kelemahan Pesaing**

PESAIING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Bola ubi Kopong Boboho	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sering melakukan promosi</li> <li>2. Harga cukup terjangkau</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang aktif dalam social media</li> <li>2. Varian rasa dan topping sedikit</li> <li>3. Bola ubi yang tidak kopong</li> </ol>
Bobobo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki beberapa cabang</li> <li>2. Memiliki beberapa varian menu</li> <li>3. Cukup aktif di social media</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pelayanan yang kurang ramah</li> <li>2. Kualitas produk yang kurang konsisten</li> <li>3. Jarang menghadirkan promo</li> </ol>

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

Berdasarkan tabel di atas, kedua pesaing memiliki kelemahan dan kelebihan masing-masing. Boboho merupakan suatu brand yang berdiri tahun 2021 dan berlokasi di Jelambar dan Tangerang. Boboho menjual bola ubi dengan harga Rp20.000/porsi. Boboho memiliki omset sekitar 20 juta sampai 30 juta perbulan. Boboho cukup aktif melakukan promosi pada aplikasi *online* yang membuat konsumen tertarik. Selain itu Boboho juga memiliki harga yang cukup terjangkau, namun Boboho kurang aktif mempromosikan brandnya pada social media yang berdampak pada kurangnya pengetahuan terhadap brand Boboho. Boboho juga memiliki varian rasa dan topping yang tidak banyak. Hal ini dapat membuat konsumen merasa bosan dan jenuh untuk memakannya. Bola ubi yang tidak kopong juga merupakan salah satu kelemahan yang ada pada brand Boboho.

Bobobi merupakan brand bola ubi yang sudah cukup terkenal. Bobobi berdiri pada tahun 2016. Bobobi menjual produk bola ubinya dengan harga Rp25.000/porsi. Bobobi memiliki omset sekitar 30 juta sampai 45 juta perbulan. Bobobi sudah memiliki 5 cabang yaitu di Karawaci, Pontianak, Serpong,

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

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



Alamsutera, dan Semarang. Varian menu yang di tawarkan juga cukup beragam seperti bola ubi original, pandan, ubi ungu. Topping yang disediakan ada keju dan coklat. Bobobi merupakan brand yang cukup aktif dalam social media seperti mengunggah postingan di Instagram. Selain keunggulan yang ada, Bobobi juga memiliki beberapa kelemahan seperti pelayanan yang kurang ramah terlihat dari karyawan yang kurang senyum dan respon yang kurang baik. Kualitas produk yang di tawarkan juga kurang konsisten seperti bentuk bola ubi yang tidak bulat (sedikit lonjong). Bobobi juga jarang menghadirkan promo terlihat dari social media Instagram yang hanya memposting menu dan proses pembuatannya saja.

### C. Analisis PESTEL (Political, Economy, Social, Technology, Environment, dan Legal)

Analisis PESTEL digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan eksternal yang secara langsung maupun tidak langsung akan memengaruhi suatu organisasi. Faktor-faktor tersebut meliputi *political, economy, social, technological, environmental, dan legal*. Riyanto (2022) menyebutkan analisis PESTEL dilakukan dengan cara memantau, menemukan, dan mengenali tekanan-tekanan eksternal, kemudian merumuskan respon terbaik terhadap perubahan lingkungan makro yang terjadi.

Berikut adalah analisis PESTEL untuk perusahaan Bola Ubi NomNom:

#### 1. Politic

Dalam suatu bisnis, sangat penting bagi perusahaan untuk menyadari resiko politik dan kemungkinan dampak yang dapat memengaruhi bisnis. Hal ini harus diperhatikan karena setiap langkah atau keputusan politik yang di ambil dapat berpengaruh besar pada sektor keuangan dan perekonomian negara. Faktor politik yang dapat berdampak



antara lain kebijakan perpajakan, peraturan ketenagakerjaan, peraturan daerah, peraturan tentang perdagangan dan stabilitas politik di wilayah tempat perusahaan berada. Faktor politik yang dapat mempengaruhi sebuah bisnis antara lain kebijakan *flat price* minyak goreng sawit. Hal ini berhasil meningkatkan percepatan distribusi sehingga mengurangi kelangkaan minyak goreng.

