

BAB III

ANALISA INDUSTRI DAN PESAING

A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Sebelum memutuskan untuk memasuki bisnis, sebaiknya perlu memahami dengan baik tren dan pertumbuhan industri, agar dapat diketahui ada tidak peluang untuk memasuki bisnis. Demikian pula tren dan pertumbuhan industri bisnis kuliner akan memberikan gambaran adanya peluang tidaknya memasuki bisnis kuliner. Jika tren dan perkembangan industri kuliner telah memasuki fase kejenuhan, maka diperlukan daya kreatif untuk menciptakan produk-produk inovatif agar fase industri bias reborn memperpanjang fase pertumbuhan atau kedewasaan. Salah satu bisnis kuliner yang menarik perhatian adalah bisnis kuliner masakan Jepang

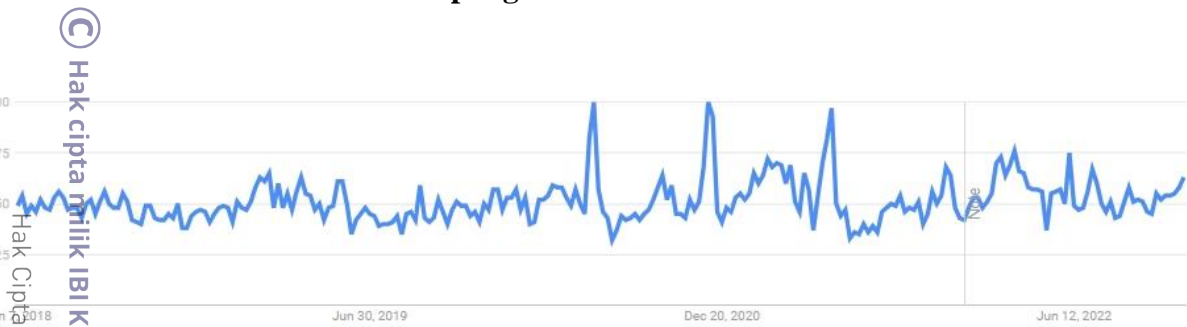
Melihat pertumbuhan makanan Jepang di Indonesia sangat menginspirasi penulis untuk menciptakan bisnis makanan Jepang. Makanan Jepang adalah salah satu jenis hidangan makanan yang paling populer di Indonesia sehingga banyak sekali restoran-restoran Jepang yang bermunculan. Banyak makanan dari negara lain yang bermunculan masuk ke Indonesia seperti makanan khas Korea Selatan, makanan Thailand, makanan Tiongkok, dan lain-lain. Namun hal ini tidak mengurangi minat masyarakat Indonesia terhadap makanan Jepang.

Menurut perusahaan teknologi informasi Aun Consulting Inc menyebutkan bahwa antusiasme masyarakat Indonesia terhadap industri kuliner khususnya terhadap kuliner Jepang sangat tinggi, terdapat sebanyak 87,7% masyarakat Indonesia ingin menyukai dan ingin mengunjungi Jepang, hal ini dikarenakan kulinernya yang menggugah selera.





Grafik 3. 1
Tren Makanan Jepang di Indonesia Tahun 2018-2022



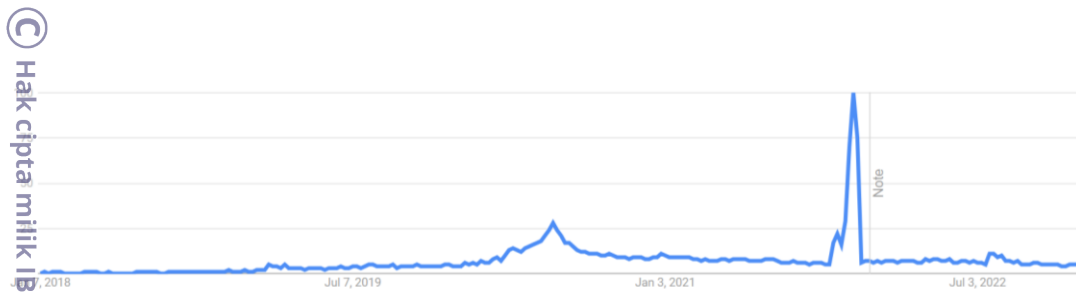
Sumber: Google Trend

Berdasarkan **Grafik 3.1** yang tertera di atas, dapat disimpulkan bahwa tren makanan Jepang di Indonesia dari tahun 2018 sampai dengan 2022 mengalami peningkatan yang stabil. Dapat dilihat pada tahun 2020 bertepatan dengan adanya pandemi Covid-19, terjadi peningkatan drastis tren makanan Jepang, khususnya untuk makanan yang disebut mentai atau *menta rice*, mentai ini berhasil mengguncang media sosial khususnya media sosial Tiktok yang disaat pandemi sedang naik daun.

Mentai rice dapat dikenal dan menjadi viral khususnya di kalangan anak muda karena memiliki cita rasa yang khas sehingga menggoda selera, tampilan yang menarik juga menjadi salah satu faktor yang membuat mentai rice ini sangat viral, saus mentai yang berwarna merah muda dengan campuran warna nasi yang putih ini menciptakan tampilan yang memikat mata sehingga sangat cocok jika diunggah dalam bentuk foto maupun video di media sosial. Mentai ini juga mudah untuk dibuat dirumah dikarenakan akses bahan-bahan untuk membuat mentai rice sangat mudah untuk ditemukan di berbagai supermarket. Influencer kuliner juga menjadi faktor dalam viralnya mentai rice, beberapa influencer mempopulerkan mentai rice dengan cara membuat konten yang mempopulerkan mentai rice dan mendapatkan ulasan yang positif dari masyarakat Indonesia.



Grafik 3. 2
Tren Mentai di Indonesia Tahun 2018-2022



Sumber: Google Trend

Dengan berbagai macam faktor yang sudah dijelaskan di atas, membuat mentai rice menjadi salah satu tren kuliner paling populer dan viral pada tahun 2020 dan 2021, dapat dilihat melalui **Grafik 3.1** di atas, terlihat secara signifikan peningkatan tren pada tahun 2020 dan 2021 sehingga hal ini menarik perhatian penulis untuk membangun sebuah bisnis di bidang kuliner khususnya untuk kategori makanan Jepang dan hidangan Mentai.

B. Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah sebuah riset atau observasi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau organisasi, riset tersebut dilakukan secara strategis untuk mengetahui dan menganalisa pesaing atau kompetitor usaha yang akan dijalankan. Menurut Sun Tzu yang merupakan seorang ahli strategi militer kuno, dalam bukunya yang berjudul “*The Art of War*” yang diterbitkan pada tahun 2013, yang mengutip pemahaman mengenai musuh, jika dalam konteks bisnis yaitu pesaing, Sun Tzu menganggap bahwa memahami pesaing adalah kunci untuk memenangkan pertempuran. Sama halnya jika kita ingin menjalankan sebuah bisnis maka kita harus mengenal pesaing usaha kita dengan baik sehingga kita dapat menang dalam persaingan tersebut.

Melakukan analisis pesaing merupakan salah satu langkah terpenting yang harus dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis, dalam proses analisis pesaing ini

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh 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.



akan berperan penting dalam pengambilan dan pengembangan strategi bisnis untuk di masa depan. Dalam tahapan analisis pesaing akan dilakukan pengumpulan dan evaluasi terhadap informasi mengenai pesaing bisnis yang serupa. Adapun tujuan dari analisis pesaing ini adalah untuk memahami kekuatan pesaing, kelemahan, ancaman dan juga peluang yang mungkin akan dihadapi oleh usaha tersebut.

Your Mentai melakukan observasi sederhana terhadap 3 pesaing yang berada di industri yang serupa. Your Mentai menentukan pesaing berdasarkan persamaan jenis produk yang dijual dan pasar yang akan dituju. Pesaing yang akan diobservasi memiliki jenis produk yang sama yaitu makanan Jepang khususnya untuk hidangan mentai. Alasan penulis memilih ketiga pesaing tersebut adalah karena ketiga pesaing tersebut memiliki kategori jenis produk yang sama seperti Your Mentai, yaitu makanan khas Jepang khususnya untuk hidangan mentai, alasan lain penulis memilih ketiga pesaing tersebut didasarkan pada konsep penjualan yang sama serta ukuran usaha yang menyerupai.

Berikut ini adalah hasil observasi Your Mentai terhadap pesaing nya:

a. Mentai By Rassa

Mentai By Rassa merupakan usaha yang berjalan di bidang makanan dan minuman atau *food and beverages*, Mentai By Rassa menawarkan berbagai menu khas Jepang yang memfokuskan pada mentai, Mentai By Rassa dikenal sebagai pionir mentai cake pertama di Indonesia yang sudah berdiri sejak tahun 2019.

