



BAB III

ANALISIS INDUSTRI PESAING

A. Tren Pertumbuhan Industri

Seorang pembisnis harus dapat menganalisis tren dan juga pertumbuhan industri terkait bisnis mereka untuk melihat kelayakan dan juga kepastian dari bisnis yang akan dijalankan. Saat ini industri makanan dan minuman sedang menjadi salah satu bisnis yang dianggap tidak akan pernah ada matinya, ini dikarenakan makanan dan minuman merupakan salah satu kebutuhan primer untuk manusia dapat bertahan hidup. Saat ini masyarakat tidak hanya melihat makanan dari segi kualitas dan harganya saja, melainkan dari promosi hingga keunikan yang bisa ditampilkan oleh makanan tersebut. Sehingga banyak sekali perusahaan-perusahaan makanan yang terus berinovasi untuk selalu meningkatkan pengalaman dalam menikmati hidangan dan juga memberikan *customer satisfaction*.

Dengan adanya perkembangan teknologi juga ikut membuat perubahan yang secara signifikan dapat dirasakan oleh seluruh masyarakat khususnya dalam dunia ekonomi. Hadirnya aplikasi *online* yang mengubah proses jual beli menjadi lebih mudah dibandingkan biasanya. Hanya melalui genggaman, pembelian pun dapat dilakukan dengan mudah dan praktis. Ditambah aplikasi-aplikasi ini pun kerap memberikan promosi-promosi tak terduga yang membuat konsumen kembali menggunakan jasanya berulang-ulang kali.

B. Analisis Pesaing

Analisis pesaing merupakan suatu proses yang dilakukan untuk mengidentifikasi baik ancaman maupun peluang yang hadir dari kompetitor sehingga memudahkan dalam mendapatkan langkah yang pas bagi penjual untuk menanggulangi masalah yang ada.



Dari proses analisis yang dilakukan, maka sudah ditetapkan beberapa pesaing yang berpotensi. Dalam analisis ini, ada beberapa faktor yang menjadi acuan dalam penentuan kekuatan dan juga kelemahan dari pesaing yaitu varian produk / rasa, harga, dan *packaging*. Berikut adalah hasil pengamatan dari pesaing potensial Jawara Rasa:

1. Nama Perusahaan : Miens Catering
Lokasi : Kota Jakarta Barat
Harga : Rp 25.000 – Rp 45.000
Varian Produk : 10 Varian
Kelebihan : Sudah bergabung ke *e-commerce* diatas 5 tahun dengan rating produk 4.9.
Kekurangan : Brandnya lebih dikenal menjual sambal sehingga penjualan produk makanan olahan bekunya kurang terlihat dan hanya mengirim ke daerah sekitar Jabodetabek menggunakan layanan ojek *online* ataupun sejenisnya (*sameday*).
2. Nama Perusahaan : Daily Meals
Lokasi : Kota Tangerang
Harga : Rp 9.000 – Rp 45.000
Varian Produk : 10 Varian
Kelebihan : Sudah bergabung di *e-commerce* 1 tahun dengan rating produk 4.9 dan promosi yang menarik.
Kekurangan : Tidak dapat melakukan pengiriman diluar Jabodetabek dan produk dikirimkan dengan keadaan mentah.

Dari hasil observasi yang sudah dilakukan, maka berikut dapat dilihat merupakan keunggulan dan juga kelebihan dari masing-masing pesaing Jawara Rasa:



Tabel 3.1

Keunggulan dan Kelemahan Pesaing Jawara Rasa

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
1. Miens Catering	1. Sudah hadir di <i>e-commerce</i> lebih dari 5 tahun 2. Memiliki variasi produk yang banyak	1. Pengiriman yang hanya dapat dilakukan <i>Same Day</i> 2. Lebih dikenal produk sambal dibandingkan makanan olahan bekunya
2. Daily Meals	1. Sudah hadir di <i>e-commerce</i> selama 1 tahun 2. Promosi dan foto produk yang menarik	1. Pengiriman yang hanya dapat dilakukan <i>Same Day</i> 2. Produk merupakan bahan baku mentah yang dimarinasi