Selain itu, pemerintah mendukung UMKM dengan menurunkan tarif pajak. Pemerintah mengeluarkan kebijakan pengurangan tarif pajak yang tertuang dalam peraturan pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018, yang mengatur tentang pengenaan PPh Final Pasal 4 ayat (2) Tentang pajak Penghasilan atas penghasilan Pelaku Usaha oleh Wajib Pajak yang memiliki pendapatan kotor hingga 4,8 Miliar Rupiah dalam satu tahun pajak, mencabut Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 yang telah berlaku selama lima tahun sejak pemberlakuannya 1 juli 2013. Berdasarkan keputusan pemerintah tersebut, pajak penghasilan bagi UMKM diturunkan dari 1% menjadi 0,5%.

Faktor-faktor politik tersebut akan berdampak positif terhadap Bola Ubi NomNom dan menjadi peluang yang baik bagi Bola Ubi NomNom. Dengan adanya kebijakan *flat price* minyak goreng membuat Bola Ubi NomNom tidak akan kesulitan untuk mendapatkan bahan utama dalam pembuatan bola ubi yaitu minyak goreng sehingga berdampak langsung terhadap pendapatan dari Bola Ubi NomNom. Selain itu kebijakan menurunkan tarif pajak juga akan memberikan dampak yang positif bagi kelangsungan usaha Bola Ubi NomNom. Dengan adanya kebijakan menurunkan tarif pajak membuat pajak yang harus di bayarkan oleh Bola

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



Ubi NomNom akan hanya 0,5% sehingga akan meringankan beban pajak Bola Ubi NomNom dan akan berpengaruh secara langsung pada pendapatan dari Bola Ubi NomNom.

Dampak peluang yang dirasakan oleh Bola Ubi NomNom adalah:

- a. Dapat memudahkan Bola Ubi NomNom dalam mendapatkan bahan baku dalam pembuatan bola ubi yaitu minyak goreng.
- b. Dengan adanya penurunan tarif pajak, meringankan beban pajak Bola Ubi NomNom sehingga dapat berdampak positif bagi keberlangsungan aktivitas usaha Bola Ubi NomNom.

## 2. *Economy*

Faktor ekonomi memiliki dampak yang signifikan terhadap UMKM. Pertumbuhan ekonomi yang meningkat akan mendorong pertumbuhan pendapatan masyarakat, sehingga daya beli masyarakat juga akan meningkat. Hal tersebut akan mempengaruhi pertumbuhan dan pendapatan bisnis. Pertumbuhan. Kemenkeu (2023) menyebutkan, “Perekonomian Indonesia kembali menunjukkan resiliensi di tengah dinamika perekonomian global yang terus melambat. Ini tercemin dari pertumbuhan ekonomi nasional yang melanjutkan tren penguatan pada triwulan I 2023 sebesar 5,03% (yoy). Angka ini melampaui sebagian besar prediksi analis pasar bahkan berada di atas Tiongkok yang tumbuh 4,5% pada triwulan yang sama”. Hal ini akan berdampak positif dan akan menjadi peluang yang baik bagi bisnis Bola Ubi NomNom untuk dapat lebih berkembang dan dapat memasuki pasar. Dengan pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang mengalami penguatan maka masyarakat juga akan cenderung lebih konsumtif.

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



Dampak peluang yang dirasakan oleh Bola Ubi NomNom adalah:

- a. Dengan pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang mengalami penguatan sehingga adanya kemungkinan berkembangnya Bola Ubi NomNom secara pesat.