- | | |
|--------------------|--|
| 1) Lokasi usaha | : Plasa Pacific Office, Jl. Kelapa Gading Boulevard Barat Raya No. BLB4/74, Kelapa Gading, Jakarta Utara |
| 2) Kualitas Produk | : Kualitas produk baik |
| 3) Harga | : 50.000 – 200.000 |
| 4) Varian menu | : Makanan khas Jepang khususnya mentai rice |



5) Platform pesan-antar makanan : GoFood dan GrabFood

b. Momo Mentai

Momo Mentai merupakan usaha yang berjalan di bidang makanan dan minuman atau *food and beverages*, Momo Mentai juga menjual makanan khas Jepang yang menghususkan menu nya menggunakan saus mentai khas Momo Mentai. Momo Mentai sudah berdiri sejak tahun 2019

- 1) Lokasi usaha : Mall of Indonesia, Pasar MOI, LG Floor, Jl. Raya Boulevard Barat RT.18 / RW. 8 (dekat Jajanan Alley), Kelapa Gading Barat, Kelapa Gading, Jakarta Utara, JKT.N-Kelapa Gading, 14240
- 2) Kualitas Produk : Kualitas produk baik
- 3) Harga : 30.000 – 200.000
- 4) Varian menu : Makanan khas Jepang
- 5) Platform pesan-antar makanan : GoFood, GrabFood, ShopeeFood, Tokopedia, Shopee

c. Rena Foodies

Rena Foodies merupakan sebuah usaha yang berjalan di bidang makanan dan minuman atau *food and beverages*, Rena foodies sudah berdiri sejak tahun 2018 dan dikenal oleh menu mentai rice nya yang viral dikarenakan rasa yang *creamy* dari saus mentai. Rena Foodies semakin dikenal sejak awal pandemi Covid-19.

- 1) Lokasi usaha : Jl. P. Belitung 4 Jl. Perumnas 3 Bekasi No. 132, RT.008/RW.016, Aren Jaya, Kec. Bekasi Tim., Kota Bekasi, Jawa Barat 17111
- 2) Kualitas Produk : Kualitas produk baik

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



- 3) Harga : 50.000 – 215.000
- 4) Varian menu : Makanan khas Jepang khususnya mentai rice
- 5) Platform pesan-antar makanan : Shopeefood

Dalam bagian analisis pesaing ini, penulis akan menganalisis kekuatan dan kelemahan dari masing-masing pesaing dalam bentuk tabel. Data hasil analisis kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada Tabel 3.1 didapatkan berdasarkan hasil analisis penulis terhadap media sosial masing-masing pesaing dan juga platform aplikasi pesan-antar seperti Gofood, Grabfood dan Shopeefood untuk melihat ulasan, rating dan juga review yang diberikan konsumen kepada masing-masing pesaing tersebut. Dari hasil analisis melalui media sosial dan aplikasi pesan-antar tersebut dapat diambil kesimpulan seperti berikut:

Tabel 3. 1
Analisis Pesaing

Nama Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
Mentai By Rassa	Sudah memiliki banyak cabang/outlet di berbagai wilayah	Harga produk tergolong mahal atau tidak ekonomis
	Kualitas makanan baik	Hanya tersedia di Gofood dan Grabfood
	Variasi menu dan ukuran beragam	
	Foto produk menarik	
	Rating pada aplikasi pesan-antar makanan tinggi	
Momo Mentai	Sudah memiliki banyak cabang/outlet di berbagai wilayah	Packaging kurang menarik
	Harga produk tergolong murah atau terjangkau	Porsi makanan relatif sedikit
	Variasi menu beragam	
	Aktif promosi di media sosial khususnya Instagram	
	Rating pada aplikasi pesan-antar makanan tinggi	
Rena Foodies	Sudah memiliki banyak cabang/outlet di berbagai wilayah	Hanya tersedia di satu platform aplikasi pesan-antar yaitu Shopeefood

Hak cipta dilindungi Undang-undang
Hak cipta dimiliki oleh 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.

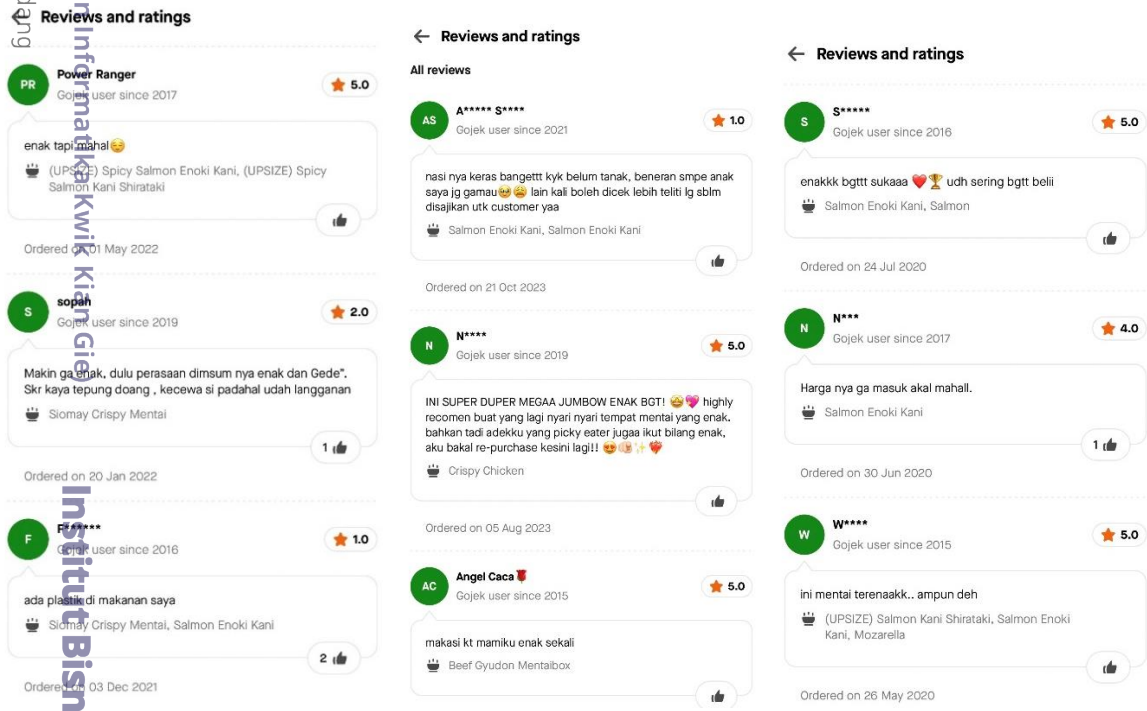


Nama Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
 Hak cipta milik IBI KGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)	Kualitas makanan baik	Whatsapp dibeperapa cabang tidak aktif
	Brand sudah dikenal oleh banyak orang	Variasi menu kurang beragam
	Aktif promosi di media sosial khususnya instagram	
	Aktif dalam mengikuti event musik atau festival	

Sumber: hasil analisis penulis dari media sosial

Berikut ini adalah beberapa bukti analisis aplikasi pesan-antar dari setiap pesaing:

Gambar 3.1
Review Mentai by Rassa Pada Aplikasi GoFood



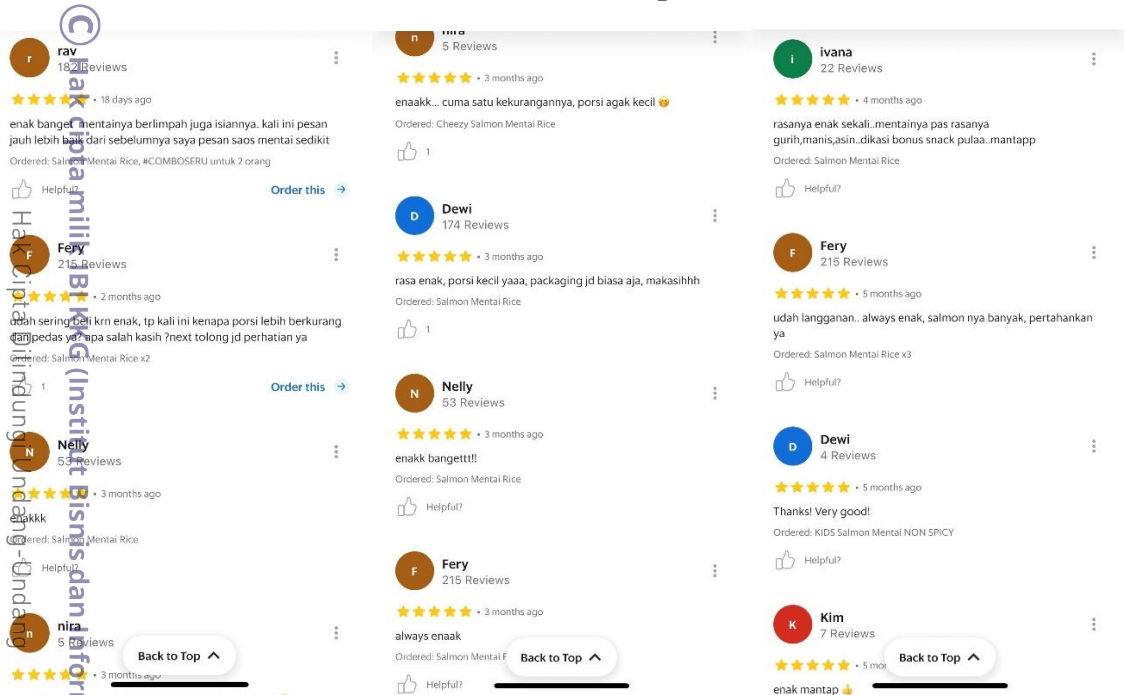
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

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 IBIKGG.