Sumber: Jawara Rasa

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

Analisis PESTEL merupakan analisis eksternal yang berada di luar Perusahaan dan dapat menjadi peluang bagi perusahaan atau suatu bisnis dalam berkembang atau sebaliknya menjadi ancaman dalam berjalannya suatu usaha. Dengan adanya analisis PESTEL, pemilik usaha dapat mengetahui peluang dan juga resiko yang dapat diambil dan juga potensi terbaik ketika sedang melakukan riset pasar lingkungan eksternal.

Berikut merupakan faktor-faktor yang berpengaruh dalam analisis PESTEL terhadap Jawara Rasa:

1. Politik (*Politic*)

Kondisi politik akan selalu berkaitan dengan kebijakan pemerintah dalam dunia bisnis. Untuk sekarang khususnya pada bidang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pemerintah memberikan kemudahan dalam pengurusan perijinan usahanya. Sehingga membuat para pembisnis mendapatkan kemudahan akses dalam mengurusnya tanpa harus memerlukan tenaga dan biaya ekstra. Khususnya pada Nomor Induk Berusaha (NIB) yang dapat dengan mudah diakses



melalui internet bahkan dapat selesai pada saat itu juga. NIB ini juga nantinya akan berguna dalam mengurus sertifikasi halal yang akhirnya dapat menaikkan kepercayaan konsumen dalam mengkonsumsi produk.

Dengan adanya kondisi dan kebijakan yang dipermudah tentunya dapat menaikkan pertumbuhan usaha termasuk Jawara Rasa. Maka dari itu, dengan dihadapkannya kemudahan kebijakan pemerintah dalam membuat perijinan usaha, Jawara Rasa melihat ini sebagai kesempatan untuk mendirikan bisnis di bidang makanan yang menarik dan memiliki keunikannya tersendiri.

2. Ekonomi (*Economic*)

Faktor ekonomi memiliki peranan yang sangat penting dalam mendirikan atau menjalankan sebuah usaha dalam bidang apapun. Kondisi *Covid-19* yang terjadi menjadi hal yang cukup membuat beberapa sektor bisnis di Indonesia mengalami kerugian secara besar-besaran karena menurunnya daya beli masyarakat dan terbatasnya interaksi secara langsung pada saat itu. Berbanding terbalik dengan para penjual yang memang berjualan secara online. Mereka meraup keuntungan yang fantastis karena terciptanya kegiatan ekonomi yang baru, yaitu berbelanja tanpa keluar rumah. Ini menjadi terbosan paling penting dan paling bermanfaat karena mengurangi banyak biaya tidak perlu bagi penjual dan menambah daya praktis saat membeli suatu barang. Harga yang ditawarkan di *e-commerce* pun lebih rendah dibandingkan membeli secara langsung membuat hampir semua masyarakat Indonesia memilih untuk berbelanja secara *online*.

Jawara Rasa pun melihat hal ini sebagai peluang untuk memulai bisnis khususnya dalam dunia *online* yang dimana cukup dapat menghemat pembiayaan dibandingkan membuka bisnis *offline*. Dengan membuka bisnis secara *online* pun membuat pasar yang dituju menjadi lebih luas karena tidak terbatasnya jumlah

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.



konsumen dan jarak konsumen yang dapat melihat produk yang dijual. Ini memungkinkan perkembangan penjualan juga menjadi lebih pesat dibandingkan berjualan secara *offline* karena kita dapat mempromosikan produk hanya melalui sosial media ataupun *e-commerce*.

