

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

3.1 Trend dan Pertumbuhan Industri

Dalam Membangun dan mengembangkan bisnis, seorang wirausaha perlu menganalisis industri sebagai cara untuk mengetahui kondisi yang akan dihadapi di masa mendatang. Kondisi ini dapat berupa kondisi dimana adanya identifikasi peluang baru dan kondisi dalam menghadapi berbagai tantangan yang akan muncul kedepannya. Oleh karena itu, penting dan sangat dibutuhkannya analisis industri perihal membangun dan mengembangkan bisnis untuk mengetahui segala skenario yang akan dihadapi seorang wirausaha.

Data pertumbuhan industri menjadi salah satu data analisis yang perlu diperhatikan dalam bisnis oleh seorang wirausaha. Data pertumbuhan industri sangat bermanfaat bagi para wirausaha dalam merencanakan, menentukan dan membuat analisa dan strategi bisnis. Hal ini bertujuan agar memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang dan *sustainable* di pasar yang dinamis serta mampu mempertahankan pangsa pasar.

Industri makanan dan minuman merupakan salah satu kategori industri utama dalam prioritas pemerintah karena menjadi kebutuhan dasar manusia untuk bertahan hidup. Selain itu, industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor yang menyumbang pertumbuhan ekonomi nasional. Berikut gambar tren data pertumbuhan industri makanan dan minuman tahun 2011-2023:





Gambar 3. 1

Tren Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman Tahun 2011 - 2023



Sumber: Data Industri

Pada Gambar 3.1 menunjukkan tren data pertumbuhan industri makanan dan minuman selama 12 tahun terakhir dimana sempat mengalami penurunan yang signifikan di tahun 2020 akibat pandemi Covid – 19. Para UMKM yang bergerak di industri makanan dan minuman banyak yang melakukan gulung tikar akibat perubahan kebijakan pemerintah dari aktivitas di lapangan berubah menjadi aktivitas di rumah saja. Hal ini disebabkan pula banyak perusahaan yang mengalami bangkrut sehingga berpengaruh pada daya beli masyarakat yang melemah di masa pandemi Covid – 19. Pertumbuhan sektor industri makanan dan minuman mulai mengalami peningkatan di tahun 2021 hingga kini yang menghasilkan kinerja pertumbuhan yang positif. Pertumbuhan yang kian meningkat setelah pandemi Covid – 19 menjadi data yang baik dan sumber peluang bagi para wirausaha industri makanan dan minuman dalam membangun dan mengembangkan bisnisnya.

Bisnis yang mampu memahami dan mengikuti tren konsumen saat ini memiliki peluang pertumbuhan yang tinggi. Kemampuan seorang wirausaha dalam merespons kebutuhan dan selera konsumen dapat menciptakan potensi pasar yang luas. Keselarasan antara tren konsumen dan kemampuan bisnis seorang wirausaha mampu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

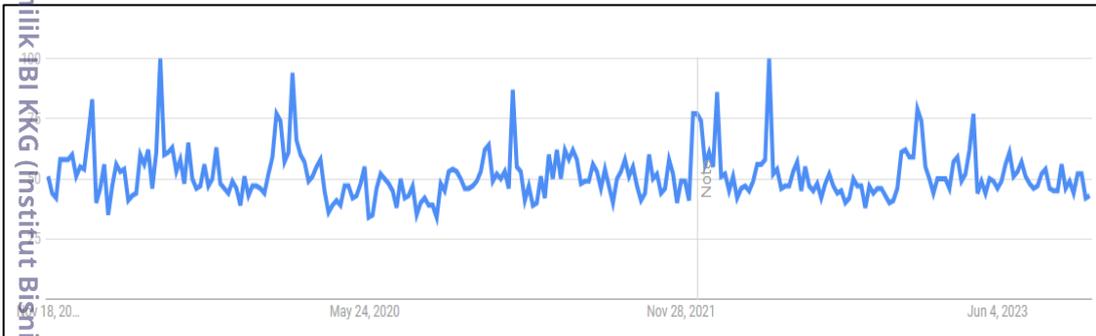
Rakip Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

menjawab permintaan pasar yang menjadi kunci bagi pertumbuhan dan keberhasilan pada industri dan pangsa pasar yang dituju.

Gambar 3. 2

Tren Permintaan Masyarakat Terhadap Makanan Chinese Food di Indonesia



Sumber: *Google Trend*

Berdasarkan hasil pencarian permintaan masyarakat terhadap makanan *Chinese Food* dari *Google Trend*, menunjukkan bahwa rata – rata permintaan diatas 50 dan cenderung stabil di 5 tahun terakhir. Di tahun 2020 ketika pandemi Covid – 19 melanda, tren tidak mengalami penurunan yang signifikan karena konsumsi akan pangan tetap dibutuhkan. Hal ini menjadi sumber peluang dimana tingkat konsumsi masyarakat yang stabil.

Berdasarkan dari penjelasan dua gambar diatas, dapat disimpulkan menjadi faktor pendukung dalam pengembangan usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta” memiliki prospek pengembangan usaha yang baik. Oleh karena itu, perencanaan pemindahan lokasi dilakukan untuk memperluas pangsa pasar “Kwetiaw Pluit Jakarta”.





3.2 Analisis Pesaing

Dalam suatu bisnis, pasti akan mempunyai pesaing, baik itu pesaing sejenis maupun pesaing tidak langsung. Analisis pesaing merupakan proses yang dilakukan perusahaan untuk mengetahui bagaimana bertindak dalam lingkungan persaingan, dimulai dari mengenali pesaingnya untuk menentukan apa tujuan dan strategi yang tepat dengan melihat kekuatan dan kelemahan utama para pesaing. Analisis pesaing menjadi alat yang sangat penting bagi setiap perusahaan yang berorientasi pasar.

Sebagai seorang wirausaha, analisis pesaing sangat perlu dilakukan yang menjadi informasi dasar untuk mengetahui pesaingnya. Informasi tersebut dapat berupa perbandingan produk yang ditawarkan, kualitas produk, harga produk, lokasi dan kemudahan akses serta promosi yang dilakukan. Dengan informasi ini, membantu wirausaha dalam menentukan strategi yang tepat dan efektif dalam lingkungan persaingan. Berikut identifikasi pesaing sejenis “Kwetiaw Pluit Jakarta”:

Tabel 3. 1

Tabel Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Pesaing Sejenis “Kwetiaw Pluit Jakarta”

Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
Jem Kuliner Berdiri: 2021 Omzet sebulan: 27 juta Lokasi: 2,1 km	1. Letak Strategis 2. Lokasi tempat kuliner 3. Menu cukup beragam 4. Porsi makanan banyak dengan harga relatif terjangkau	1. Tempat parkir terbatas 2. Walaupun berada di tempat strategis, namun terkendala akibat proyek penggalian pipa IPAL 3. Promo <i>Food E-commerce (GrabFood)</i> tidak menarik
Nasi Goreng Kambing Kang Ucu Berdiri: 2018 Omzet sebulan: 38 juta Lokasi: 2,3 km	1. Kambing menjadi ciri khas yang ditonjolkan 2. Menu makanan beragam dan unik 3. Variasi isian beragam 4. Menawarkan promo menarik di <i>Food E-commerce (GoFood)</i>	1. Harga makanan cukup tinggi 2. Tempat makan terbatas (6 meja 4 kursi) 3. Lokasi kurang strategis

Sumber: Data diolah oleh penulis (2023)

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.