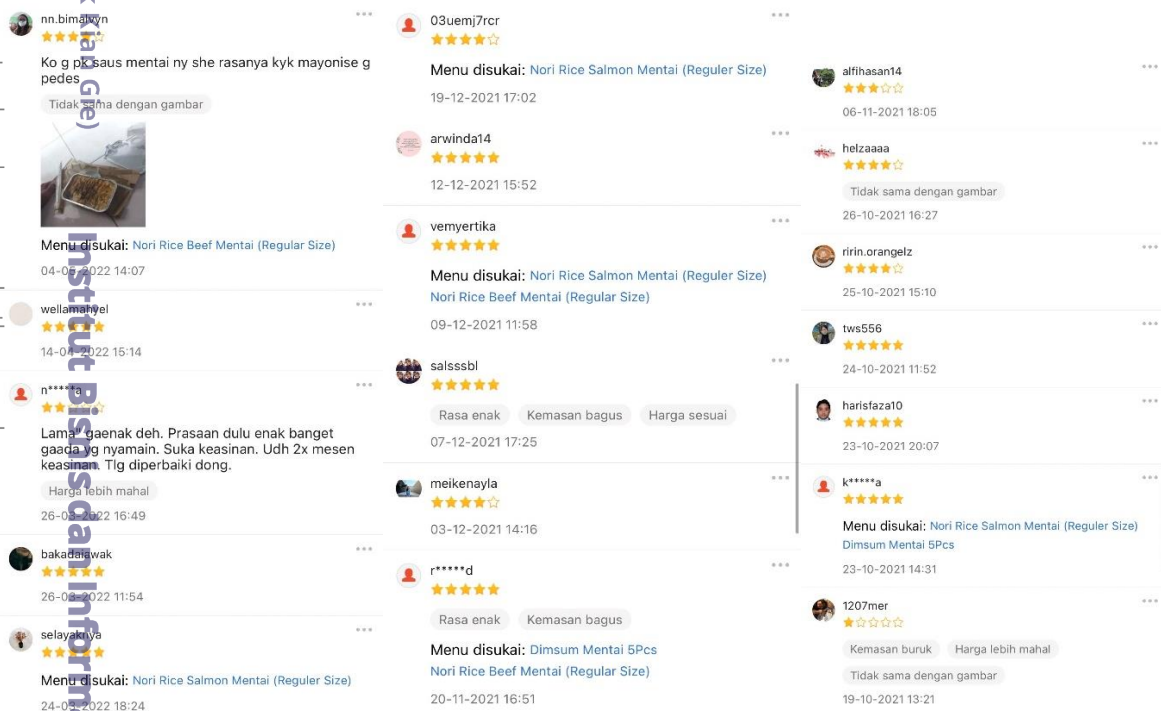
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



Gambar 3.2
Review Momo Mentai Pada Aplikasi GrabFood



Gambar 3.3
Review Rena Foodies Pada Aplikasi ShopeeFood



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 (IBIKKG)



C. Analisis *Politic, Economic, Social, Technology, Environment, Legal* (PESTEL)

Dalam menjalankan sebuah bisnis, penting sekali untuk kita melakukan analisis PESTEL sehingga kita mengetahui faktor makro lingkungan apa yang akan mempengaruhi sebuah operasi atau pengambilan keputusan sebuah bisnis. Analisis PESTEL dapat diartikan sebagai sebuah alat yang digunakan oleh sebuah perusahaan atau organisasi untuk menganalisis atau mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal yang akan mempengaruhi perusahaan atau organisasi tersebut. Berikut ini adalah hasil analisis PESTEL yang telah dilakukan terhadap Your Mentai:

1. Politik (*Politic*)

Faktor politik pada analisis PESTEL ini berhubungan dengan bagaimana faktor pemerintahan dan politik dapat mempengaruhi sebuah perusahaan atau suatu usaha. Faktor politik ini mencakup seperti stabilitas politik, kondisi pemerintahan, dll. Perubahan lingkungan politik seperti perubahan pemerintah atau regulasi baru dapat memberikan dampak bagi sebuah bisnis.

Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa faktor politik yang berpengaruh terhadap Your Mentai adalah seperti kebijakan pemerintah mengenai UMKM, pemerintah membuat kebijakan yang dapat membantu para UMKM dan dapat dimanfaatkan oleh pengusaha UMKM untuk membantu mengembangkan usahanya. Pemberdayaan UMKM di Indonesia merupakan salah satu komitmen pemerintah. Salah satu bentuk komitmen pemerintah dalam membantu UMKM dapat dilihat ketika terjadi pandemi Covid-19 di Indonesia, karena pemerintah paham bahwa UMKM merupakan salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi khususnya pada masa pandemi Covid-19. Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (KKBPRI) UMKM memegang peranan penting terhadap PDB



yang kontribusinya dapat mencapai angka 61% dan UMKM dapat memperkerjakan tenaga kerja sebanyak 97% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

Bantuan UMKM lain yang diberlakukan oleh pemerintah seperti Bantuan Langsung Tunai (BLT) yang diberikan oleh pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan Kementerian Sosial. Bantuan dana BLT yang disalurkan mencapai total sebesar Rp2,4 juta. Bantuan ini dapat diperoleh oleh semua UMKM di Indonesia dengan mengikuti syarat dan prasyarat yang disediakan oleh pemerintah. Tidak hanya itu, pemerintah juga memberi bantuan kepada UMKM dengan melakukan penurunan tarif pajak. Penurunan tarif pajak penghasilan untuk UMKM yang sebelumnya sebesar 1% diturunkan menjadi 0,5%, sehingga dengan adanya bantuan seperti penurunan pajak ini memudahkan dan membantu Your Mentai dalam membangun dan mengembangkan bisnisnya. Hal ini menjadi peluang bagi Your Mentai karena dengan adanya kebijakan ini sangat membantu bagi UMKM.

2. Ekonomi (*Economic*)

Faktor ekonomi pada analisis PESTEL ini meliputi kondisi-kondisi makro ekonomi seperti tingkat suku bunga, inflasi, tingkat pengangguran dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi harga dan profitabilitas sebuah bisnis. Tidak hanya itu faktor ekonomi ini juga akan mempengaruhi daya beli masyarakat. Jika pertumbuhan ekonomi baik dan terus meningkat, maka daya beli atau permintaan terhadap suatu produk akan meningkat juga. Begitu pula untuk sebaliknya, jika pertumbuhan ekonomi sedang tidak baik atau menurun, maka daya beli dan permintaan masyarakat Indonesia akan menurun.

Hal ini akan sangat mempengaruhi sebuah usaha khususnya untuk Your Mentai yang masih dikategorikan sebagai UMKM. Dalam penetapan harga produk yang akan dijual oleh Your Mentai juga dipengaruhi oleh tingkat daya beli

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



masyarakat dan juga faktor ekonomi daerah, karena setiap daerah memiliki tingkat daya beli yang berbeda-beda. Hal ini dikarenakan tingkat pendapatan masyarakat di setiap daerah berbeda-beda. Oleh karena itu Your Mentai perlu melakukan analisis faktor ekonomi pada daerah dimana Your Mentai akan membuka usahanya.

Menurut Kemenperin, industri makanan dan minuman merupakan kontributor terbesar terhadap perekonomian kreatif Indonesia, yaitu sebesar 41%. Industri makanan dan minuman atau industri kuliner merupakan pendorong pertumbuhan industri non migas di Indonesia. Industri kuliner terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun khususnya pada triwulan I tahun 2023 terjadi pertumbuhan sebesar 5,35% pada industri kuliner. Hal ini membuat penulis yakin untuk membangun bisnis di bidang kuliner, karena perkembangan industri kuliner yang terus meningkat. Peningkatan pertumbuhan bisnis di bidang kuliner ini menjadi peluang bagi Your Mentai, karena bisnis di bidang kuliner bisa berkembang dikarenakan adanya peningkatan daya beli masyarakat, khususnya untuk generasi muda.

3. Sosial (*Social*)

Faktor sosial juga mempengaruhi proses operasi bisnis Your Mentai, dapat diambil contoh dari munculnya pandemi Covid-19, pandemi ini mengakibatkan perilaku masyarakat Indonesia yang berubah. Perubahan perilaku tersebut seperti munculnya tren aplikasi pesan-antar makanan yang sampai sekarang menjadi kebiasaan sehari-hari masyarakat Indonesia ketika ingin memesan makanan. Berbeda dengan sebelum adanya pandemi, konsumen lebih memilih untuk makan di tempat atau dine in, tetapi dikarenakan adanya pandemi dimana masyarakat Indonesia dipaksa untuk tetap berada dirumah dan menjalankan aktifitas sehari-harinya dirumah, hal ini menimbulkan ketergantungan terhadap aplikasi pesan-antar

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



makanan tersebut seperti Gofood, Grabfood, Shopeefood, dll. Sehingga konsumen tetap bisa memesan makanan untuk bertahan hidup.