3. Sosial (Social)

Melihat gaya hidup masyarakat sekarang ini, setiap individu memiliki kesibukan yang semakin padat setiap harinya. Khususnya mereka yang hidup dalam strata sosial menengah keatas yang Dimana hal seperti makan siang dan sebagainya dianggap sebagai hal yang kecil. Hal kecil seperti makan pun menjadi terabaikan dan terlupakan sehingga membuat banyak sekali individu penurunan kesehatan. Hal ini lah yang membuat bisnis Jawara Rasa mulai dibangun dengan peluang yang menjanjikan. Kemudahan yang ditawarkan dalam membuat suatu makanan lah yang diperlukan individu-individu agar memangkas banyak waktu tanpa perlu mengkhawatirkan kebutuhan primer, yaitu makan. Jenis makanan olahan beku seperti ini akan sangat digandrungi mengingat banyaknya waktu yang dipangkas dalam proses penyajian dan rasa hingga kualitas yang pastinya terjamin.

Jawara Rasa melihat ini semua membuat peluang bisnis yang tentu semakin besar dan menjanjikan dimasa depan. Sebuah inovasi bagi ibu rumah tangga dan juga para pekerja agar selalu dapat makan makanan yang enak dan tepat waktu tanpa harus mengkhawatirkan mengenai keseluruhan hal yang berat mengenai memasak.

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.



4. Teknologi (*Technology*)

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dalam dunia bisnis *online* tentunya kemajuan teknologi menjadi salah satu kunci utama agar dapat meningkatkan kemudahan dan juga kepuasan para konsumen dalam berbelanja. Perkembangan teknologi di jaman sekarang sangatlah pesat juga dapat mengacu pada perubahan tren masyarakat dalam membeli hingga menggunakan suatu produk. Ini membuktikan bahwa perkembangan teknologi dapat memberikan banyak bermanfaat bagi para pembisnis dalam menjalankan bisnisnya. Seperti hadirnya *e-commerce* dan juga sosial media menjadi sebuah hal yang sangat menjanjikan bagi banyak sekali pejuang UMKM diluar sana. Kemudahan yang diberikan dari masalah pemasaran hingga proses penjualan yang dapat dilakukan hanya melalui jejaring sosial.

Jawara Rasa telah memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mengeksplorasi pasar yang lebih luas dengan menjalankan bisnis sepenuhnya secara online. Pendekatan ini memungkinkan pengurangan biaya yang tidak perlu, sehingga harga produk menjadi lebih terjangkau. Kesempatan ini menjadi strategis untuk membangun bisnis tanpa perlu berinvestasi modal dan upaya yang besar untuk mencapai keuntungan yang signifikan..

5. Lingkungan (*Environment*)

Lingkungan tentunya akan sangat berdampak pada perkembangan dan kestabilan sebuah bisnis. Adanya dampak untuk lingkungan sekitar yang berarti akibat dari berdirinya suatu usaha akan menjadi salah satu hal yang harus diperhatikan. Seperti Jawara Rasa akan berusaha mengurangi penggunaan plastik dan diganti dengan box yang lebih aman untuk pengiriman makanan olahan beku ke luar Jabodetabek. Ini menjadi bentuk kepedulian Jawara Rasa terhadap lingkungan sekitar sehingga tidak memberikan dampak yang negatif atau buruk karena berdirinya

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.



sebuah usaha. Para pekerja yang akan bekerja pun diharapkan dapat diambil dari orang-orang di sekitar tempat usaha berjalan. Sehingga dapat menjadi peluang lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar untuk ikut andil dan membantu perkembangan bisnis Jawara Rasa.