### 3. *Social*

Faktor sosial memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap bisnis Bola Ubi NomNom. Indonesia setiap tahun mengalami pertumbuhan jumlah penduduk. Dengan bertambahnya jumlah penduduk maka kebutuhan masyarakat akan pemenuhan makanan juga meningkat. Berdasarkan grafik tren bola ubi pada gambar 1.1 dapat dilihat Bola Ubi cukup diminati oleh masyarakat di Indonesia. Dampak yang akan diterima oleh Bola Ubi NomNom adalah dengan meningkatnya penduduk di Indonesia dan melihat minat masyarakat akan bola ubi, hal tersebut akan menjadi peluang yang cukup baik bagi Bola Ubi NomNom. Dampak peluang yang dirasakan oleh Bola Ubi NomNom adalah:

- a. Jumlah penduduk yang meningkat sehingga meningkat juga konsumsi bola ubi.

### 4. *Technology*

Teknologi merupakan hal yang sangat penting pada zaman sekarang ini. Salah satu teknologi yang sekarang di pakai kebanyakan orang adalah handphone dan media sosial. DataIndonesia (2023) menyebutkan, “Jumlah pengguna aktif media sosial di Indonesia sebanyak 167 juta orang pada Januari 2023”. Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan lebih dari setengah jumlah penduduk Indonesia menggunakan media sosial. Hal ini sangat berdampak baik bagi kelangsungan bisnis Bola Ubi NomNom.

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



Selain itu dengan adanya teknologi juga sangat membantu dari pihak Bola Ubi NomNom maupun konsumen. Dengan adanya teknologi, Bola Ubi NomNom lebih mudah memasarkan dan mempromosikan produknya ke masyarakat luas menggunakan media sosial yang akan berdampak pada meningkatnya penjualan dan pendapatan. Dengan adanya teknologi juga akan mempermudah konsumen untuk mencari produk yang ingin di cari pada social media ataupun aplikasi *online* seperti *GoFood*, *GrabFood*, dan *Shopeefood*. Perkembangan teknologi ini menjadi peluang yang sangat besar bagi Bola Ubi NomNom.

Dampak peluang yang dirasakan oleh Bola Ubi NomNom adalah:

- a. Dengan adanya teknologi membuat Bola Ubi NomNom dapat memasarkan produk bola ubi secara lebih mudah dan lebih luas.
- b. Dengan adanya kemudahan pada pemesanan Bola Ubi NomNom membuat masyarakat dapat lebih mudah untuk memesan Bola Ubi NomNom sehingga akan berdampak baik pada penjualan.

##### 5. *Environment*

Lingkungan merupakan hal yang penting bagi Bola Ubi NomNom. Bagi Bola Ubi NomNom, menjaga lingkungan agar tetap bersih adalah suatu kewajiban. Membuang sampah sembarangan dapat membuat bau yang tidak sedap, banjir, dan menimbulkan berbagai penyakit. Oleh karena itu Bola Ubi NomNom akan terus menjaga lingkungan agar tetap bersih. Sampah atau limbah yang di hasilkan dari Bola Ubi NomNom seperti kulit ubi, plastik, dan tissue akan dibuang atau diberikan kepada penampung sampah yang dapat mendaur ulang sampah tersebut sehingga tidak mencemarkan lingkungan sekitar. Dengan begitu Bola Ubi NomNom

### **© 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.





berkontribusi dalam menyelamatkan lingkungan. Hal ini menjadi peluang yang baik bagi Bola Ubi NomNom untuk dapat menarik minat masyarakat terhadap brand dan produk Bola Ubi NomNom.

Dampak yang dirasakan Bola Ubi NomNom dalam melakukan penanganan sampah adalah:

- a. Bola Ubi NomNom ikut berkontribusi dalam menyelamatkan lingkungan.
- b. Dengan lingkungan yang bersih dan nyaman dapat membuat konsumen tertarik untuk datang.