Pesaing yang ditunjukkan pada tabel 3.1 merupakan pesaing langsung bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” karena menjual produk sejenis kepada konsumen. Setiap pesaing memiliki kekuatan dan kelemahannya sendiri yang menjadikan ciri khas usaha mereka. Pesaing diatas menjadi pilihan pesaing oleh penulis karena kemiripan usaha dari segi produk yang ditawarkan dengan restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta”.

Kemiripan usaha ditandai pada indikator produk yang ditawarkan dimana kedua pesaing menawarkan produk kwetiaw, nasi, bihun dan mie yang disajikan dengan cara digoreng. Para pesaing juga memiliki lokasi yang cukup berdekatan dengan restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dengan jarak < 3 km. Selanjutnya, dari segi indikator harga yang ditawarkan para pesaing variatif berkisar mulai Rp 10.000 – Rp 30.000 dimana menjadi kekuatan bagi “Kwetiaw Pluit Jakarta” untuk menawarkan harga yang terjangkau mulai dari Rp 18.000 – Rp 34.000 di tempat restoran *semi cafe*. “Kwetiaw Pluit Jakarta” menawarkan produk kwetiaw yang berbahan dasar sagu dimana para pesaing menggunakan kwetiaw berbahan tepung beras yang sudah biasa digunakan dimana menjadi ciri khas bagi “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Lokasi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” berada di Jelutung, Kota Jambi yang strategis dan mudah diakses dengan tempat parkir yang luas. Berdasarkan penjelasan diatas, **kekuatan** restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” adalah (1) penawaran menu kwetiaw yang khas, (2) lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses, serta (3) restoran *chinese food semi cafe* dengan harga menu yang terjangkau.

Selain indikator produk, lokasi, dan harga produk, dari segi menu makanan yang ditawarkan pesaing sejenis beragam dan unik. Kedua pesaing sejenis memiliki menu makanan yang menawarkan produk makanan selain produk kwetiaw, nasi, bihun dan mie yang disajikan dengan cara digoreng. Contoh menu yang ditawarkan adalah

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



sop, soto dan tongseng dengan isian yang bervariasi seperti ayam, sapi hingga kambing. “Kwetiaw Pluit Jakarta” belum memiliki citra merk yang kuat dimana masyarakat Kota Jambi belum sepenuhnya mengetahui dan mengenal produk “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Sehingga, **kelemahan** restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” adalah menu yang kurang variatif dan citra merk belum kuat.

3.3 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL merupakan alat yang digunakan bisnis untuk menilai faktor ekonomi makro yang memengaruhi jalannya suatu bisnis. Ekonomi makro adalah elemen ekonomi skala besar yang berkaitan dengan negara secara keseluruhan. Faktor-faktor yang diwakili oleh analisis PESTEL mencakup politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan dan hukum. Kondisi suatu negara memengaruhi bisnis di dalamnya, dan analisis PESTEL membantu bisnis memahami kemungkinan efek dari faktor-faktor tersebut. Analisis PESTEL mengarah pada potensi mendapatkan keuntungan atas persaingannya dan meningkatkan penjualannya, mengembangkan strategi, dan melakukan riset pasar, serta memperhatikan faktor PESTEL dengan cermat juga dapat memungkinkan bisnis untuk meningkatkan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Berikut analisis PESTEL restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta”:

1. Politik

Faktor politik menunjukkan sejauh mana pemerintah dan peraturannya memengaruhi suatu organisasi atau industri tertentu. Dalam industri kuliner, pastinya ada peraturan perundangan yang mengatur tentang perizinan berusaha. Kementerian Koperasi dan UKM mengatakan akan terus mendorong pelaku UMKM dengan melakukan transformasi dari usaha informal menjadi formal melalui kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) menggunakan Lembaga *Online Single*

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

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.



Submission (OSS) untuk mendaftarkannya sebagai bentuk legalitas usaha yang digencarkan pemerintah tahun 2023 ini. PP No 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi kebijakan pemerintah dimana memuat ketentuan yang memudahkan pelaku UMKM di Indonesia.

Kebijakan pemerintah yang mempermudah pelaku UMKM memiliki dampak positif bagi usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Dengan adanya NIB yang dengan mudah mendapatkan dan cepat serta terbebas dari biaya lewat OSS, usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta” mampu terlindungi secara hukum. Berdasarkan kondisi politik Indonesia saat ini, menjadi **peluang** atas pengembangan usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta” ditambah NIB yang mampu mendapat akses berbagai sumber permodalan yang ada sesuai ketentuan yang berlaku.

2. Ekonomi

Faktor ekonomi sangat penting untuk keberhasilan atau kegagalan usaha bisnis apa pun di suatu negara. Dilansir dari MediaIndonesia.com, Ketua Umum Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (GAPMMI) Adhi Lukman mengungkapkan ada penurunan Proyeksi pertumbuhan industri makanan dan minuman di tahun 2023. Dari perkiraan sebelumnya dimana akan tumbuh 6-7% lalu dikoreksi menjadi 5% akhir tahun ini. Inflasi bahan pangan dan kondisi global yang tidak menentu seperti konflik Hamas-Israel dan perang Ukraina-Rusia berdampak pada terganggunya rantai pasokan, produksi, dan logistik global, termasuk Indonesia. Hal ini menimbulkan dampak penurunan daya beli yang memengaruhi konsumsi masyarakat.

Beberapa faktor tersebut berdampak negatif bagi usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Dengan melemahnya daya beli masyarakat akan berdampak pada omzet

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 Gie



“Kwetiaw Pluit Jakarta” kedepannya, ditambah lagi pengembangan di tempat baru pada ruko yang akan di modifikasi semi cafe. Berdasarkan kondisi ekonomi Indonesia saat ini, menjadi **ancaman** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta”.

“Kwetiaw Pluit Jakarta” akan memetakan strategi pemasaran yang tepat dan efektif untuk mencegah ancaman yang akan dihadapi kedepannya.

3. Sosial

Segi sosial berfokus pada lingkungan sosial pangsa pasar dimana menganalisis dari aspek sosial yang bertujuan untuk memahami kebutuhan konsumen di lingkup sosial sekitar. Tren gaya hidup masyarakat menjadi salah satu *concern* dalam menjalankan sebuah bisnis. Tren saat ini melihat adanya sinergi terhadap gaya hidup di masyarakat yang tidak hanya sekedar makan dan minum saja melainkan mencari tempat *hangout* bagi keluarga, teman maupun pasangan.