Preferensi konsumen yang terus berubah-ubah dapat menjadi peluang bagi Your Mentai. Contohnya seperti perubahan preferensi konsumen terhadap kemasan makanan karena munculnya pandemi Covid-19, pada saat pandemi dan setelah pandemi konsumen lebih memilih untuk membeli makanan dengan kemasan yang bersih, aman dan higienis. Hal ini dapat menjadi peluang bagi Your Mentai untuk menciptakan dan memberikan kemasan yang bersih, aman dan higienis untuk memenuhi dan memuaskan keinginan konsumen, hal ini dapat menjadi daya tarik konsumen ketika ingin membeli produk dari Your Mentai.

4. Teknologi (*Technology*)

Perkembangan teknologi yang pesat membantu masyarakat Indonesia untuk menjalankan sebuah bisnis, tidak hanya menguntungkan bagi pelaku bisnis, namun teknologi juga mempermudah konsumen dalam proses transaksi pembelian yang lebih efektif dan efisien. Yakni semua transaksi dan pembayaran dapat dilakukan secara *online*, di saat ini semua hampir semua orang memiliki *smartphone* dan akses terhadap internet juga sangat mudah, hal ini sangat memudahkan semua orang untuk melakukan transaksi jual beli makanan secara online. Dengan perkembangan teknologi ini juga dapat membuka banyak peluang usaha baru, dikarenakan dukungan teknologi yang sangat memadai.

Teknologi ini menjadi peluang bagi Your Mentai dalam menjalankan usahanya, Your Mentai akan hadir di beberapa platform pesan-antar makanan seperti Gofood, Shopeefood dan Grabfood. Tidak hanya itu, Your Mentai juga akan mempromosikan usahanya melalui berbagai media sosial seperti Instagram, Tiktok dan Facebook.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Seiring perkembangan teknologi yang terus berkembang dari waktu ke waktu, muncul banyak platform atau aplikasi yang dapat membantu para pengusaha untuk pembuatan konten contohnya seperti Canva. Aplikasi Canva ini membantu penulis untuk membuat konten yang kemudian akan diunggah kedalam media sosial untuk mempromosikan Your Mentai. Dengan pembuatan konten di media sosial ini dapat membantu untuk menjangkau pasar secara luas, sehingga Your mentai dapat membangun dan memperkenalkan brand kepada masyarakat luas melalui konten yang diunggah dalam media sosial Your Mentai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Lingkungan (*Environment*)

Faktor lingkungan pada analisis ini tidak kalah penting, karena penempatan lokasi yang salah akan berdampak terhadap penjualan. Contohnya ketika membuka usaha lokasi yang salah, seperti akses yang susah, akan membuat pelanggan sulit untuk menjangkau restoran, sehingga membuat pelanggan segan untuk datang. Namun bila membuka restoran pada lokasi yang strategis, contohnya membuka restoran pada lokasi tempat kuliner, maka orang-orang yang datang ke daerah itu akan memiliki tujuan yang jelas yaitu untuk makan, sehingga akan memiliki peluang lebih besar untuk datang ke restoran. Oleh karena itu Your Mentai akan membuka usahanya di wilayah Bulevar Hijau, Harapan Indah, lokasi tersebut merupakan pusat kuliner yang sudah sangat dikenal oleh penduduk sekitar dan selalu ramai dan tidak pernah mati.

Dalam menjalankan sebuah bisnis, penting bagi seorang pengusaha untuk tetap memperhatikan dan mempedulikan lingkungannya. Sebuah bisnis pastinya harus tetap menjaga kelestarian lingkungan tempat bisnis tersebut beroperasi, oleh karena itu kegiatan usaha yang dilakukan Your Mentai dipastikan tidak akan merusak dan mengganggu lingkungan sekitar tempat Your Mentai melakukan produksi, karena

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.



Your Mentai akan selalu memperhatikan limbah yang dihasilkan oleh Your Mentai dengan cara tidak membuang secara sembarangan, hal ini dapat menjadi daya tarik bagi konsumen atau menjadi nilai tambah sebuah bisnis, karena dapat mempertahankan nama baik perusahaan, sehingga konsumen akan selalu percaya terhadap Your Mentai.

6. Hukum (*Legal*)

Faktor hukum merupakan salah satu faktor paling penting untuk keberlangsungan sebuah usaha atau bisnis yang akan dijalankan. Seperti yang sudah dijelaskan pada faktor politik, pemerintah pastinya memiliki regulasi yang harus ditaati jika ingin membangun sebuah usaha, contohnya seperti regulasi untuk membuat NIB. Regulasi pembuatan dokumen legal NIB ini dapat diakses secara mudah oleh UMKM yang ingin membuatnya, hal ini memudahkan proses UMKM untuk mengikuti regulasi pemerintah.

Untuk menaati regulasi tersebut, Your Mentai juga sudah membuat dokumen legal NIB tersebut, hal ini dilakukan dengan tujuan supaya proses berjalan nya usaha

Your Mentai lebih mudah dan berjalan dengan baik karena sudah memiliki nomor ijin untuk berusaha.

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

Porter five forces business model merupakan sebuah alat analisis yang pertama kali dikembangkan oleh Michael Porter. *Porter five forces* ini digunakan untuk menganalisa bagaimana lingkungan eksternal dapat berpengaruh terhadap suatu produk yang akan dipasarkan atau dijual. Alat analisis ini terlihat sangat sederhana tetapi memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap sebuah bisnis. Dengan adanya alat analisis ini juga dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RIKG (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.

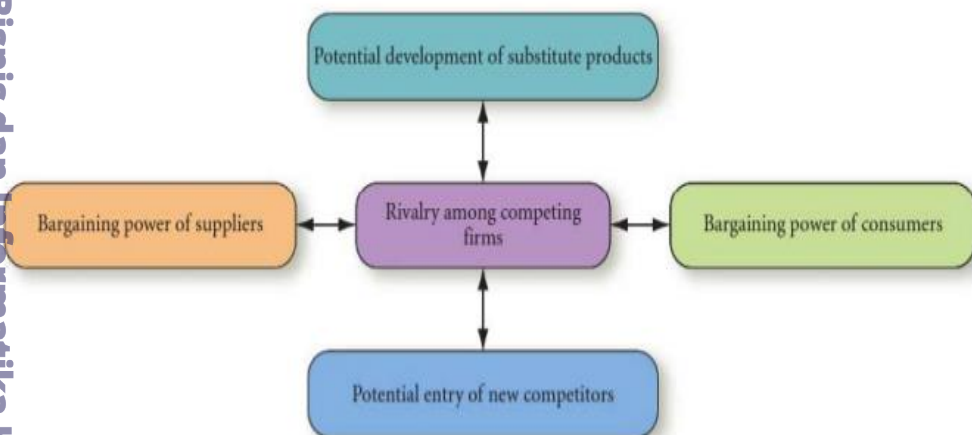
menyadarkan bahwa persaingan yang terjadi dalam dunia bisnis tidak hanya terjadi antara para pesaing, tetapi gabungan dari kelima komponen persaingan tersebut. Oleh karena itu setiap perusahaan harus memiliki strategi bersaingnya masing-masing yang terus dapat dikembangkan sehingga dapat menjadi pionir dalam bidangnya.

Analisis ini perlu dilakukan agar perusahaan dapat mengantisipasi ancaman dari luar sehingga dapat meningkatkan kekuatan perusahaan dan dapat terus beradaptasi dengan faktor eksternal yang mempengaruhi perusahaan. Lima kekuatan yang terdapat pada alat analisis ini adalah *threat of new entrants, bargaining power of supplier, rivalry among existing competitor, threat of substitutes dan bargaining power of buyers* atau:

1. Persaingan di antara perusahaan yang Bersaing.
2. Potensi masuknya kompetitor baru.
3. Potensi pengembangan produk pengganti.
4. Daya tawar pemasok.
5. Daya tawar konsumen.

Berikut ini adalah gambar dari *Porter's Five Force Analysis Model*:

Gambar 3. 4
Porter's Five Force Analysis Model



Sumber: Fred R. David dan Forest R. David (2017: 229)





1. Persaingan di antara perusahaan yang Bersaing (*Rivalry among competing firms*)

Dalam membangun sebuah usaha atau bisnis, penting sekali bagi sebuah pelaku usaha untuk mengetahui siapa saja kompetitor yang akan menjadi pesaing dalam kategori usaha yang sejenis. Dengan mempelajari kompetitor, dapat memberikan informasi mengenai kondisi persaingan yang terjadi. Setiap perusahaan pasti akan berusaha untuk meningkatkan kualitas perusahaannya dengan cara menciptakan inovasi-inovasi baru dan membuat strategi yang telah dirancang sedemikian rupa supaya perusahaan tetap dapat bersaing. Tanpa strategi yang baik dan inovasi baru yang terus berjalan, perusahaan tidak akan memiliki keunggulan dan kekuatan dalam bersaing dengan kompetitor di dalam kategori bisnis yang serupa.