#### 6. *Legal*

Indonesia merupakan negara hukum yang memiliki peraturan yang harus di taati. Pemerintah saat ini dengan berbagai peraturannya turut memfasilitasi pendirian suatu usaha/bisnis. Dalam hal hukum, kemudahan mendirikan usaha bagi UMKM terlihat jelas dengan pemerintah membentuk OSS RBA. OSS RBA adalah sistem layanan *online* untuk pendaftaran izin usaha berbasis risiko. Dengan adanya layanan *online* ini membuat proses perizinan menjadi sangat mudah dan cepat sehingga mempermudah Bola Ubi NomNom untuk mendaftar izin usaha. Dengan adanya peraturan Undang-Undang nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen terhadap peredaran daur ulang makanan kadaluarsa, akan melindungi konsumen agar konsumen mendapatkan makanan yang layak dan tidak berbahaya bagi kesehatan konsumen. Kemudahan yang disediakan oleh pemerintah dan perlindungan konsumen yang dijamin oleh pemerintah menjadi peluang yang baik bagi bisnis Bola Ubi NomNom.

Dampak peluang yang dirasakan oleh Bola Ubi NomNom adalah:

### **© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- a. Masyarakat menjadi merasa aman untuk membeli produk Bola Ubi NomNom karena adanya undang-undang tentang perlindungan konsumen. Sehingga akan meningkatkan omset penjualan.
- b. Dengan adanya OSS BRA membuat Bola Ubi NomNom lebih mudah untuk mendirikan usaha.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**D. Analisis pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)**

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. Berikut merupakan gambar lima kekuatan persaingan model Porter.

**Gambar 3.1**  
**Model Lima Kekuatan Persaingan Model Porter**



Sumber: (Siburian & Firdaus, 2022)

Berikut ini adalah penjelasan analisis lima kekuatan persaingan dari Bola UbiNomNom:

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.



## 1. Persaingan antar perusahaan sejenis

Perusahaan yang menjual bola ubi di daerah Tangerang terbilang cukup banyak yaitu sekitar 7 pesaing. Persaingan yang cukup ketat ini menjadikan motivasi bagi Bola Ubi NomNom untuk dapat meningkatkan kualitas bola ubi dan meningkatkan kualitas pelayanan sehingga membangun loyalitas pelanggan. Dari 7 pesaing tersebut tidak banyak yang memiliki kualitas bola ubi yang baik. Karena untuk membuat bola ubi yang menghasilkan rasa yang enak dan bentuk yang bagus tidak mudah. Untuk bisa membuat bola ubi dengan bentuk yang bulat dan kopong dibutuhkan teknik khusus dan pengetahuan. Persaingan ini akan berdampak negatif pada Bola Ubi NomNom. Karena dengan adanya pesaing maka akan berkurang omset dari Bola Ubi NomNom. Namun selain berdampak negatif, persaingan antar perusahaan sejenis juga akan berdampak positif. Dampak positifnya adalah Bola Ubi NomNom harus terus melakukan inovasi serta meningkatkan kualitas produk untuk dapat bersaing.

Berikut adalah dampak bagi Bola Ubi NomNom:

- a. Dengan adanya beberapa pesaing akan menjadi ancaman bagi Bola Ubi NomNom sehingga membuat konsumen menjadi terbagi-bagi dan akan membuat berkurangnya pendapatan.
  - b. Bola Ubi NomNom akan terus melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas agar dapat bersaing.
- ## 2. Ancaman Pendetang Baru

Pendetang baru dalam suatu bisnis adalah hal yang sangat perlu untuk diperhatikan. Pesaing baru yang memasuki bisnis kuliner di

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

bidang bola ubi ini terbilang tidak sulit. Modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis bola ubi ini termasuk yang tidak banyak dan untuk mendapatkan bahan-bahannya juga terbilang mudah sehingga hal ini dapat menjadi ancaman bagi Bola Ubi NomNom. Dengan munculnya pendatang baru tidak membuat Bola Ubi NomNom pesimis. Situasi ini justru membuat Bola Ubi NomNom terus meningkatkan kualitas produk serta terus berinovasi agar menjadi brand yang terbaik. Untuk menghadapi ancaman pendatang baru ini, Bola Ubi NomNom memiliki beberapa strategi yaitu meningkatkan kualitas produk, terus berinovasi, meningkatkan promosi, dan menciptakan kepercayaan konsumen.