6. Hukum (Legal)

Di suatu negara tentunya ada hukum yang berlaku secara mutlak dan tidak dapat diganggu gugat, oleh karena itu menjalankan bisnis pun tentu ada hukum yang harus ditaati agar tetap patuh dalam aturan yang sudah diberikan. Suatu bisnis yang tidak memiliki ijin yang jelas harusnya tidak bisa beroperasi karena dianggap tidak memenuhi kriteria yang diberikan dan juga keamanan bagi para konsumen. Mayoritas penduduk di Indonesia beragam Islam, logo halal merupakan hal yang penting untuk memberikan rasa percaya kepada konsumen mengenai keamanan dari produk yang diberikan. Pada jaman sekarang pun tidak sulit untuk mendapatkan logo halal karena kita dapat langsung mendaftarkan melalui *online platform* yang sudah disediakan oleh Kementerian Agama. Bahkan sertifikasi ini bisa didapatkan gratis karena pemerintah sudah menyediakan program sertifikasi halal gratis atau SEHATI. Setiap tahunnya ada 1 juta kuota sertifikasi halal gratis melalui skema pernyataan pelaku usaha (*selfdeclare*).

Jawara Rasa pun melihat ini sebagai peluang yang baik agar mendapatkan tingkat kepercayaan konsumen yang lebih baik. Tingkat kepercayaan ini nantinya akan berguna sebagai bentuk komitmen Jawara Rasa untuk dapat mempertahankan kualitas dan juga bahan baku yang seharusnya tanpa khawatir adanya kecurangan didalamnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter's Five Forces*

Business Model)

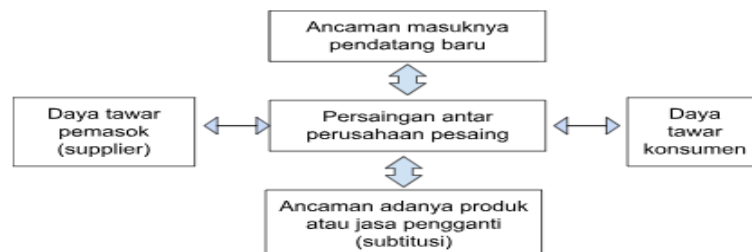
Persaingan dalam bisnis secara tidak langsung membuat semua pelaku usaha semakin berlomba untuk bersaing dengan kualitas dan harga yang terjangkau. Tentu ini merupakan keuntungan bagi konsumen jarena adanya ketersediaan barang yang baik kualitasnya dengan banyaknya variasi yang tersedia membuat proses pemilihan produk menjadi lebih luas dan memberikan dampak bagi pertumbuhan ekonomi secara terus menerus.

Menurut Michael Porter yang disebutkan dalam buku karya David (2019:102), model Lima Kekuatan Persaingan Porter merupakan pendekatan kompetitif yang umum digunakan untuk merumuskan strategi dalam berbagai industri. *Porter's Five Forces Business Model* merupakan salah satu analisis yang diperlukan oleh setiap pelaku bisnis agar dapat mengembangkan strategi dalam banyak industri.

Dalam model ini, akan dianalisis lingkungan persaingan yang terdapat dalam suatu industri analisis. Terdapat lima kekuatan yang akan dinalisis, yaitu persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, kekuatan tawar menawar pemasok, kekuatan tawar menawar pembeli, dan ancaman produk substitusi.

Gambar 3.1

Lima Kekuatan Persaingan Model



Sumber : Porter dalam Fred R. David (2019:102), Strategic Management



1. Persaingan antar Perusahaan Sejenis (*Competitive Rivalry*): Tinggi

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Competitive Rivalry merupakan kompetitor yang juga bergerak pada industri usaha yang sama atau sejenis sehingga memperebutkan pasar yang sama. Banyaknya pesaing dalam industri makanan menjadi bukti bahwa industri ini merupakan industri yang menjanjikan dan tingkat persaingan yang tinggi. Konsumen memiliki cara tersendiri dalam memberikan keputusan untuk pembelian suatu produk. Ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan konsumen yaitu kualitas yang baik dengan harga yang rendah. Hal ini pun tergantung dari sektor industri yang dituju, apabila industri tersebut tidak memiliki persaingan yang tinggi maka harganya pun akan stabil atau cenderung tinggi karena memiliki kekuatan lebih besar untuk menguasai pasar.