Gaya hidup masyarakat yaitu *hangout* memberikan dampak bagi perkembangan bisnis di industri makanan dan minuman. Pendirian dan pengembangan usaha yang mengikuti tren akan menjadi pusat perhatian dan berpotensi dikunjungi masyarakat. Berdasarkan kondisi sosial saat ini, menjadi **peluang** bagi “Kwetiaw Pluit Jakarta” karena menawarkan restoran berkonsep *semi cafe* dan *cozy* yang membuat konsumen tidak hanya sekedar makan malam saja namun bisa bersantai dan menghabiskan waktu bersama keluarga, teman ataupun pasangan.

4. Teknologi

Faktor teknologi mewakili bagaimana bisnis dan industri memanfaatkan teknologi untuk memproduksi dan menjual produk dan layanan atau dalam menjalankan operasional. Bisnis yang tetap diperbarui pada kemajuan teknologi dapat memanfaatkannya untuk mengembangkan dan meningkatkan strategi bisnis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI IKKG (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.



di lingkungan persaingan. Aspek teknologi memberikan dampak yang besar bagi perkembangan bisnis di era digitalisasi saat ini dan *marketing* 4.0 menuju 5.0.

Perkembangan teknologi saat ini dengan munculnya media sosial dan *Food E-commerce* yang mempermudah masyarakat dalam mengakses dan mendapat informasi. Media sosial seperti *Instagram, Tiktok, Facebook* dan *WhatsApp* yang mampu menjadi sarana pengenalan dan pemasaran produk “Kwetiaw Pluit Jakarta” kepada calon konsumen potensial. *Food E-commerce* seperti *GrabFood, GoFood* dan *ShopeeFood* membantu konsumen dalam menjangkau produk “Kwetiaw Pluit Jakarta” secara *online* yang telah menjadi gaya hidup masyarakat setelah pandemi Covid – 19.

Restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dalam operasionalnya menggunakan perpaduan teknologi digital dan manual. Dalam proses pembayaran, akan menggunakan mesin *Electronic Data Capture* (EDC) untuk menerima pembayaran melalui kartu debit dan kartu kredit serta menggunakan *QRIS* sebagai alat pembayaran secara digital. Untuk proses pemesanan produk saat makan di tempat, menggunakan *tab* yang telah terintegrasi dengan *thermal printer* untuk mencetak struk pembelian sehingga lebih efisien dan efektif dibanding menggunakan kertas nota. Teknologi produk elektronik yang sangat membantu dalam proses produksi dan operasional restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” menjadi lebih efisien dan efektif.

Berdasarkan aspek teknologi saat ini, menjadi **peluang** karena memberikan dampak yang sangat positif bagi perkembangan usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Pemasaran menjadi lebih mudah, cepat dan murah dengan media sosial ditambah kerjasama dengan *Food E-commerce* yang mempermudah konsumen dalam membeli produk “Kwetiaw Pluit Jakarta” secara *online* serta mampu memperluas pangsa pasar. Teknologi elektronik seperti kulkas *showcase, smartphone* dan *rice*

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



cooker yang membantu dalam efisiensi operasional restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta”.

5. Lingkungan

Faktor lingkungan melibatkan aspek ekologi dan lingkungan alam terhadap kelangsungan bisnis. Salah satu faktor lingkungan yang berhubungan dengan operasional bisnis adalah limbah berupa sampah. Dalam industri kuliner akan menghasilkan limbah berupa sampah plastik yang telah menjadi masalah lingkungan yang serius.

Konsep pembungkus makanan restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” masih menggunakan bahan kertas nasi pada umumnya dan juga plastik untuk mempermudah konsumen membawa pulang makanan. Pemerintah Indonesia memberlakukan larangan penggunaan plastik secara nasional dengan dikeluarkannya PermenLHK No. 75 Tahun 2019 tentang Peta Jalan Pengurangan Sampah Oleh Produsen. Berdasarkan aspek lingkungan saat ini, menjadi **ancaman** karena masih menggunakan alat yang tidak ramah lingkungan dan mampu merusak ekosistem darat maupun laut. Kedepannya, “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan melakukan pengurangan plastik dan kemasan tak ramah lingkungan dengan program dimana konsumen yang ingin *take away*, membawa kotak makanan beserta tas belanja mereka sendiri akan mendapat *voucher* diskon untuk pembelian berikutnya.

6. Hukum

Faktor hukum merupakan peraturan dan kebijakan hukum berdasarkan negara tempat bisnis berada. Undang-undang buatan pemerintah dapat memengaruhi cara operasional bisnis di negara tersebut. Hal ini mengakibatkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.



bisnis harus tetap diperbarui dan disesuaikan pada perubahan undang-undang untuk memastikan kepatuhan terhadap hukum lokal dan nasional.

Dalam bisnis kuliner, pelaku bisnis harus memperhatikan dan mematuhi regulasi dan peraturan pemerintah yang berlaku. Peraturan yang dibuat oleh pemerintah seperti perlindungan konsumen (UU No. 8 Tahun 1999), ketenagakerjaan (UU No. 13 Tahun 2003) dan perizinan berusaha (PP No 7 Tahun 2021) wajib dipatuhi. Berdasarkan aspek hukum Indonesia saat ini, menjadi **peluang** karena dengan mematuhi peraturan dan kebijakan yang telah ditetapkan pemerintah Indonesia berdampak positif bagi perkembangan dan pertumbuhan usaha “Kwetiaw Pluit Jakarta”. “Kwetiaw Pluit Jakarta” sangat menjaga kualitas bahan baku yang digunakan, mengikuti pemberian kompensasi sesuai UU yang berlaku, dan NIB yang telah didaftarkan pada sistem OSS. Hal ini memperkuat aspek hukum dan legalitas serta menjadi nilai tambah agar konsumen percaya terhadap “Kwetiaw Pluit Jakarta” dan berdampak positif bagi kelangsungan bisnis.

Tabel 3.2
Identifikasi PESTEL “Kwetiaw Pluit Jakarta”

No	Politik	Ekonomi	Sosial	Teknologi	Lingkungan	Hukum
1	Kebijakan pemerintah	Kondisi perekonomian Indonesia dan global	Gaya hidup masyarakat	Penggunaan teknologi canggih	Konsep pembungkus makanan	Kepatuhan terhadap regulasi, peraturan dan kebijakan pemerintah
2	Peraturan perundangan	Pertumbuhan industri makanan dan minuman Indonesia	Tren konsumsi masyarakat	Kemudahan pemasaran, pembayaran, pemesanan, proses produksi dan operasional bisnis	Penggunaan alat tidak ramah lingkungan	Legalitas dalam bisnis
3	Perizinan Berusaha	Daya beli masyarakat				

Sumber: Data diolah oleh penulis (2023)