Berikut adalah dampak bagi Bola Ubi NomNom:

- a. Dengan adanya pendatang baru tentunya akan menjadi ancaman bagi Bola Ubi NomNom namun Bola Ubi NomNom akan terus melakukan strategi seperti berinovasi untuk dapat tetap bertahan.
3. Ancaman Produk Pengganti

Suatu produk dapat di ganti dengan produk yang berkaitan. Pangan merupakan kebutuhan utama manusia yang dalam memenuhi kebutuhan dasarnya, seseorang dapat memilih beberapa pilihan yang berbeda tergantung pada keinginannya. Makanan bola ubi ini memiliki beberapa produk pengganti seperti biji salak, donat ubi, dan talam ubi. Banyaknya ancaman produk pengganti yang beredar akan mempengaruhi hasil penjualan. Untuk menghadapi ancaman tersebut, Bola Ubi NomNom akan lebih memperhatikan kualitas produk, melakukan inovasi, dan menjalin hubungan yang baik terhadap pelanggan.

Berikut adalah dampak bagi Bola Ubi NomNom:

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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- a. Tentunya dengan adanya produk pengganti akan menjadi ancaman bagi Bola Ubi NomNom namun Bola Ubi NomNom optimis untuk dapat bersaing dengan tetap memerhatikan kualitas produk.

#### 4. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap keberlanjutan Bola Ubi NomNom. Daya tawar pemasok yang tinggi pasti akan berdampak negatif terhadap suatu bisnis, salah satunya adalah keuntungan bagi perusahaan akan mengalami penurunan. Pemasok bahan baku utama untuk memproduksi bola ubi terbilang mudah ditemukan yaitu ubi yang hampir di setiap pasar menjual ubi. Banyaknya pemasok membuat Bola Ubi NomNom dapat memilih pemasok dengan harga yang terjangkau dengan kualitas yang terbaik. Walaupun ubi mudah untuk ditemukan namun harus tetap selektif dalam membelinya. Namun harga bahan baku Bola Ubi NomNom yaitu ubi memiliki harga yang fluktuatif.

Berikut adalah dampak bagi Bola Ubi NomNom:

- a. Harga bahan baku yang tidak pasti
- b. Bola Ubi NomNom mudah untuk mendapatkan bahan baku karena banyak di jual di mana-mana.

#### 5. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar konsumen yang tinggi dapat menjadi hal positif maupun negatif bagi suatu bisnis. Dengan tingginya daya tawar konsumen maka akan meningkatkan penghasilan. Selain itu, apabila suatu bisnis memiliki daya tawar konsumen yang tinggi juga akan banyak pesaing

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.



baru yang akan bermunculan. Hal ini terjadi karena pesaing melihat peluang bisnis yang bagus ketika suatu bisnis memiliki banyak permintaan. Daya tawar konsumen Bola Ubi NomNom dapat dikatakan tinggi sehingga akan meningkatkan pendapatan akan bisnis tersebut namun harus tetap dapat bersaing dan memberikan kualitas produk yang terbaik.

Berikut adalah dampak bagi Bola Ubi NomNom:

- a. Banyaknya muncul pesaing karena tingginya daya tawar konsumen.
- b. Meningkatnya pendapatan Bola Ubi NomNom karena tingginya daya tawar konsumen. Namun dengan tingginya daya tawar konsumen akan membuat banyaknya pesaing yang bermunculan.

#### **E. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix / CPM)**

*Competitive Profile Matrix* (CPM) mengevaluasi dan menganalisis daya saing perusahaan sendiri dibandingkan dengan beberapa perusahaan sejenis yang berada didalam pasar (Dr. Jim Hoy Yam, 2020). Analisis CPM dapat memberikan gambaran mengenai kekuatan dan kelemahan pesaing sehingga memungkinkan suatu perusahaan menyusun rencana yang lebih baik sehingga membuat perusahaan menjadi lebih baik lagi. Berikut faktor keberhasilan dan analisis CPM Bola Ubi NomNom dengan mengumpulkan data melalui penyebaran kuisisioner untuk mengetahui respon mereka terhadap makanan bola ubi.