Tingkat persaingan Jawara Rasa dapat dikatakan tinggi dengan produk yang sudah lama berada di pasaran, karenanya tentu Jawara Rasa akan membuat promosi-promosi untuk menarik konsumen secara terus menerus. Harus adanya kreatifitas dan inovasi yang memumpuni agar konsumen merasa tertarik dengan promosi dan penawaran dari produk yang akan dihadirkan oleh Jawara Rasa sehingga dapat bersaing dengan baik di pasar yang sama. Apalagi Jawara Rasa merupakan usaha baru yang bergelut pada industry yang cukup banyak pesaing dan juga inovasinya. Adanya proses pemasaran yang baik pun harus dicermati dengan baik agar produk yang dijual oleh Jawara Rasa dapat mengalami peningkatan dan juga *brand awareness* yang baik.

2. Ancaman Pendatang Baru (*Threat of New Entrants*): Rendah

Seiring berjalannya waktu tentu ada saja pendatang baru yang ingin ikut berusaha pada pasar yang sama. Persaingan akan terus ada dan bahkan bertambah, disini pemilik usaha diharuskan bijak dalam menghadapi para pendatang baru yang



mungkin dapat mengambil konsumen-konsumen yang ada.

(C) Hak Cipta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Pendatang baru bisa menjadi kompetitor yang efektif untuk memasuki pasar industri dengan mengeluarkan modal dan usaha yang ada. Ini menjadi ancaman bagi setiap pemilik usaha yang sudah berada di pasar tersebut dan harus memastikan untuk posisinya agar tidak dapat tersaingi oleh datangnya pendatang baru.

Untuk itu harus terus menerus adanya inovasi yang diberikan untuk memberikan uniqueness kepada para konsumen dan menjadi alasan utama konsumen tersebut selalu membeli produk di tempat yang sama. Jawara Rasa menganggap ancaman pendatang baru masih rendah karena sulitnya menciptakan makanan olahan beku yang sesuai dengan kualitas dan rasa yang diinginkan dan juga ketahanan dalam proses pengiriman yang membutuhkan waktu lebih dari 1 -3 hari. Ini membuktikan bahwa Jawara Rasa memberikan keunikan dalam membuat produknya menjadi lebih terlihat dan dikenal oleh masyarakat.

3. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*): Tinggi

Pemasok merupakan sebuah peran penting yang pastinya selalu dimiliki oleh pemilik usaha dalam menjalankan usahanya. Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar menawar yang ada dalam konsumen dengan menaikkan atau menurunkan harga hingga kualitas dari bahan baku yang akan dibeli. Pemilik usaha harus mendapatkan bahan baku dengan harga lebih rendah agar tidak mempengaruhi harga jual ke dalam pasar.

Terutama pada sektor bisnis makanan dimana bahan baku harganya sangat tidak stabil tergantung permintaan konsumen dan kondisi cuaca yang sedang terjadi. Oleh karena itu Jawara Rasa mempercayakannya kepada pemasok terpercaya yang

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.



memang sudah biasa menangani pembelian dalam skala besar sehingga harga yang didapatkan pun menjadi lebih murah. Dan pemilik tentu tidak akan hanya bergantung pada satu pemasok saja, setiap pemasok yang dapat menawarkan harga lebih rendah menjadi lebih bervariasi dan berlomba untuk mendapatkan konsumen dengan harga yang bersaing. Harga yang fluktuatif tentu akan mempengaruhi biaya produksi baik lebih tinggi ataupun lebih rendah, maka dari itu diperlukannya

4. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyers*): Tinggi

Kekuatan pembelian konsumen menjadi hal terpenting dalam menjaga keberlangsungan sebuah usaha. Semakin banyak pelanggan yang datang maka kekuatan penjual akan semakin besar dalam mengontrol harga dan juga kualitas, begitupun sebaliknya apabila sedikit pelanggan yang datang maka kekuatan penjual melemah dalam mengontrol harga hingga kualitas barang. Loyalitas konsumen dalam membeli produk yang ditawarkan pun harus dijaga dengan baik untuk mencapai *customer satisfaction*. Ketidakinginan konsumen untuk pindah ke produk kompetitor merupakan suatu kemenangan dalam persaingan yang secara tidak langsung dimenangkan oleh pemilik usaha. Daya tarik dari produk yang dimiliki oleh Jawara Rasa pun akan ditingkatkan seperti dalam hal menangani keluhan konsumen, membuat promosi yang menguntungkan konsumen, dan juga membuat variasi produk yang bermacam-macam agar konsumen dapat mencoba berbagai jenis hidangan dan rasa yang dihadirkan.

Kekuatan tawar menawar Jawara Rasa termasuk tinggi karena pasar yang dituju pun cukup luas mengingat dasar dari usahanya akan mengandalkan aplikasi online secara penuh. Tidak hanya itu, ketika konsumen melakukan pembelian dalam jumlah besar pun pasti akan ada daya tawar pembeli yang cukup kuat dan harus dapat diatasi dengan baik. Tentunya akan ada skala kuantitas yang dianjurkan agar



tetap mendapatkan keuntungan yang seharusnya tanpa mengecewakan konsumen yang sudah membeli dalam jumlah kuantitas yang banyak.

5. Ancaman Produk Substitusi (*Threat of Substitutes Product*): Rendah

Tidak banyak bahan baku yang dapat dijadikan makanan olahan beku yang dapat disimpan dalam waktu lama. Kompetitor pun harus melakukan penelitian dan juga analisis mendalam untuk mendapatkan produk substitusi dengan kegunaan yang dapat menggantikan kebiasaan masyarakat Indonesia memakan makanan khas Indonesia. Dimana tidak semua makanan dapat cocok dengan lidah orang Indonesia sehingga kemungkinan produk tersebut ditolak oleh masyarakat menjadi lebih besar.

Membuat produk makanan olahan beku pun harus mengalami banyak proses percobaan agar dapat menjaga ketahanan dan juga kualitas rasa apabila akan disimpan dalam jangka waktu yang lama. Percobaan ini pun pasti akan mengalami kegagalan dan mengeluarkan biaya yang tidak sedikit sebagai bahan uji coba.

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

Menurut David dan David (2019 : 110) *Competitive Profile Matrix (CPM)* The *Competitive Profile Matrix (CPM)* reveals how a focal firm compares to major competitors across a range of key factors.

Competitive Profile Matrix merupakan alat analisis yang digunakan untuk menunjukkan kekuatan dan kelemahan dari sebuah bisnis terhadap pesaing yang dimiliki. Ada empat hal yang perlu diperhatikan dalam membuat CPM yaitu:

1. *Critical Success Factor*, kunci dalam menentukan kesuksesan berasal dari lingkungan eksternal dan internal yang dimiliki. Beberapa *critical success factor* yang dimiliki adalah faktor kualitas produk, kemasan, pelayanan, lokasi, promosi, dan harga produk.



2. Rating untuk CPM terdiri dari score 1-4, berikut merupakan keterangan berkaitan dengan score yang ada

- a. Peringkat ditetapkan kepada masing-masing faktor yang ada di Perusahaan
- b. Tanggapan paling rendah akan diwakili oleh *score* 1,0 yang menunjukkan kelemahan utama sebuah perusahaan.
- c. Tanggapan rata-rata diwakili oleh 2,0 yang menunjukkan bahwa *score* ini merupakan kelemahan dari sebuah perusahaan.
- d. Tanggapan diatas rata-rata diwakili oleh 3,0 yang menunjukkan bahwa *score* ini merupakan kekuatan kecil dalam sebuah perusahaan.
- e. Tanggapan yang menyakan bahwa sebuah perusahaan memiliki kekuatan utama diwakili oleh *score* 4,0
3. *Weight*, merupakan pebobotan untuk memberi angka 0,1 hingga 1,0 dimana semakin kecil angka akan mempengaruhi faktor penentu kepentingan dalam aspek *critical factor* dan begitupun sebaliknya.
4. *Total weight score*, ini merupakan Langkah terakhir untuk menghitung total score dimana penjumlahan dilakukan agar sebuah perusahaan dapat mengetahui perusahaan mana yang paling kuat dalam sebuah industri yang sama.