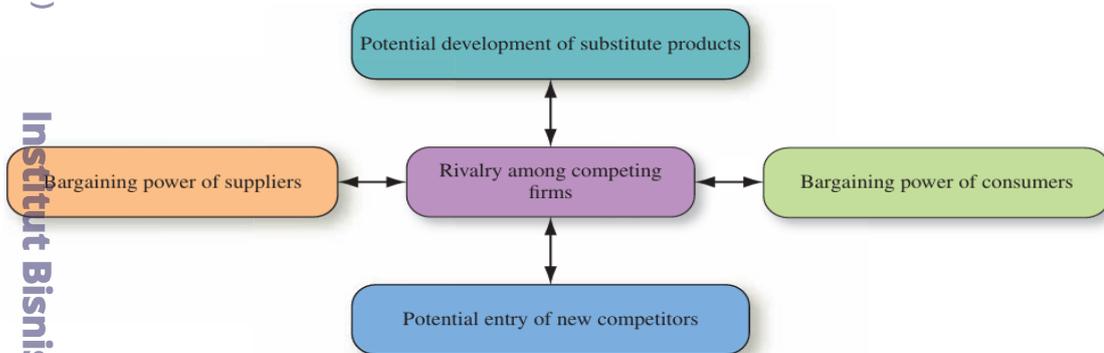
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



3.4 Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Pesaingan model Porter (Porter's Five Forces Business Model)

Lima kekuatan pesaing model Porter (*Porter's Five - Forces Model*) menurut David *et al.* (2020 : 73), “Perusahaan berusaha bersaing dalam industri yang menarik, menghindari industri yang lemah atau goyah, dan mendapatkan pemahaman penuh tentang faktor – faktor eksternal utama dalam industri yang menarik tersebut. Mengingat posisi kompetitif dalam suatu industri merupakan penentu utama keunggulan kompetitif sehingga ditetapkan model lima kekuatan pesaing ini”. Model Porter digunakan untuk menentukan industri mana yang akan dimasuki karena secara umum semakin kuat kelima kekuatan tersebut maka semakin kurang menguntungkan industri tersebut. Menurut Porter, berikut sifat daya saing suatu industri dapat dipandang sebagai gabungan dari lima kekuatan:

Gambar 3. 3
Lima Kekuatan Pesaingan Model Porter



Sumber: David, *et al.*, 2020, p.74

1 Rivalry Among Competing Firms (Persaingan dalam Industri Sejenis)

Persaingan antar pesaing dalam industri yang sama ini menjadi pusat kekuatan persaingan. Kompetitor dalam hal ini adalah industri yang menghasilkan serta menjual produk sejenis, yang bersaing memperebutkan pasar yang sama. Kompetisi yang terjadi dalam industri sejenis biasanya terjadi dari segi harga,

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.



kualitas produk, pelayanan purna jual, yang semua hal tersebut membentuk nilai tersendiri di benak konsumen. Semakin banyak kompetitor, perusahaan akan semakin bekerja keras memenangkan persaingan.

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

“Kwetiaw Pluit Jakarta” dapat dikatakan menjadi pelopor pertama tempat makan *chinese food* halal yang menawarkan Kwetiaw khas Medan berbahan dasar sagu yang dimana para pesaing menggunakan kwetiaw khas Jambi yang menggunakan tepung beras. Untuk memasak kwetiaw berbahan dasar sagu pun harus dengan skill memasak agar kwetiaw tidak hancur ketika dimasak, terlebih lagi makanan ala *chinese food* yang memasak dengan api yang besar. Hal ini menjadi ciri khas dan pembeda dari para pesaing ditambah masakan yang halal sehingga mampu dikonsumsi semua kalangan. Berdasarkan persaingan dalam industri sejenis, menjadi **peluang** dimana “Kwetiaw Pluit Jakarta” mampu memperluas lagi pangsa pasar dan menarik lebih banyak konsumen di tempat pengembangan usaha baru dengan menonjolkan ciri khas yang dimiliki serta agar mampu memenangkan persaingan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. *Potential Entry of New Competitor* (Ancaman Pendetang Baru)

Ancaman pesaing tidak hanya datang dari para kompetitor lama. Seiring dengan berkembangnya usaha, akan muncul kompetitor baru. Masuknya pemain baru dalam industri akan membuat persaingan menjadi ketat yang pada akhirnya dapat menyebabkan turunnya laba. Hal ini berkaitan dengan seberapa mudah pendatang baru untuk ikut berkompetisi dalam persaingan usaha.

“Kwetiaw Pluit Jakarta” akan menghadapi banyak pesaing baru yang terjun dalam industri yang sama. Hal ini dikarenakan bahan baku yang mudah dicari dan besarnya tingkat permintaan masyarakat akan makanan *chinese food*. Para pesaing baru mampu melakukan inovasi terhadap variasi menu dan isian yang menjadi pembeda di pasar. Berdasarkan kekuatan ancaman pendatang baru,

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



menjadi **ancaman** bagi “Kwetiaw Pluit Jakarta” untuk terus menjalankan strategi strategi dalam memenangkan persaingan pasar. “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan terus menjaga konsistensi dari segi kualitas, rasa, dan pelayanan konsumen agar konsumen tidak berpindah ke restoran pesaing baru.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3 Potential Development of Substitute Product (Ancaman Produk atau Jasa Pengganti)

Ancaman ini merupakan barang atau jasa yang dapat menggantikan produk sejenis. Adanya produk atau jasa pengganti akan membatasi jumlah laba potensial yang didapat dari suatu industri. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, makin ketat pembatasan laba dari suatu industri. Semakin banyak ragam barang dan jasa, terciptanya produk pengganti juga akan memengaruhi pendapatan bagi perusahaan. Hal ini berkaitan dengan apakah konsumen memiliki pilihan lain terhadap produk yang ada.

Kedai nasi uduk, pecel lele, penjual nasi goreng gerobakan dan penjual makanan *chinese food* non halal menjadi ancaman produk pengganti “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Berdasarkan kekuatan ancaman produk atau jasa pengganti, menjadi **ancaman** bagi “Kwetiaw Pluit Jakarta” dalam mempertahankan pangsa pasar agar konsumen tidak pindah ke produk pengganti. Strategi yang dilakukan “Kwetiaw Pluit Jakarta” agar tidak terganti dengan produk pengganti adalah dengan menyuguhkan kwetiaw yang berbeda dari pesaing dimasak dengan cita rasa khas Indonesia dan unik serta menjalankan promosi harga untuk menarik lebih banyak konsumen.

4 Bargaining Power of Suppliers (Kekuatan Tawar Menawar Pemasok)

Kekuatan tawar menawar pemasok menurut David *et al.* (2020 : 75), “mengacu pada kemampuan pemasok untuk menaikkan harga input apa pun ke

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



dalam industri. Kekuatan ini mampu memengaruhi intensitas daya saing dalam suatu industri, terutama ketika hanya terdapat sedikit produk substitusi yang tersedia untuk produk yang ditawarkan oleh pemasok, ketika biaya untuk beralih ke produk alternatif yang ditawarkan oleh pemasok lain tinggi, ketika industri tersebut tidak mampu bersaing, ketika sumber utama pendapatan pemasok atau ketika jumlah pemasok sedikit". Perusahaan berusaha mendapatkan harga semurah mungkin dengan kualitas yang tinggi.