**Tabel 3.2**  
**Analisis CPM Matrix**

Critical Succes Factor	Weight	Bola Ubi NomNom		Bola Ubi Kopong Boboho		Bobobi	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Harga Yang kompetitif	0.19	3	0.56	4	0.75	3	0.56
Kualitas Pelayanan	0.20	4	0.80	3	0.60	3	0.60
Kualitas Produk	0.19	4	0.77	3	0.58	3	0.58
Lokasi Usaha	0.14	3	0.43	4	0.57	4	0.57
Varian Produk	0.18	4	0.70	2	0.35	3	0.53
Brand	0.10	2	0.20	3	0.31	4	0.41
Total Score	1.00		3.47		3.15		3.24

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

Berdasarkan hasil analisis CPM pada Tabel 3.2 dapat disimpulkan Bola Ubi NomNom memiliki rating tertinggi yaitu 3,47. Peringkat kedua yaitu Bobobi dengan nilai 3,24 dan peringkat ketiga yaitu Bola Ubi Kopong Boboho dengan nilai 3,15. Bola Ubi NomNom mendapatkan nilai yang lebih tinggi dikarenakan keunggulan yang dimiliki Bola Ubi NomNom yaitu kualitas pelayanan, kualitas produk, dan varian produk yang dimiliki. Meskipun Bola Ubi NomNom mendapatkan nilai tertinggi dari para pesaingnya namun Bola Ubi NomNom tidak boleh meremehkan pesaing dan harus tetap meningkatkan serta mempertahankan kualitas produk.

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

Analisis SWOT masih menjadi pilihan utama saat ini bagi suatu perusahaan/organisasi yang akan digunakan sebagai alat analisis dasar perencanaan strategis. Hal ini disebabkan karena analisis SWOT menyediakan suatu informasi yang cukup mendalam tentang kondisi internal perusahaan dan lingkungan eksternal yang di hadapi oleh suatu perusahaan, sehingga perusahaan akan mempunyai gambaran tentang keputusan strategis apa yang akan diambil. Tujuan utama dari analisis SWOT adalah menemukan aspek krusial dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dialami oleh suatu perusahaan. Berikut ini adalah analisis SWOT dari Bola Ubi NomNom:

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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Kekuatan (Strenghts)
  - a. Memiliki produk yang berkualitas (Analisis CPM)
  - b. Harga produk terjangkau dan dapat bersaing (Analisis CPM)
  - c. Bahan utama yang memiliki banyak manfaat (Analisis CPM)
  - d. Varian menu beragam (Analisis CPM)
  - e. Memiliki kualitas pelayanan yang baik (Analisis CPM)
2. Kelemahan (Weakness)
  - a. Brand belum terlalu dikenal (Analisis CPM)
  - b. Belum mempunyai citra produk karena usaha baru berdiri (Analisis CPM)
3. Peluang (Opportunities)
  - a. Bahan baku yang mudah ditemukan (PESTEL)
  - b. Adanya program pemerintah untuk mendukung UMKM (PESTEL)
  - c. Perkembangan teknologi terutama pada social media (PESTEL)
  - d. Meningkatnya jumlah penduduk dan peminat bola ubi (PESTEL)
  - e. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang mengalami penguatan (PESTEL)
4. Ancaman (Thearts)
  - a. munculnya pesaing (Persaingan Model Porter)
  - b. Harga bahan baku yang fluktuatif (Persaingan Model Porter)
  - c. Merk pesaing lain lebih terkenal (Persaingan Model Porter)

SWOT Matriks adalah sebuah alat penting yang dapat digunakan untuk membantu mengembangkan empat jenis strategi, yaitu strategi SO (Strenght-Opportunities) atau strategi kekuatan dan peluang, startegi WO (Weakness-Opportunities) atau strategi kelemahan dan peluang, strategi ST (Strenght-Threat

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.





atau strategi kekuatan dan ancaman, dan strategi WT (Weakness-Threat) atau strategi kelemahan dan ancaman.