Your Mentai tentunya memiliki kompetitor atau pesaing yang menjual produk serupa yaitu mentai. Hal ini adalah wajar karena melihat makanan mentai ini yang sempat viral pada tahun 2020, sehingga banyak orang yang beramai-ramai ingin menjual produk yang sama. Hal ini menyebabkan munculnya banyak kompetitor yang menjual produk yang serupa yaitu mentai. Beberapa diantaranya seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya yaitu Mentai by Rassa, Momo Mentai dan Rena foodies.

Mentai by Rassa merupakan *brand* yang sudah dikenal baik dan sudah memiliki beberapa cabang di berbagai wilayah dan Mentai by Rassa merupakan pelopor mentai cake pertama di Indonesia, sehingga memiliki pangsa pasar yang sangat luas. Namun harga produk yang ditawarkan tergolong tidak murah sehingga kurang bisa dijangkau oleh semua kalangan. Selanjutnya ada Momo Mentai, Momo Mentai juga sudah memiliki banyak cabang di berbagai wilayah, harga produk yang ditawarkan juga tergolong rendah sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih luas karena dapat dibeli oleh semua kalangan. Tetapi Momo Mentai memiliki porsi yang relatif sedikit dan pengemasan yang kurang menarik. Yang terakhir yaitu Rena Foodies, *brand* ini sudah



berdiri sejak tahun 2018, sehingga sudah dikenal oleh banyak orang dan sudah memiliki beberapa cabang di berbagai wilayah, Rena Foodies lebih memfokuskan untuk menjual produknya di berbagai macam *event* seperti festival musik atau *event-event* bazaar lainnya, namun untuk variasi menu nya kurang beragam dan terdapat beberapa sosial media dan *platform* yang tidak aktif.

Menurut penulis, Your Mentai berada di pasar persaingan sempurna, karena jumlah pesaing Your Mentai dan juga permintaan pembeli setara sehingga tidak ada satu pihak yang menguasai pasar tersebut sendiri. Dari kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh kompetitor Your Mentai, solusi Your Mentai adalah dengan berupaya untuk memberikan pelayanan dan kualitas produk yang maksimal sehingga Your Mentai dapat lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor nya.

2. Potensi Masuknya Kompetitor Baru (*Threat of New Entrants*)

Dalam dunia bisnis, ancaman pesaing tidak hanya datang dari pesaing yang sudah ada atau yang sudah lama, tetapi ancaman tersebut bisa datang dari pesaing baru yang akan masuk atau kompetitor baru yang akan masuk. Kompetitor baru ini dapat membuat persaingan menjadi lebih ketat karena kompetitor bertambah, hal ini dapat berdampak buruk bagi keberlangsungan bisnis, seperti menurun nya laba perusahaan.

Banyak faktor yang dapat melatarbelakangi munculnya kompetitor baru, seperti mudah nya meniru atau membuat produk yang serupa. Jika produk mudah untuk ditiru maka penting sekali untuk mengantisipasi masuknya kompetitor baru. Bagi Your Mentai masuknya kompetitor baru merupakan ancaman yang cukup serius dan harus dihadapi, mengingat mentai merupakan makanan yang sempat viral, salah satu faktor mentai tersebut bisa viral adalah karena mudahnya untuk membuat makanan tersebut, sehingga mudah ditiru oleh siapapun itu. Tingkat kegemaran masyarakat Indonesia terhadap



mentai juga sangat tinggi sehingga hal ini dapat menarik perhatian para pelaku usaha yang ingin membangun sebuah bisnis.

Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa untuk memasuki pasar tergolong cukup mudah jika Your Mentai melakukan berbagai strategi yang tepat untuk menarik lebih banyak pelanggan, strategi yang akan dilakukan oleh Your Mentai adalah dengan cara terus berinovasi produk atau menu baru yang unik atau menciptakan menu baru dengan menggunakan mentai yang belum pernah ada sebelumnya. Your Mentai juga akan terus melakukan promosi secara berkala dan akan memberikan penawaran menarik kepada pelanggannya. Tidak hanya itu, Your Mentai juga akan memberikan pelayanan yang terbaik sehingga walaupun pesaing baru datang, Your Mentai akan tetap diingat karena memiliki *brand image* yang baik.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti (*Threats of Substitute*)

Produk pengganti adalah sebuah produk atau layanan yang dapat menjadi alternatif atau menggantikan produk karena memiliki fungsi yang sama seperti produk atau layanan yang ada sebelumnya. Produk pengganti ini dapat menjadi ancaman bagi sebuah bisnis jika produk pengganti tersebut memiliki kualitas dan harga yang lebih unggul dibandingkan produk yang sudah ada di pasaran. Semakin menarik produk pengganti tersebut, semakin besar ancaman bagi sebuah perusahaan lainnya. Ancaman ini dapat menimbulkan dampak buruk seperti penurunan laba atau pendapatan perusahaan.

Bagi Your Mentai, faktor produk pengganti ini merupakan ancaman yang perlu lebih diperhatikan lagi jika ingin menjalankan sebuah usaha. Dalam dunia bisnis kuliner, banyak sekali dan luas sekali kategori dan jenis makanan yang dapat dijual, variasi produk atau menu yang ada dalam dunia bisnis kuliner sangat amat beragam dan tidak akan berhenti berinovasi dan mengeluarkan varian menu baru. Seiring waktu berjalan pasti akan ada jenis makanan baru yang berdatangan bisa dari negara lain atau negara



Indonesia sendiri. Your Mentai menyadari bahwa ancaman yang datang tidak hanya produk pendatang baru saja, tetapi produk yang bisa menggantikan produk yang dijual oleh Your Mentai juga. Produk-produk atau makanan yang mungkin dapat menggantikan adalah jenis makanan-makanan Jepang lainnya seperti Sushi, Takoyaki, Okonomiyaki, Udon, dll.

Oleh karena itu, Your Mentai memiliki keunggulan produk yang mungkin tidak dapat tergantikan oleh produk lain, karena Your Mentai menggunakan nasi sebagai bahan utama dan dapat diketahui bahwa nasi merupakan makanan pokok masyarakat Indonesia, sehingga sulit untuk menggantikan nasi. Your Mentai juga akan terus membuat inovasi-inovasi produk baru dan juga akan terus mengikuti tren makanan Jepang. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa Your Mentai akan memiliki bargaining power yang lebih kuat dibandingkan kompetitor nya.

4. Daya Tawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Pemasok merupakan salah satu kunci dan memiliki peran yang sangat penting dalam menjalani suatu usaha. Kelangkaan bahan baku yang dibutuhkan suatu usaha, akan membuat daya tawar pemasok menjadi tinggi, karena perusahaan sulit untuk mencari pemasok lain yang dapat memberikan keunggulan lebih dari pada pemasok yang sudah dimiliki. Sebuah perusahaan perlu memiliki lebih dari satu pilihan pemasok sehingga perusahaan tidak akan kehabisan barang. Pemasok memiliki kekuatan tawar-menawar yang besar. Jika seorang pemasok memiliki volume pesanan yang besar maka dapat mempengaruhi harga yang akan ditawarkan terhadap suatu perusahaan. Volume pesanan sebuah pemasok sangat mempengaruhi harga, kualitas dan syarat-syarat pembelian.

Ketersediaan bahan baku serta memiliki bahan baku yang berkualitas tinggi merupakan inti dari sebuah bisnis kuliner, para pemasok pastinya memiliki peran yang sangat penting terhadap bahan baku Your Mentai. Oleh karena itu penting sekali untuk



menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok, dengan menjaga hubungan baik ini dapat mempermudah operasional, keberlangsungan sebuah bisnis dan kelancaran sebuah bisnis. *Supplier* atau pemasok merupakan kunci dari keberlangsungan sebuah bisnis. Bahan baku yang akan dipakai Your Mentai tergolong mudah untuk didapatkan sehingga Your Mentai memiliki banyak pilihan pemasok dan bisa mendapatkan bahan yang tergolong murah dengan kualitas yang baik secara mudah. Oleh karena itu daya tawar pemasok atau *bergaining power of supplier* nya rendah, karena Your Mentai memiliki banyak pilihan supplier bahan baku yang dibutuhkan oleh Your Mentai.

5. Daya Tawar Konsumen (*Bargaining Power of Consumers*)

Konsumen merupakan kunci dari berjalan nya sebuah usaha atau bisnis, konsumen memiliki peran penting dalam aktivitas jual beli, tanpa adanya konsumen maka tidak akan terjadinya proses transaksi dalam suatu perusahaan. Seorang pembeli akan memiliki kekuatan tawar-menawar lebih besar jika mereka akan membeli dalam volume pesanan yang besar atau jika pembeli tersebut memiliki banyak pilihan produk dari perusahaan pesaing, jika produk yang dijual terdapat banyak di pasaran, maka kekuatan tawar-menawar pembeli akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang ditawarkan merupakan produk langka dan jarang dapat ditemukan dipasaran maka kekuatan tawar-menawar perusahaan besar.

Your Mentai menyadari bahwa banyak produk serupa yang dijual di pasaran dengan variasi harga yang beragam. Dapat disimpulkan bahwa *bargaining power of consumers* nya tinggi. Tetapi pada lokasi usaha yang Your Mentai akan tempati, tidak banyak usaha lain yang menjual produk serupa, sehingga Your Mentai yakin bahwa produk yang akan dijual dapat menguasai pasar lokasi tersebut. Your Mentai juga akan terus menjaga loyalitas konsumen nya dengan cara memberikan pelayanan yang baik serta promosi-

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.



promosi menarik sehingga konsumen akan terus kembali untuk membeli produk Your Mentai.