Kekuatan pemasok menjadi hal yang sangat penting dimana melakukan kerjasama dengan para pemasok seperti pemasok bahan baku (ayam, sotong, udang, bakso, mie, kwetiaw, bihun dan beras). "Kwetiaw Pluit Jakarta" telah bekerja sama dengan pemasok tangan pertama untuk kwetiaw di pasar Medan setelah melakukan pencarian pemasok kwetiaw dengan kualitas terbaik disana. Selain itu, bekerja sama dengan pemasok telur tangan pertama sehingga mendapatkan harga yang lebih murah. Untuk bahan baku seperti ayam, sotong, udang dan bakso telah bekerja sama dengan pemasok yang menjual bahan baku *fresh* dengan cara menelepon pihak "Kwetiaw Pluit Jakarta" ketika bahan baku *fresh* masuk di pagi hari, kemudian setelah pembelian bahan baku tersebut langsung di olah dan di masukkan ke dalam *freezer* untuk menjaga ketahanan bahan baku.

Kerjasama *partnership* (bank, *E- Wallet*, *QRIS*) yang memudahkan dari segi pembayaran bagi konsumen, dan *Food E-Commerce* (*GrabFood*, *GoFood*, *ShopeeFood*) untuk memperoleh kompetisi yang baik dibandingkan dengan pesaing dari segi harga bahan baku yang murah serta pelayanan yang mampu ditawarkan kepada konsumen yang menjadi nilai tambah. Berdasarkan kekuatan tawar menawar pemasok, menjadi **peluang** bagi "Kwetiaw Pluit Jakarta" dimana

C 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.



sudah memiliki jaringan pemasok utama dan alternatif, telah bekerjasama *partnership* dan dengan *Food E-Commerce* untuk lebih mengembangkan pangsa pasar.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5 Bargaining Power of Buyers (Kekuatan Tawar Menawar Pembeli)

Kekuatan tawar menawar pembeli menurut David *et al.* (2020 : 76), “mengacu pada kemampuan pembeli untuk menurunkan harga produk yang ditawarkan oleh perusahaan dalam industri tertentu”. Kekuatan ini juga kuat ketika pembeli menginginkan perusahaan memberikan penawaran dalam hal peningkatan kualitas ataupun layanan lebih dan membuat kompetitor saling bersaing satu sama lain. Hal ini berkaitan dengan kemampuan konsumen untuk dapat memengaruhi harga jual barang sehingga menjadi lebih rendah.

Kekuatan tawar menawar pembeli terhadap “Kwetiaw Pluit Jakarta” cenderung tinggi dimana hal ini menjadikan **ancaman** dalam memenangkan konsumen dan juga persaingan di pasar dinamis. Untuk menarik para konsumen, mengerahkan pelayanan ramah dengan penyajian makanan cepat berkualitas premium yang menjadi nilai tambah dan kunci utama konsumen memilih “Kwetiaw Pluit Jakarta” menjadi tempat makan malam mereka. Selain itu, “Kwetiaw Pluit Jakarta” juga menjalankan strategi untuk memenangkan persaingan dengan promosi menarik di aplikasi *Food E-Commerce* dan memberikan potongan harga diskon bagi konsumen melalui media sosial.

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

Competitive Profile Matrix menurut David *et al.* (2020 : 82), “mengungkapkan bagaimana perusahaan fokus dibandingkan dengan pesaing utama dalam berbagai faktor utama. Analisis ini memberikan informasi strategis penting mengenai keunggulan atau kelemahan kompetitif suatu perusahaan dalam industri tertentu.

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.



Dalam menentukan faktor apa yang akan disertakan dalam CPM, faktor tersebut disesuaikan dengan industri yang dijalani”.

Dalam CPM terdapat faktor penentu keberhasilan atau biasa dikenal *critical success factors*. Faktor penentu keberhasilan mencakup poin keunggulan kompetitif dalam suatu industri, serta faktor – faktor lain yang penting bagi suatu perusahaan untuk berhasil dalam industri tertentu. Faktor penentu keberhasilan dalam CPM dapat mencakup masalah internal dan eksternal perusahaan. *Critical success factors* dalam CPM diukur melalui beberapa indikator penting sebagai berikut:

1. Bobot

Dalam mengembangkan matriks CPM, pemberian bobot mulai dengan kisaran dari 0,01 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Bobot yang diberikan pada suatu faktor menunjukkan pentingnya faktor tersebut untuk mencapai kesuksesan dalam industri perusahaan dibandingkan dengan faktor – faktor lain. Bobot yang sesuai dapat ditentukan dengan membandingkan pesaing yang sukses dan tidak sukses atau dengan mendiskusikan faktor tersebut dan memperoleh konsensus kelompok. Bobot dalam CPM berbasis industri dan jumlah dari semua bobot terhadap faktor harus sama dengan 1,0.

2. Peringkat

Dalam mengembangkan matriks CPM penentuan akan peringkat antara 1 hingga 4 mengacu pada kekuatan dan kelemahan perusahaan. Peringkat pada CPM menunjukkan dimana 4 = kekuatan utama, 3 = kekuatan kecil, 2 = kelemahan kecil, 1 = kelemahan utama. Peringkat dalam CPM ditetapkan untuk mengukur seberapa baik kinerja perusahaan dan pesaing utamanya pada setiap faktor penentu keberhasilan dan juga mengungkapkan tingkat efektivitas strategi perusahaan.



3. Skor dan Skor Total

Skor dalam CPM merupakan hasil dari bobot dikalikan dengan peringkat.

Skor total merupakan hasil total pada skor yang mengukur seberapa baik kinerja suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lain. Perusahaan yang mendapatkan skor total tertinggi relatif lebih kuat dibanding pesaingnya.

Tabel 3. 3

Tabel Analisis Competitive Profile Matrix

Critical Success Factors		Kwetiaw Pluit Jakarta		Jem Kuliner Berdiri: 2021 Omzet : 27 juta/bulan Lokasi: 2,1 km		Nasi Goreng Kambing Kang Ucu Berdiri: 2018 Omzet : 38 juta/bulan Lokasi: 2,3 km	
Keterangan	Bobot	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas Produk	0,1201	4	0,4804	4	0,4804	4	0,4804
Harga Produk	0,1143	3	0,3429	4	0,4572	2	0,2286
Cita Rasa Produk	0,1136	3	0,3408	3	0,3408	3	0,3408
Layanan Pada Pelanggan	0,1117	4	0,4468	4	0,4468	3	0,3351
Kemudahan Akses Online	0,1104	4	0,4416	2	0,2208	4	0,4416
Kemudahan Pembayaran	0,1091	3	0,3273	3	0,3273	3	0,3273
Lokasi Strategis	0,1078	4	0,4312	4	0,4312	3	0,3234
Promosi	0,1065	3	0,3195	2	0,2130	4	0,4260
Kemudahan Akses Offline	0,1065	3	0,3195	1	0,1065	3	0,3195
TOTAL	1		3,45		3,02		3,22

Sumber: Lampiran 1

Berdasarkan Tabel 3.3 menunjukkan bahwa “Kwetiaw Pluit Jakarta” memiliki skor total tertinggi di antara kedua pesaing sejenis. Skor total yang didapatkan “Kwetiaw Pluit Jakarta” sebesar 3,45, kemudian “Nasi Goreng Kambing Kang Ucu” sebesar 3,22 dan “Jem Kuliner” sebesar 3,02. Berikut uraian rinci mengenai faktor penentu keberhasilan pada tabel diatas:

1. Kualitas Produk

Kualitas produk makanan menjadi faktor utama dan paling penting bagi konsumen dalam mencari tempat makan. “Kwetiaw Pluit Jakarta” menghasilkan

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.