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



Berikut adalah tabel *Competitive Profile Matrix* perbandingan dengan Jawa Rasa:

Tabel 3.2

Analisis *Competitive Profile Matrix*

Key Success Factors	BOBOT	JAWARA RASA		MIENS CATERING		DAILY MEALS	
		RANK	NILAI	RANK	NILAI	RANK	NILAI
Harga	0.15	4	0.58	3	0.44	3	0.44
Pelayanan	0.14	4	0.56	3	0.42	2	0.28
Promosi	0.14	3	0.43	3	0.43	2	0.29
Merek	0.14	2	0.28	3	0.42	2	0.28
Kemasan Produk	0.14	3	0.43	3	0.43	3	0.43
Kualitas Produk	0.15	4	0.58	4	0.58	3	0.44
Variasi Produk	0.14	2	0.28	4	0.56	4	0.56
	1.00		3.15		3.29		2.72

Hasil Analisa CPM diatas didapat dari survei menggunakan *Google Form* dengan koresponden sebanyak 70 orang. Hasil ini didapat dari analisis beberapa pesaing yang ada dalam industri yang sama.

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 3.2 dapat dilihat bahwa peringkat pertama ditempati oleh *Miens Catering* dengan skor 3,29 sedangkan untuk peringkat kedua ditempati oleh Jawa Rasa dengan skor 3,15 dan ketiga ditempati oleh *Daily Meals* dengan skor 2,72. Jawa Rasa menempati peringkat kedua karena merupakan usaha yang baru akan dibangun sehingga *brand awareness* yang tercipta tentu kalah dengan para pesaing yang sudah berada dalam industry ini sebanyak 1-5 tahun. Variasi menu juga merupakan kelemahan yang ada dalam Jawa Rasa, karena usaha yang masih baru maka banyak variasi yang belum tercipta dan membutuhkan waktu untuk kembali berinovasi dan berkembang.



F. Analisis SWOT

Menurut David dan David (2019 : 42) *(SWOT) Analysis is an important matching tool that helps managers develop four types of strategies: SO (strengths-opportunities) strategies, WO (weaknesses-opportunities) strategies, ST (strengths-threats) strategies, and WT(weaknesses-threats) strategies.*

Analisis SWOT merupakan suatu teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mendeskripsikan kekuatan (*Streght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu bisnis.

Ada persaingan dalam industri makanan olahan beku, meskipun ini bukan inovasi baru. Namun, tidak banyak perusahaan lain dalam industri yang sama. Karena gaya hidup masyarakat yang berubah, industri ini memiliki pasar yang cukup besar. Konsumen lebih cenderung mencari pilihan makanan yang praktis dan mudah disiapkan karena gaya hidup yang lebih sibuk. Akibatnya, banyak yang mencari makanan olahan beku, yang dianggap lebih sehat dan berkualitas dibandingkan makanan yang sudah ada saat ini. Ini adalah analisis SWOT untuk bisnis makanan olahan beku

1. Streght (S)

- Produk yang berkualitas dan dapat disantap ataupun disajikan dalam waktu yang singkat.
- Harga produk yang cukup terjangkau
- Ketersediaan produk yang baik karena produk dapat disimpan dalam waktu yang lama sehingga stok yang dimiliki dapat dikontrol dengan baik.
- Promosi yang baik melalui semua *e-commerce* dan juga jejaring sosial yang dimiliki.
- Produk ini akan terus berinovasi pada pengembangan makanan olahan beku yang lebih sehat dan berkualitas.