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

Menurut Fred R. David dan Forest R. David, dalam bukunya yang berjudul “*Strategic Management: Concepts and cases*”, arti *Competitive Profile Matrix* atau CPM dapat digambarkan sebagai sebuah alat yang digunakan untuk menganalisis perusahaan dan pesaingnya serta menilai kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. *Competitive Profile Matrix* juga dapat diartikan sebagai alat yang penting untuk digunakan dalam memahami lingkungan eksternal dan persaingan. Dengan menggunakan alat analisis ini dapat membantu perusahaan untuk membandingkan kompetitor yang setara atau berada dalam kategori yang sama. Dalam menganalisis menggunakan *Competitive Profile Matrix*, terdapat 4 komponen penting, yaitu:

1. Faktor kunci sukses (*Critical success factor*)
2. Bobot (*Weight*)
3. Peringkat (*Rating*)
4. Skor & Skor Total (*Score*)

Pembuatan analisis *Competitive Profile Matrix* ini dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan penyebaran kuesioner kepada konsumen yang sudah pernah mencoba salah satu merek pesaing dan juga sudah familiar dengan makanan Jepang khususnya untuk hidangan mentai. Tidak hanya itu, riset ini dilakukan juga dengan cara observasi secara langsung pada lokasi usaha dan juga melakukan analisis melalui *rating* yang diberikan oleh konsumen pada aplikasi pesan-antar seperti Gofood, Grabfood, dan Shopeefood. Yang kemudian hasil analisis tersebut akan dirangkum pada *Competitive Profile Matrix*. Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan tabel seperti berikut:

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.



Tabel 3. 2
Competitive Profile Matrix Your Mentai

No.	Critical Success Factor	Bobot	Your Mentai		Mentai by Rasa		Momo Mentai		Rena Foodies	
			Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
1	Kualitas Produk	0,19	4	0,77	4	0,77	3	0,58	3	0,58
2	Cita rasa produk	0,19	3	0,56	3	0,56	3	0,56	4	0,74
3	Pelayanan	0,18	3	0,54	3	0,54	2	0,36	2	0,36
4	Harga Produk	0,17	4	0,70	3	0,52	4	0,70	3	0,52
5	Varian menu	0,12	3	0,36	3	0,36	4	0,48	3	0,36
6	Lokasi Usaha	0,11	3	0,23	3	0,34	3	0,34	4	0,45
7	Promosi	0,03	2	0,07	4	0,14	4	0,14	3	0,10
	Total	1,00		3,33		3,23		3,15		3,12

Sumber: Your Mentai, 2023

Dalam tabel Competitive Profile Matrix yang tertera di atas, terdapat 7 faktor kunci keberhasilan sebuah bisnis, khususnya bisnis di bidang kuliner yaitu kualitas produk, Cita rasa produk, pelayanan, harga produk, varian menu, lokasi usaha dan promosi. Tujuh faktor kunci sukses ini didapatkan dengan cara menyebarkan kuesioner sehingga responden yang mengisi kuesioner dapat menentukan 7 faktor kunci sukses sebuah bisnis menurut responden tersebut, angka-angka yang didapatkan untuk setiap faktor kunci sukses juga berasal dari kuesioner yang telah dibuat.

Berdasarkan hasil analisis Competitive Profile Matrix pada **Tabel 3.2**, dapat disimpulkan bahwa faktor terpenting ketika ingin menjalankan sebuah usaha kuliner khususnya untuk kategori makanan Jepang adalah kualitas produk, cita rasa produk dan pelayanan. Berdasarkan tabel tersebut juga dapat disimpulkan bahwa hasil skor yang diperoleh Your Mentai adalah sebesar 3,33, Your Mentai menempati posisi pertama, Mentai by Rasa menduduki peringkat kedua dengan total skor yang dimiliki sebesar 3,23. Untuk peringkat ketiga terdapat Momo Mentai dengan total skor yang dimiliki 3,15 dan untuk urutan terakhir terdapat Rena Foodies dengan total skor 3,12. Your Mentai dapat lebih unggul dikarenakan faktor kualitas produk, pelayanan dan lokasi usaha nya yang lebih unggul dibandingkan pesaing lainnya.



F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT)

Dalam sebuah perusahaan penting sekali untuk melakukan analisis SWOT. Dapat kita ketahui bahwa SWOT terdiri dari *strengths*, *weakness*, *opportunity* dan *threats*. *Strengths* atau kekuatan artinya adalah keunggulan yang dimiliki perusahaan. *Weakness* artinya adalah tantangan atau keadaan dimana ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan oleh perusahaan agar tetap dapat unggul dalam bersaing dengan para pesaing. *Opportunity* adalah adanya kesempatan menguntungkan yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Dan yang terakhir *threats* adalah kondisi dimana adanya faktor-faktor yang memiliki potensi untuk memberikan kerugian bagi perusahaan.

Analisis lingkungan eksternal dan internal atau dapat disebut juga SWOT merupakan sebuah alat atau metode yang digunakan oleh sebuah perusahaan untuk menganalisis berbagai faktor dengan tujuan untuk mengembangkan sebuah strategi yang efektif sesuai dengan lingkungan atau situasi pasar saat itu. Metode analisis SWOT ini dapat dilihat dari sisi faktor eksternal dan faktor internal, faktor eksternal berasal dari luar perusahaan sedangkan untuk faktor internal berasal dari dalam perusahaan tersebut. Dalam faktor eksternal terdapat peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) sedangkan dalam faktor internal terdapat kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*Weakness*). Faktor-faktor ini dapat digunakan untuk mengevaluasi sebuah bisnis atau organisasi sehingga dapat mempengaruhi kinerja perusahaan atau organisasi tersebut.

Menurut David and David (2017), analisis SWOT membantu perusahaan untuk merancang strategi dalam empat jenis strategi yang berbeda, yaitu SO (*Strengths-Opportunities*), WO (*Weakness-Opportunities*), ST (*Strength-Threats*), dan WT (*Weakness-Threats*). Dengan empat jenis strategi ini dapat membantu perusahaan untuk dapat mengambil keputusan dengan baik demi keberlangsungan sebuah usaha.



Berikut ini adalah hasil analisis SWOT dari Your Mentai:

1. Kekuatan (*Strengths*)

- a) Produk menggunakan bahan berkualitas tinggi.

Dengan tujuan untuk menawarkan mentai yang berkualitas tinggi, Your Mentai menggunakan bahan-bahan yang premium dan berkualitas tinggi. Bahan yang digunakan dipastikan segar sehingga dapat diharapkan mentai yang ditawarkan oleh memiliki kesan premium. Your Mentai juga memperhatikan proses memasak dan proses penyajian sehingga kebersihan ketika menyajikan makanan dapat terjaga, contohnya seperti karyawan Your Mentai menggunakan sarung tangan, penutup kepala, celemek, dan lain-lain. ketika sedang melakukan proses produksi.

- b) Harga dapat bersaing dengan kompetitor.

Jika dilihat dari faktor harga, harga produk yang Your Mentai tawarkan memiliki harga yang lebih rendah dari pesaingnya, sehingga Your Mentai diharapkan bisa menjangkau pasar yang lebih luas.

- c) Pilihan varian menu beragam.

Your Mentai menawarkan produk mentai rice dengan pilihan daging dan topping yang beragam. Pilihan daging yang ditawarkan Your Mentai banyak seperti salmon, *Chicken*, *Beef* dan *Ebi Furai*, jadi tidak hanya menyediakan mentai yang menggunakan nasi dan satu macam lauk, Your Mentai juga menyediakan menu Dimsum Mentai, sehingga dapat menjadi pilihan bagi konsumen yang tidak ingin menyantap nasi. Your Mentai menyediakan banyak varian mentai dan juga *topping* dengan tujuan supaya konsumen memiliki banyak opsi ketika ingin membeli.

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.



- d) Lokasi usaha yang strategis.

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, Your Mentai akan berlokasi di Bulevar Hijau, Harapan Indah. Lokasi ini dikenal sebagai pusat kuliner dan sudah dikenal sebagai tempat yang selalu ramai dan tidak pernah sepi, karena bulevar menjadi tujuan utama konsumen jika sedang mencari makanan. Oleh karena itu penulis yakin bahwa Bulevar merupakan tempat yang tepat untuk membuka usaha kuliner dan memiliki peluang yang besar untuk berkembang.

- e) Pelayanan baik dan cepat.

Your Mentai akan selalu memastikan makanan disajikan secara cepat, sehingga konsumen tidak perlu menunggu lama setelah memesan makanan. Untuk memastikan makanan disajikan dengan cepat, Your Mentai akan membuat sistem dan SOP yang baik sehingga semua proses sudah terstruktur dan dapat membuat proses produksi lebih efektif dan efisien.

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a) Brand yang belum dikenal.