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



output berupa produk makanan *chinese food* halal dengan bahan baku yang premium. Demikian pula dengan kedua pesaing sejenis dimana menggunakan bahan baku yang premium pula sehingga menghasilkan produk makanan dengan ciri khas masing – masing.

Kualitas produk makanan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dari segi porsi, “Kwetiaw Pluit Jakarta” menyajikan makanan dengan standar porsi yang lebih banyak ketika konsumen melakukan *takeaway* dibandingkan *dine in*. Hal ini juga dilakukan oleh “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner”. Hal yang cukup berbeda yaitu dari segi bentuk produk makanan terutama pada bagian isian, salah satunya dimana “Kwetiaw Pluit Jakarta” menyajikan makanan dengan daging ayam dadu, bukan menggunakan modelan ayam suwir yang digunakan oleh “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner”.

Berdasarkan penjelasan diatas, kualitas produk makanan menjadi hal nomor satu yang dicari dan menjadi pertimbangan konsumen. Hal ini yang membuat “Kwetiaw Pluit Jakarta”, “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf”, dan “Jem Kuliner” mendapatkan angka skor yang sama sebesar 0,4804 karena peringkat yang didapatkan sama-sama bernilai 4. Untuk restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” sendiri, kualitas produk makanan menjadi **kekuatan** dalam posisi persaingan kompetitif dimana menghasilkan produk makanan berkualitas tinggi.

2. Harga Produk

“Kwetiaw Pluit Jakarta” menawarkan produk makanan dengan harga yang bersaing dalam lingkungan persaingan kompetitif. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp 18.000 – Rp 34.000 dengan menghadirkan suasana restoran *semi cafe* yang *cozy* yang memprioritaskan kenyamanan konsumen. Dari faktor harga produk, “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,3429.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak milik IBI KKG (Sstitusi) 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.



“Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” menawarkan harga produk berkisar mulai dari Rp 13.000 – Rp 50.000 dan “Jem Kuliner” menawarkan harga produk mulai dari Rp 10.000 – Rp 25.000. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner” masing – masing mendapatkan skor sebesar 0,2286 dan 0,4572. Kedua tempat makan ini menghadirkan suasana tempat makan yang berkonsep *homy*.

Berdasarkan penjelasan diatas, faktor harga produk termurah jatuh kepada “Jem Kuliner” dengan mendapatkan poin peringkat 4, “Kwetiaw Pluit Jakarta” berada di posisi kedua dengan poin peringkat 3, dan “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” berada di posisi ketiga dengan poin peringkat 2. Walaupun “Kwetiaw Pluit Jakarta” berada di posisi kedua yang artinya masih kalah unggul dari segi harga produk, namun harga yang ditawarkan sesuai dengan konsep restoran yang dihadirkan bagi konsumen. Hal ini menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana harga yang ditawarkan terjangkau dengan konsep dan suasana restoran yang dihadirkan.

3. Cita Rasa Produk

Dari segi cita rasa produk makanan, memiliki ciri khas masing-masing karena hal ini yang menjadi nilai tambah dan keunikan setiap tempat makan. Persamaan antara ketiga tempat makan adalah menggunakan bumbu dan rempah 100% asli Indonesia serta bahan baku yang 100% halal. Oleh karena itu, “Kwetiaw Pluit Jakarta”, “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf”, dan “Jem Kuliner” mendapatkan angka skor yang sama sebesar 0,3408 karena peringkat yang didapatkan sama-sama bernilai 3. Untuk restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” sendiri, cita rasa produk makanan menjadi **kekuatan** dalam posisi persaingan kompetitif dimana menghasilkan produk makanan *chinese food* halal dengan cita rasa khas Indonesia.

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.



4. Layanan Pada Pelanggan

Layanan pada pelanggan menjadi kunci utama kesuksesan sebuah bisnis kuliner. Pelayanan yang diberikan restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” ramah ditambah penyajian makanan yang cepat. Konsep *semi cafe* dan *cozy* yang memprioritaskan kenyamanan konsumen dengan fasilitas yang memadai seperti *Wi-Fi*, colokan listrik dan AC. Selain itu, koki dan *cook helper* yang senantiasa berkomunikasi dengan konsumen untuk membangun hubungan yang baik dan *continuous*. Dari faktor layanan pada pelanggan, “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,4468.

“Jem Kuliner” mendapatkan skor yang sama dengan “Kwetiaw Pluit Jakarta” karena pelayanan yang diberikan ramah dan koki sering berkomunikasi dengan konsumen yang menunggu saat *takeaway*. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucu” mendapatkan skor sebesar 0,3351, skor yang lebih rendah dikarenakan karyawan yang bekerja kurang responsif dan koki yang cuku sulit untuk diajak berkomunikasi. Namun, dari segi layanan kecepatan pembuatan makanan cepat sehingga cukup menutup sisi kelemahan yang dimiliki. Berdasarkan penjelasan diatas, menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana memberikan pelayanan ramah dengan penyajian makanan yang cepat.

5. Kemudahan Akses *Online*

Faktor kemudahan akses *online* mencakup bagaimana konsumen mampu menjangkau tempat makan secara *online* tanpa harus datang ke tempat makan secara langsung. Aplikasi *Food E-commerce* seperti *GoFood*, *GrabFood*, dan *ShopeeFood* menjadi salah satu sarana untuk memasarkan produk makanan. Dengan aplikasi *Food E-commerce*, sangat membantu para wirausaha *Food & Beverage* sebagai UMKM an memperluas jaringan target *market*.



“Kwetiaw Pluit Jakarta” telah melakukan kerja sama dengan *Food E-commerce*, yakni *GoFood*, *GrabFood*, dan *ShopeeFood* serta berkolaborasi dalam event tertentu dan promosi menarik dalam hal diskon potongan harga. Salah satunya mengikuti program 12.12 yang diadakan *Grab* dalam rangka tanggal cantik yang biasa dilakukan setiap bulannya. Dari faktor kemudahan akses *online*, “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,4416.

“Nasi Goreng Kambing Kang Ucu” juga bekerjasama dengan *Food E-commerce*, *GoFood* dan *GrabFood* dan juga melakukan promosi menarik seperti diskon potongan harga. “Jem Kuliner” hanya bekerjasama dengan *GrabFood* dan tidak melakukan kegiatan promosi. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucu” dan “Jem Kuliner” masing – masing mendapatkan skor 0,4416 dan 0,2208. Berdasarkan penjelasan diatas, menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana melakukan promosi menarik khusus pembelian melalui aplikasi *Food E-Commerce*.