**Tabel 3.3**  
**SWOT Matriks Bola Ubi NomNom**

<p><b>Strength</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki produk yang berkualitas</li> <li>2. Harga produk terjangkau dan dapat bersaing</li> <li>3. Bahan utama yang memiliki banyak manfaat</li> <li>4. Varian menu beragam</li> <li>5. Memiliki kualitas pelayanan yang baik</li> </ol>	<p><b>Weakness</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brand belum terlalu dikenal</li> <li>2. Belum mempunyai citra produk karena usaha baru berdiri</li> </ol>
<p><b>Opportunities</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan baku yang mudah ditemukan</li> <li>2. Adanya program pemerintah untuk mendukung UMKM</li> <li>3. Perkembangan teknologi terutama pada social media</li> <li>4. Meningkatnya jumlah penduduk dan peminat bola ubi</li> <li>5. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang mengalami penguatan</li> </ol>	<p><b>Startegi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memaksimalkan social media untuk menunjukkan manfaat dan kualitas produk (S1,S2,S3,O3)</li> <li>2. Melakukan inovasi dan mengembangkan varian menu sesuai dengan tren yang berlangsung (S4,O4,O5)</li> </ol>
	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan social media untuk membuat perusahaan lebih dikenal (W2,O3)</li> <li>2. Membuka cabang di berbagai daerah yang strategis (W1,W2,O2,O4)</li> </ol>

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



<b>Threat</b>	<b>Startegi ST</b>	<b>Straregi WT</b>
1. munculnya pesaing 2. Harga bahan baku yang fluktuatif 3. Merk pesaing lain lebih terkenal	1. Melakukan kerja sama dengan supplier dengan bahan berkualitas dan harga terjangkau (S1,S2,T2)  2. Membangun loyalitas pelanggan dengan memberikan kualitas produk dan pelayanan yang terbaik (S1,S5,T1)	1. Menggunakan social media atau teknologi secara maksimal agar brand lebih dikenal (W1,W2,T1,T3)

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

1. Strategi SO

- a. Bola Ubi NomNom menggunakan media sosial secara maksimal untuk dapat menunjukkan kualitas produk serta manfaat-manfaat yang terkandung dari produk Bola Ubi NomNom.
- b. Bola Ubi NomNom melakukan berbagai inovasi sesuai dengan tren yang sedang berlangsung. Selain itu, Bola Ubi NomNom juga akan mengembangkan varian menu yang sesuai dengan selera masyarakat sehingga dapat meningkatkan peminat terhadap bola ubi.

2. Strategi WO

- a. Bola Ubi NomNom menggunakan media sosial agar dapat membuat perusahaan lebih dikenal oleh masyarakat dan juga dapat membentuk citra produk yang baik di kalangan masyarakat.
- b. Banyaknya peminat Bola Ubi di Indonesia menjadi peluang bagi Bola Ubi NomNom untuk membuka Lokasi baru di beberapa wilayah strategis Indonesia untuk meningkatkan *market share* dan *brand awareness*. Bola Ubi NomNom menggunakan sistem Franchise untuk mempercepat ekspansi bisnis.



### 3. Straregi ST

- a. Bola Ubi NomNom menjalin hubungan Kerjasama dengan supplier agar mendapatkan harga yang murah dengan kualitas yang terbaik. Sehingga Bola Ubi NomNom juga dapat menjual produk dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas yang terbaik.
- b. Strategi Bola Ubi NomNom adalah memperkuat loyalitas pelanggan dengan menjaga dan memperhatikan kualitas produk dan layanan. Dengan hal ini dapat meningkatkan kepuasan konsumen terhadap produk dan menciptakan konsumen yang loyal. Dengan begitu Bola Ubi NomNom dapat bersaing dan bertahan di tengah persaingan yang begitu ketat.

### 4. Strategi WT

- a. Bola Ubi merupakan brand yang belum terlalu dikenal oleh masyarakat. Untuk itu Bola Ubi NomNom memakai strategi mengoptimalkan teknologi terutama pada media sosial seperti iklan untuk mempromosikan Bola Ubi NomNom. Apabila Bola Ubi NomNom sudah dikenal luas maka akan mampu bersaing.

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