Hal ini dikarenakan Your Mentai merupakan brand pendatang baru, sehingga tentunya belum dikenal oleh masyarakat luas, terlebih lagi Your Mentai baru memiliki satu *outlet* di Harapan Indah, oleh karena itu kesadaran merek konsumen terhadap Your Mentai sangat rendah dan belum menjadi *top of mind* ketika seseorang ingin mengonsumsi mentai.

- b) Promosi tergolong kurang dikarenakan dana yang belum cukup.

Your Mentai menyadari bahwa promosi yang dilakukan kurang maksimal dikarenakan *budget* yang tidak besar, karena *budget* tersebut perlu dialokasikan untuk biaya-biaya lainnya seperti biaya sewa ruko, biaya gaji karyawan, biaya

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.



bahan baku, biaya perlengkapan dan peralatan dan masih banyak lagi. Promosi yang kurang ini dapat menghambat pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Peluang (*Opportunity*)

c) Tampilan *packaging* atau kemasan kurang menarik.

Jika dibandingkan dengan pesaing-pesaing Your Mentai, *packaging* yang Your Mentai berikan sangatlah sederhana karena hanya menggunakan dus berwarna coklat dan stiker yang di tempel diatas nya. Sedangkan untuk pesaingnya contohnya seperti Mentai by Rassa, mereka mencetak langsung brand dan deskripsi nya langsung dalam dus nya dengan desain yang menarik, sehingga terlihat menarik ketika dilihat oleh konsumen.

a) Mentai merupakan menu makanan yang viral sehingga cukup dikenal oleh masyarakat luas.

Dengan adanya peluang hidangan mentai yang sempat viral pada tahun 2019 hingga tahun 2020, memudahkan penulis sehingga tidak perlu memperkenalkan dan menjelaskan apa itu hidangan mentai dari awal. Sehingga konsumen sudah memiliki *product knowledge* terhadap produk yang Your Mentai jual.

b) Perkembangan *platform* aplikasi pesan-antar makanan semakin berkembang.

Aplikasi pesan-antar seperti Gofood, GrabFood ataupun ShopeeFood ini sangat membantu konsumen dalam proses pemesanan makanan, sehingga untuk memesan makanan lebih mudah dan praktis. Oleh karena itu *platform* pesan-antar makanan ini sangat berkembang terlebih saat kondisi pandemi Covid-19. Your Mentai akan tersedia di berbagai *platform* pesan-antar makanan sehingga dapat memudahkan konsumen ketika ingin menyantap hidangan mentai, karena konsumen tidak perlu datang langsung untuk membeli, melainkan hanya

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.



membutuhkan *handphone* dan *driver* akan datang untuk mengantar makanan tersebut.

- c) Perkembangan teknologi mempermudah proses promosi melalui berbagai media sosial.

Dengan seiringnya perkembangan teknologi, penggunaan media sosial semakin meningkat pula. Dengan adanya media sosial ini memudahkan sebuah bisnis untuk melakukan promosi, karena dengan adanya media sosial ini pelaku bisnis dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Media sosial juga memberikan kesempatan bagi para pengusaha untuk memasarkan atau mempromosikan produknya dalam *platform* media sosial secara gratis dan tanpa dipungut biaya sehingga dapat memberikan kesempatan bagi pengusaha yang memiliki biaya kecil untuk pemasaran. Your Mentai akan menggunakan media sosial seperti Instagram dan Tiktok sebagai salah satu sarana untuk mempromosikan produk.

- d) Daya beli generasi muda semakin meningkat dan konsumtif.

Hal ini dilatar belakangi oleh gaya hidup masyarakat Indonesia yang cenderung menyukai tren baru khususnya untuk generasi muda, terlebih dengan adanya media sosial yang selalu menyuguhkan konten-konten yang membuat penggunaanya berperilaku *impulsive*.

4. Ancaman (*Threat*)

- a) Mudahnya pesaing baru untuk membuka bisnis dengan kategori serupa.

Dengan viralnya hidangan mentai dapat menimbulkan ancaman bagi usaha yang menjual hidangan mentai, hal ini dikarenakan konsep hidangan yang mudah ditiru, sehingga mudah bagi kompetitor baru yang ingin menjual produk serupa dan memasuki pasar yang serupa. Terlebih banyak konten kreator yang

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.



membagikan resep cara untuk membuat mentai yang beredar diberbagai media sosial.

- c) Tren makanan yang terus berubah-ubah seiring berjalannya waktu.

Seiring waktu berjalan, pastinya akan muncul tren makanan-makanan baru yang unik dan inovatif yang belum pernah ada sebelumnya. Seperti yang sudah dibahas sebelumnya bahwa masyarakat Indonesia khususnya remaja cenderung memiliki sifat ingin mencoba hal-hal baru, sehingga Your Mentai harus terus mengikuti tren makanan yang terus berubah-ubah sehingga dapat menyesuaikan diri dan beradaptasi dengan perubahan permintaan pasar.

Berikut ini adalah tabel hasil analisis SWOT matrix Your Mentai:

Tabel 3. 3
Analisis SWOT Matrix Your Mentai

Matriks	Kekuatan (strengths)	Kelemahan (weakness)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk menggunakan bahan berkualitas tinggi. 2. Harga dapat bersaing dengan kompetitor. 3. Pilihan varian menu beragam. 4. Lokasi usaha yang strategis. 5. Pelayanan baik dan cepat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brand yang belum dikenal. 2. Promosi tergolong kurang dikarenakan dana yang belum cukup. 3. Tampilan <i>packaging</i> atau kemasan kurang menarik.
Peluang (oportunity)	S-O Strategies	W-O Strategies
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mentai merupakan menu makanan yang viral sehingga cukup dikenal oleh masyarakat luas. 2. Perkembangan aplikasi pesan-antar makanan semakin berkembang. 3. Perkembangan teknologi mempermudah proses promosi melalui berbagai media sosial. 4. Daya beli generasi muda semakin meningkat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan dan mengembangkan variasi menu yang selaras dengan tren yang sedang berjalan (S1, S3; O1, O3, O4) 2. Membuat promosi menarik, seperti diskon atau potongan harga pada aplikasi pesan-antar makanan (S2; O2, O4) 3. Melakukan promosi melalui media sosial secara <i>online</i> (S1, S2, S3, S4, S5; O1, O3, O4) 4. Membangun kepercayaan dan kepuasan konsumen (S1, S5; O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efektivitas pemasaran digital dengan bekerja sama dengan <i>influencer</i> di berbagai media sosial (W1, W2; O3, O4) 2. Membuka cabang di berbagai wilayah atau kota besar yang strategis di Indonesia (W1; O1)



Ancaman (threats)	S-T Strategies	W-T Strategies
1. Mudah nya pesaing baru untuk membuka bisnis dengan kategori serupa. 2. Tren makanan yang terus berubah-ubah seiring berjalannya waktu.	1. Terus melakukan inovasi produk baru untuk meningkatkan daya saing. (S1, S2, S3; T1, T2) 2. Meningkatkan dan mempertahankan loyalitas pelanggan dengan mempertahankan kualitas produk (S1; T1, t2) 3. Menciptakan ciri khas atau <i>branding</i> yang berbeda dari kompetitor (S1, S3; T1)	1. Menarik minat investor untuk mendukung perluasan/ekspansi bisnis (W1, W2; T1) 2. Mengoptimalkan pemasaran digital di media sosial (W1, W2; T1, T2) 3. Menarik desainer grafis untuk mendesain kemasan Your Mentai (W3; T1, T2)

Sumber: Your Mentai, 2023

Berdasarkan tabel SWOT matrix yang telah dibuat, dapat disimpulkan bahwa Your Mentai memiliki beberapa strategi yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengatasi permasalahan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan.

Strategi-strategi ini akan dikelompokkan berdasarkan jangka waktu pelaksanaannya yaitu jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang, antara lain:

1. Jangka Pendek (2025-2027)
 - a. Strategi SO

- 1) Menciptakan dan mengembangkan variasi menu yang selaras dengan tren yang sedang berjalan (S1, S3; O1, O3, O4)

Your Mentai merupakan sebuah usaha yang menjual makanan khas Jepang khususnya untuk hidangan mentai, untuk di masa yang akan datang Your Mentai akan terus menambah variasi menu makanan Jepang lainnya selain mentai, contohnya seperti sushi, udon, takoyaki dll. Your Mentai juga akan terus mengikuti tren perkembangan yang sedang terjadi khususnya di bidang usaha kuliner sehingga Your Mentai akan terus bisa beradaptasi dengan perubahan-perubahan.

1. Ditaring 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.



- 2) Membuat promosi menarik, seperti diskon atau potongan harga pada aplikasi pesan-antar makanan (S2; O2, O4)

Dalam aplikasi pesan-antar seperti Gofood, Grabfood dan ShopeeFood terdapat fitur yang disediakan oleh aplikasi tersebut untuk membuat diskon seperti diskon potongan harga, diskon nominal, diskon ongkos kirim dll. Fitur membuat diskon seperti ini dapat digunakan untuk menarik minat konsumen ketika sedang dalam aplikasi pesan-antar tersebut, karena jika kita menggunakan fitur promo tersebut, restoran kita pastinya akan muncul pada halaman rekomendasi pada aplikasi tersebut.