6. Kemudahan Pembayaran

Metode pembayaran di era digitalisasi ini sangat mempermudah konsumen yang cukup jarang membawa *cash* dan lebih sering bertransaksi secara *cashless*. Salah satunya penggunaan *QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard)* yang dapat menerima pembayaran dari segala bank maupun *E-Wallet*. “Kwetiaw Pluit Jakarta”, “Nasi Goreng Kambing Kang Ucu”, dan “Jem Kuliner” sudah menggunakan metode pembayaran *QRIS* yang menerima pembayaran baik dari bank dan *E-Wallet*. Namun, belum menggunakan mesin *EDC* yang mampu menerima pembayaran melalui kartu debit dan kartu kredit. Oleh karena itu, “Kwetiaw Pluit Jakarta”, “Nasi Goreng Kambing Kang Ucu”, dan “Jem Kuliner” mendapatkan angka skor yang sama sebesar 0,273 karena peringkat yang didapatkan sama-sama bernilai 3. Untuk restoran



“Kwetiaw Pluit Jakarta” sendiri, kemudahan pembayaran menjadi **kekuatan** dimana mempermudah proses transaksi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dengan konsumen.

7. Lokasi Strategis

Lokasi usaha menjadi salah satu faktor penentu bagi konsumen saat mencari tempat makan. Pemilihan lokasi yang tepat dan ideal menjadi faktor kunci dalam mencapai kesuksesan usaha. “Kwetiaw Pluit Jakarta” direncanakan akan berlokasi pada sebuah ruko di daerah Jelutung, Kota Jambi yang merupakan lokasi strategis karena banyaknya aktivitas lalu lintas di daerah tersebut. Jelutung menjadi salah satu akses jalan untuk menuju ke daerah Kota Jambi lainnya. “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,4312.

“Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” berlokasi di Rajawali, Kota Jambi yang merupakan lokasi yang kurang strategis namun aktivitas lalu lintas di daerah tersebut cukup ramai saat siang hari saja, malam hari tidak terlalu ramai karena kawasan tempat tinggal. “Jem Kuliner” berlokasi di Budiman, Kota Jambi yang merupakan lokasi yang strategis karena banyaknya wisata kuliner disana. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner” masing – masing mendapatkan skor 0,3234 dan 0,4312. Berdasarkan penjelasan diatas, menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana lokasi usaha yang strategis membuat konsumen tidak kesulitan mendatangi restoran.

8. Promosi

Promosi yang dilakukan bisnis *Food & Beverage* menjadi salah satu faktor penentu konsumen dalam memilih tempat makan. Dengan adanya promosi yang menarik seperti diskon potongan harga menjadi daya tarik bagi konsumen maupun calon konsumen. “Kwetiaw Pluit Jakarta” berfokus pada strategi promosi yang dilakukan dengan pihak *Food E-Commerce* dimana menjangkau konsumen secara



online. “Kwetiaw Pluit Jakarta” cukup aktif mengikuti program dan *event* yang diselenggarakan pihak *Food E-Commerce*. Salah satu contoh promosi yang dilakukan “Kwetiaw Pluit Jakarta” dapat dilihat pada Gambar 4.26. Dari faktor promosi, “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,3195.

“Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” aktif melakukan promosi di *aplikasi Food E-Commerce* dengan potongan harga yang besar. Hal ini menjadi daya tarik lebih bagi konsumen maupun calon konsumen. “Jem Kuliner” tidak terlalu mengikuti program dan memberikan diskon potongan harga di *aplikasi Food E-Commerce* maupun secara *offline*. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner” masing – masing mendapatkan skor 0,4260 dan 0,2130. Berdasarkan penjelasan diatas, menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana melakukan promosi menarik khusus pembelian secara *online* melalui *aplikasi Food E-Commerce*.

9. Kemudahan Akses *Offline*

Salah satu sumber daya suatu bisnis yang penting dalam pertumbuhan dan kelangsungan bisnis adalah kemudahan akses secara *offline*. Kemudahan akses secara *offline* disini dimana lokasi tempat makan yang mudah didatangi konsumen. Hal ini menjadi faktor kunci bagi konsumen dalam memilih tempat makan mereka.

“Kwetiaw Pluit Jakarta” direncanakan akan berlokasi pada sebuah ruko di daerah Jelutung, Kota Jambi yang merupakan lokasi yang mudah diakses dan cukup ramai ketika siang maupun malam hari. Lokasi ini juga memiliki lahan parkir yang luas ditambah akses jalanan yang lebar sehingga mudah mengakses restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta”. Dari faktor kemudahan akses *offline*, “Kwetiaw Pluit Jakarta” mendapatkan skor sebesar 0,3195.

“Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” berlokasi di Rajawali, Kota Jambi yang juga merupakan lokasi yang mudah diakses namun lahan parkir yang terbatas.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI BIKG (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.



“Jem Kuliner” berlokasi di Budiman, Kota Jambi yang merupakan lokasi yang sulit diakses saat ini karena terkendala akibat proyek penggalian pipa IPAL. Hal ini membuat sekitaran daerah tersebut sangat macet, ditambah lahan parkir yang sangat terbatas. “Nasi Goreng Kambing Kang Ucuf” dan “Jem Kuliner” masing – masing mendapatkan skor 0,3195 dan 0,1065. Berdasarkan penjelasan diatas, menjadi **kekuatan** bagi restoran “Kwetiaw Pluit Jakarta” dimana lokasi usaha yang mudah diakses baik oleh konsumen maupun oleh karyawan.

3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT menurut David *et al.* (2020 : 14), “Alat pencocokan penting yang membantu dalam mengembangkan empat jenis strategi, yaitu Strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan – ancaman), dan strategi WT (kelemahan-ancaman)”. Analisis SWOT menekankan pada pentingnya peran lingkungan internal maupun eksternal dalam perencanaan strategis perusahaan. Dalam analisis SWOT melibatkan identifikasi dan evaluasi dari 4 faktor, yaitu: *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (ancaman).

Strength adalah aspek positif dari suatu bisnis atau organisasi, seperti keunggulan kompetitif, sumber daya berkualitas, atau merek yang kuat. Kekuatan harus dimanfaatkan untuk meningkatkan posisi kompetitif dan mencapai tujuan strategis. *Weakness* mengacu pada aspek negatif dari suatu bisnis atau organisasi, seperti manajemen yang buruk, teknologi yang ketinggalan zaman, atau sumber daya yang terbatas. Kelemahan harus diidentifikasi dan diatasi untuk menghindari potensi kerugian dan meningkatkan daya saing.

Opportunities adalah faktor eksternal yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja bisnis atau organisasi, seperti tren pasar yang positif,



perkembangan teknologi, atau pertumbuhan industri. Peluang harus dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk meningkatkan posisi kompetitif dan mencapai tujuan strategis. *Threats* adalah faktor eksternal, seperti pesaing yang kuat, peraturan yang ketat, atau perubahan pasar yang dapat berdampak negatif terhadap kinerja bisnis atau organisasi. Ancaman harus diidentifikasi dan tindakan pencegahan harus segera dilakukan untuk menghindari potensi kerugian dan memperkuat posisi kompetitif.