2. Weakness (W)

- 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
- a. Jawara Rasa belum dikenal oleh masyarakat luas karena masih tergolong usaha baru.
 - b. Produk belum memiliki sertifikasi halal karena membutuhkan waktu yang tidak sebentar.
 - c. Adanya pesaing yang sudah cukup lama menggeluti bisnis pada industry ini.
 - d. Variasi produk yang belum terlalu banyak sehingga tidak tersedia banyak pilihan untuk konsumen.

3. Opportunities (O)

- a. Dukungan regulasi pemerintah terhadap UMKM dalam kemudahan membuat NIB usaha.
- b. Gaya hidup yang menjadi lebih praktis dan *simple*.
- c. Hadirnya *e-commerce* yang membuat proses penjualan dan pemasaran menjadi lebih mudah bagi penjual.
- d. Dapat menjangkau pasar yang lebih luas karena menggunakan pemasaran jejaring sosial.

4. Threats (T)

- a. Harga bahan baku yang fluktuatif
- b. Adanya ketidakstabilan pasokan bahan baku karena cuaca yang tidak menentu
- c. Masyarakat memiliki minat selera yang berubah-ubah tergantung situasi



Tabel 3.3

Analisis SWOT Matrix

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	<p>Strenght</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Jawara Rasa merupakan makan yang praktis (S1) b. Harga produk Jawara Rasa yang terjangkau (S2) c. Produk Jawara Rasa yang dapat disimpan dan tahan lama (S3) d. Promosi melalui <i>Instagram</i> dan <i>Tiktok</i> untuk menarik perhatian masyarakat (S4) e. Adanya inovasi untuk mengikuti keinginan konsumen (S5) 	<p>Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Jawara Rasa belum dikenal oleh masyarakat luas (W1) b. Produk belum memiliki sertifikasi halal (W2) c. Adanya pesaing yang sudah lama di dalam industri yang sama (W3) d. Variasi produk yang belum terlalu banyak (W4)
<p>Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Dukungan regulasi dari pemerintah (O1) b. Gaya hidup yang berubah (O2) c. Hadirnya teknologi untuk membantu penjualan (O3) d. Dapat menjangkau pasar yang lebih luas melalui jejaring sosial (O4) 	<p>S-O Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Mengikuti bazar-bazar <i>e-commerce</i> untuk memperkenalkan produk ke masyarakat sekitar (S1, S2, O2) b. Memanfaatkan teknologi untuk menjual dan mempromosikan produk (S3, S4, S5, O3, O4) c. Membuat inovasi produk agar menjadi lebih bervariasi (S5, O4) 	<p>W-O Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Melakukan kegiatan promosi di media sosial untuk memperkuat <i>brand awareness</i> (W1, O3, O4) b. Melakukan diferensiasi produk dan pengembangan variasi produk (W3, W4, O3) c. Mengurus segala legalitas produk yang mendukung kemajuan UMKM (W2, O1, O3)
<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Harga bahan baku yang fluktuatif (T1) b. Ketidakstabilan pasokan bahan baku dikarenakan faktor cuaca (T2) c. Minat selera masyarakat yang berubah-ubah (T3) 	<p>S-T Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Jawara Rasa selalu menjaga hubungan dengan para pemasok bahan baku (S3, T1, T2) b. Kualitas bahan makanan yang dibuat dengan berkualitas (S5, T3) c. Menambah variasi produk (S5, T3) 	<p>W-T Strategies</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Melakukan hubungan yang baik dengan pemasok (W3, T1, T2) b. Meningkatkan kualitas produk dan juga dan pelayanan menjadi lebih baik (W4, T3)

Sumber: Jawara Rasa

Membuat produk makanan olahan beku pun harus mengalami banyak proses percobaan agar dapat menjaga ketahanan dan juga kualitas rasa apabila akan disimpan dalam jangka waktu yang lama. Percobaan ini pun pasti akan mengalami kegagalan dan mengeluarkan biaya yang tidak sedikit sebagai bahan uji coba.

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.