- 3) Melakukan promosi melalui media sosial secara online (S1, S2, S3, S4, S5; O1, O3, O4)

Dengan keunggulan-keunggulan yang dimiliki Your Mentai seperti kualitas produk yang baik, harga yang dapat bersaing, pilihan varian menu yang beragam, lokasi usaha yang strategis dan pelayanan yang baik dan cepat ini dapat menjadi nilai jual yang dapat di promosikan melalui media sosial secara *online*, sehingga pengguna media sosial dapat mengetahui keberadaan dan keunggulan brand Your Mentai.

b. Strategi WO

- 1) Meningkatkan efektivitas pemasaran digital dengan bekerja sama dengan *influencer* di berbagai media sosial (W1, W2; O3, O4)

Untuk mencapai pasar yang lebih luas, sebuah perusahaan dapat memanfaatkan *influencer* dengan cara bekerja sama. Dengan bekerja sama dengan *influencer* dapat menjangkau pasar masyarakat yang luas dan baru khususnya untuk pengikut atau penggemar *influencer* tersebut. Hal ini dilakukan

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.

dengan tujuan untuk meningkatkan *brand awareness* dan juga membantu untuk membangun interaksi dengan calon pembeli.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

c. Strategi WT

1) Mengoptimalkan pemasaran digital di media sosial (W1, W2; T1, T2)

Seperti yang sudah diketahui bahwa Your Mentai merupakan brand pendatang baru sehingga belum banyak dikenal oleh masyarakat luas. Your Mentai merasa bahwa dengan memanfaatkan dan mengoptimalkan pemasaran menggunakan media sosial dapat membantu brand Your Mentai untuk lebih dikenal oleh masyarakat luas. Your Mentai melakukan strategi ini dengan tujuan supaya tetap dapat bersaing walaupun berada di lingkungan persaingan yang ketat dan sangat memungkinkan pesaing baru untuk masuk.

2) Menarik desainer grafis untuk mendesain kemasan Your Mentai (W3; T1, T2)

Melihat kemasan produk Your Mentai yang kurang menarik, Your Mentai akan merekrut desainer grafis untuk mendesain kemasan Your Mentai, Your Mentai menyadari bahwa kemasan produk merupakan faktor penting yang mempengaruhi sebagian besar keputusan pembelian sebuah produk oleh karena itu untuk mengatasi kelemahan tersebut Your Mentai akan membuat kemasan yang lebih menarik untuk meningkatkan minat beli lebih banyak konsumen.

2. Jangka Menengah (2027 – 2029)

a. Strategi SO

1) Membangun kepercayaan dan kepuasan konsumen (S1, S5; O4)

Membangun kepercayaan dan kepuasan konsumen merupakan hal penting ketika menjalankan sebuah bisnis. Sebuah perusahaan dapat memperoleh kepercayaan dan kepuasan konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang baik dan cepat, hal ini diharapkan dapat membantu Your Mentai dalam





perkembangan bisnis nya, karena jika pelanggan percaya dan puas dengan pelayanan yang diberikan, maka itu akan membantu sebuah perusahaan untuk menarik dan mempertahankan pelanggan setia.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

b. Strategi ST

- 1) Terus melakukan inovasi produk baru untuk meningkatkan daya saing. (S1, S2, S3; T1, T2)

Setiap perusahaan yang bersaing pastinya perlu melakukan inovasi produk dengan tujuan untuk menanggapi perubahan pasar yang sangat cepat. Dengan melakukan inovasi produk juga membantu Your Mentai untuk memperkuat posisi perusahaan di pasar. Seiring berjalannya waktu sebuah bisnis perlu melakukan inovasi dengan tujuan untuk beradaptasi dengan perubahan zaman sehingga Your Mentai akan selalu di lirik oleh konsumen.

- 2) Meningkatkan dan mempertahankan loyalitas pelanggan dengan mempertahankan kualitas produk (S1; T1, T2)

Dengan meningkatkan dan mempertahankan loyalitas pelanggan dapat membantu Your Mentai untuk membangun reputasi bisnis yang baik. Jika Your Mentai dikenal dengan produk yang berkualitas, maka akan lebih dipercayai oleh pelanggan. Strategi ini dapat digunakan dengan tujuan untuk menghindari ancaman-ancaman seperti datang nya pesaing baru, jika Your Mentai sudah memiliki reputasi yang baik maka munculnya pesaing baru tidak akan mempengaruhi Your Mentai, karena pelanggan akan kembali kepada Your Mentai karena atas dasar kepercayaan.

3. Jangka Panjang (2029 – seterusnya)

a. Strategi ST

- 1) Menciptakan ciri khas atau branding yang berbeda dari kompetitor (S1, S3; T1)



Munculnya pesaing baru adalah hal yang tidak bisa dikendalikan. Pesaing baru pasti akan muncul seiring berjalannya waktu, terutama jika bisnis tersebut yang di jalankan memiliki prospek yang bagus. Oleh karena itu strategi ini bertujuan untuk membedakan perusahaan kita dengan perusahaan pesaing. Branding ini akan menjadi identitas atau ciri khas Your Mentai dan akan membantu perusahaan untuk lebih menonjol di antara pesaing lainnya. Hal ini dapat memudahkan pelanggan untuk mengidentifikasi dan memilih produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

b. Strategi WO

- 1) Membuka cabang di berbagai wilayah atau kota besar yang strategis di Indonesia (W1; O1)

Dengan membuka cabang di berbagai wilayah atau kota besar di Indonesia dapat membuka peluang Your Mentai untuk mengakses ke pelanggan yang lebih banyak dan luas. Strategi ini dilakukan untuk menghindari kelemahan Your Mentai yaitu belum dikenalnya brand Your Mentai dan membuka peluang untuk terus berkembang diantara pesaing-pesaing baru yang masuk.

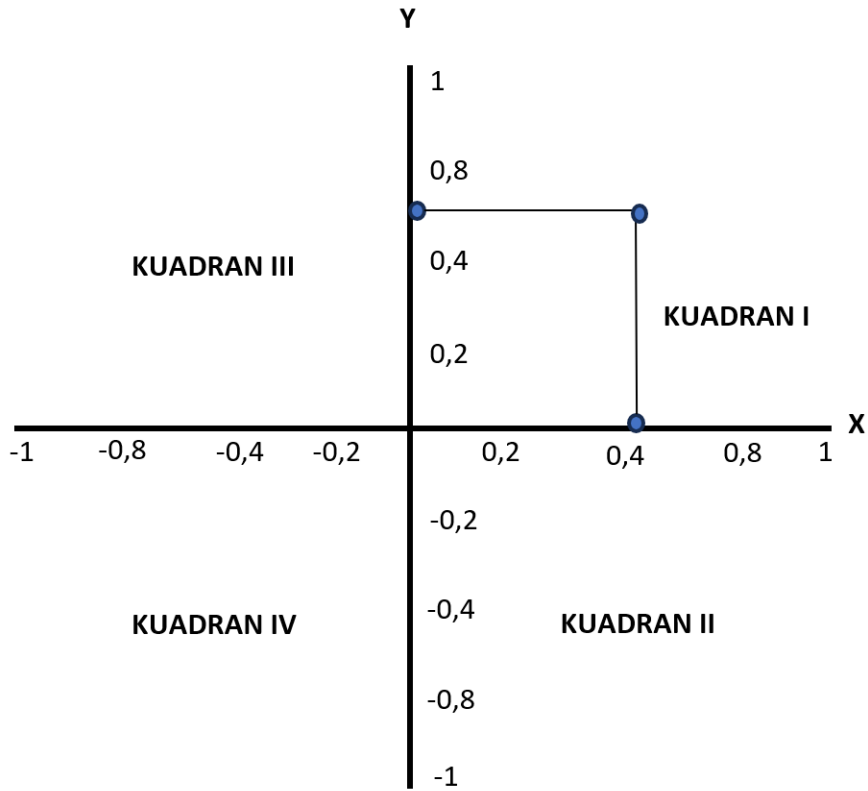
c. Strategi WT

- 1) Menarik minat investor untuk mendukung perluasan/ekspansi bisnis (W1, W2; T1)

Agar Your Mentai dapat berkembang, maka Your Mentai memerlukan investor untuk melakukan perluasan atau ekspansi bisnisnya. Dengan investor ini dapat mendorong pertumbuhan bisnis lebih cepat karena Your Mentai akan mendapatkan akses modal tambahan, sehingga Your Mentai dapat menjadi perusahaan dengan *brand* yang kuat dan dapat terus bersaing dengan pesaing baru yang akan datang di masa depan.

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.

Gambar 3.5
Kuadran SWOT



Sumber: Your Mentai, 2023

Berdasarkan **Gambar 3.5** di atas, dapat disimpulkan bahwa titik X Your Mentai berada pada 0,41 dan untuk titik Y berada pada 0,55, sehingga Your Mentai berada pada kuadran I (positif-positif). Hal ini menandakan bahwa Your Mentai memiliki kemungkinan untuk tetap melakukan kegiatan dan dapat memperbesar pertumbuhan sehingga strategi yang dapat digunakan oleh Your Mentai adalah strategi agresif, strategi ini ditetapkan untuk membantu dalam pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

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