Analisis SWOT membantu bisnis memahami faktor-faktor yang memengaruhi situasi pasar dan membuat keputusan strategis yang didasarkan pada analisis data dan informasi. Mencocokkan faktor – faktor utama lingkungan eksternal dari hasil analisis lima kekuatan pesaing model Porter dan PESTEL, kemudian lingkungan internal dari hasil analisis persaingan dan *Competitive Profile Matrix* (CPM) merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perencanaan strategis analisis SWOT. Berikut analisis SWOT “Kwetiaw Pluit Jakarta”:

Strengths

- a. Penawaran menu kwetiaw yang khas
- b. Lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses
- c. Restoran *chinese food* dengan konsep *semi cafe*
- d. Masakan *chinese food* halal bercita rasa khas Indonesia
- e. Produk makanan berkualitas tinggi
- f. Harga yang ditawarkan terjangkau
- g. Pelayanan ramah dengan penyajian makanan yang cepat
- h. Mudah menjangkau produk makanan secara *online*
- i. Kemudahan dalam pembayaran
- j. Aktif melakukan promosi *online*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi IBI IKKG (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.



2. Weakness

- Ⓒ a. Menu makanan kurang variatif
- b. Citra merk belum kuat

3. Opportunitites

- a. Peraturan perundangan yang mengatur tentang perizinan berusaha berupa NIB yang mudah didapatkan dan cepat serta bebas biaya lewat OSS
- b. Gaya hidup masyarakat yang suka *hangout*
- c. Perkembangan teknologi yang semakin canggih
- d. Kerjasama berbagai pihak (pemasok, bank, *Food E-Commerce*)
- e. Pelopor utama tempat makan *chinese food* halal yang menggunakan kwetiauw khas Medan

4. Threats

- a. Melemahnya daya beli masyarakat
- b. Penggunaan produk yang tidak ramah lingkungan
- c. Kemudahan pesaing baru masuk dalam industri yang sama
- d. Ancaman produk pengganti
- e. Kekuatan tawar menawar pembeli

Ⓒ 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.



Tabel 3. 4
SWOT Matrix “Kwetiaw Pluit Jakarta”

<p style="text-align: center;">Internal</p>	<p>Kekuatan (Strengths)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penawaran menu kwetiaw yang khas 2. Lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses 3. Restoran <i>chinese food</i> dengan konsep <i>semi cafe</i> 4. Masakan <i>chinese food</i> halal bercita rasa khas Indonesia 5. Produk makanan berkualitas tinggi 6. Harga yang ditawarkan terjangkau 7. Pelayanan ramah dengan penyajian makanan yang cepat 8. Mudah menjangkau produk makanan secara <i>online</i> 9. Kemudahan dalam pembayaran 10. Aktif melakukan promosi <i>online</i> 	<p>Kelemahan (Weakness)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menu makanan kurang variatif 2. Citra merk belum kuat
<p style="text-align: center;">Eksternal</p> <p>Peluang (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peraturan perundangan yang mengatur tentang perizinan berusaha berupa NIB yang mudah didapatkan dan cepat serta bebas biaya lewat OSS 2. Gaya hidup masyarakat yang suka <i>hangout</i> 3. Perkembangan teknologi yang semakin canggih 4. Kerjasama berbagai pihak (pemasok, bank, <i>Food E-Commerce</i>) 5. Pelopor utama tempat makan <i>chinese food</i> halal yang menggunakan kwetiaw khas Medan 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan teknologi digital dalam mengenalkan dan memasarkan produk “Kwetiaw Pluit Jakarta” (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10, O2, O3, O4, O5). 2. Membuat NIB sebagai tanda legalitas untuk lebih meyakinkan konsumen (S2, S3, O1). 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggencarkan promosi yang menarik bagi konsumen untuk memperkuat pangsa pasar dan citra merek (W1, O3, O4).
<p>Ancaman (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melemahnya daya beli masyarakat 2. Penggunaan produk yang tidak ramah lingkungan 3. Kemudahan pesaing baru masuk dalam industri yang sama 4. Ancaman produk pengganti 5. Kekuatan tawar menawar pembeli 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menonjolkan ciri khas dan konsep “Kwetiaw Pluit Jakarta” dengan konten yang kreatif dan menarik melalui sosial media untuk menarik konsumen potensial (S1, S3, S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10, T3, T4, T5). 2. Memperbanyak kuota diskon, memperpanjang durasi promo dan memberlakukan program pemberian <i>voucher</i> diskon kepada konsumen yang ingin <i>take away</i> (S8, S10, T1, T2, T5) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan perluasan lini produk untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen (W1, W2, T3, T4). 2. Mengikuti program iklan di aplikasi <i>Food E-Commerce</i> dan memperbanyak kerjasama dengan <i>Food E-Commerce</i> dalam hal program promo menarik untuk pemesanan secara <i>online</i> (W2, T1, T3, T4, T5).

Sumber: Kwetiaw Pluit Jakarta 2023

1. Hak cipta Dilindungi Undang-Undang. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



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



1. Strategi SO

Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Kekuatan yang dimiliki “Kwetiaw Pluit Jakarta” yang kemudian dimanfaatkan untuk peluang yang ada adalah memanfaatkan teknologi digital seperti media sosial dalam hal mengenalkan (membangun *brand awarness*) dan memasarkan produk “Kwetiaw Pluit Jakarta” melalui konten menarik. Kemudian dengan peluang perizinan usaha yang mudah, “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan memanfaatkannya dengan membuat NIB sebagai tanda legalitas usaha yang bertujuan untuk lebih meyakinkan konsumen.

Strategi WO

Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Kelemahan yang dimiliki “Kwetiaw Pluit Jakarta” adalah menu makanan yang kurang variatif dibanding pesaing dan juga citra merk yang belum kuat. Untuk memperbaiki kelemahan yang dimiliki, “Kwetiaw Pluit Jakarta” melakukan strategi yaitu mengencarkan promosi yang menarik lewat sosial media dan *Food E-Commerce* bagi konsumen untuk memperkuat pangsa pasar dan citra merk.

Strategi ST

Strategi ST menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Kekuatan yang dimiliki “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk mengurangi dampak ancaman yang dihadapi saat ini. “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan menonjolkan ciri khas dan konsep usaha dengan konten yang kreatif dan menarik melalui sosial media untuk menarik konsumen potensial serta akan memperbanyak kuota diskon, memperpanjang durasi promo dan memberlakukan

© 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.



program dimana konsumen yang ingin *take away*, membawa kotak makanan beserta tas belanja mereka sendiri akan mendapat *voucher* diskon untuk pembelian berikutnya dalam hal mengurangi penggunaan produk yang tidak ramah lingkungan seperti kertas nasi dan plastik.

Strategi WT

Strategi WT adalah taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. “Kwetiaw Pluit Jakarta” akan melakukan perluasan lini produk seperti penambahan menu makanan dan isian yang baru guna meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen. Selain itu, juga akan mengikuti program iklan di aplikasi *Food E-Commerce* dan memperbanyak kerjasama dengan *Food E-Commerce* dalam hal program promo menarik untuk pemesanan secara *online* yang bertujuan menarik konsumen potensial.

© 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.