

3. ANALISA INDUSTRI

3.1. Prospek bisnis

Perkembangan bisnis restoran di masa sekarang ini semakin berkembang dengan pesat sekali, hal ini ditandai dengan munculnya berbagai jenis restoran yang menyajikan produk makanan yang berbeda seperti : Ribs and Steak Restaurant, Chicken Restaurant, European Restaurant, Oriental Restaurant, Sea Food Restaurant, dan lain-lain. Di antara berbagai macam jenis restoran tersebut, Sea Food Restaurant merupakan salah satu jenis restoran yang paling banyak digemari karena makanan laut memberikan rasa yang berbeda dibandingkan jenis makanan lainnya, selain itu kandungan gizi, protein, dan mineral yang terkandung di dalamnya lebih banyak daripada jenis makanan yang lainnya. Akan tetapi untuk menikmati makanan sea food biaya yang dikeluarkan cukup besar hanya untuk beberapa jenis makanan saja. Oleh karena itu FENG HAI Restaurant mencoba untuk melakukan terobosan baru dengan cara penyajian Sea Food dengan sistem Buffet. Hal ini akan memudahkan para konsumen untuk menikmati berbagai jenis makanan sea food yang telah kami sediakan.

FENG HAI Restaurant memilih menggunakan sistem Buffet ini karena akan menguntungkan konsumen dalam alternatif pilihan makanan, selain itu juga biaya yang dikeluarkan konsumen tidak terlalu besar untuk sajian makanan laut bila dibandingkan dengan restoran lainnya.

Bisnis restoran merupakan bisnis yang sangat menguntungkan dan dapat dipertahankan bahkan dapat dikembangkan. Hal ini bisa terjadi apabila dapat mempertahankan kualitas dan mutu dari produk yang di kelola. Seiring dengan meningkatnya minat para konsumen terhadap bisnis ini, maka jumlah restoran baru akan bertambah pula. Oleh sebab itu pemilik melihat prospek bisnis ini sangat cerah dan memutuskan untuk menekuni bisnis ini dengan membuat terobosan baru yaitu Sea Food Restaurant dengan sistem Buffet.

FENG HAI Restaurant bergerak dalam bidang rumah makan yang menjamin kualitas dan kesegaran bahan baku tiap harinya dengan harga yang relatif terjangkau bagi kalangan ekonomi menengah keatas sebagai target market utama disamping yang lainnya.

3.2. Analisa pasar dan pelanggan

Untuk merencanakan suatu bisnis, terdapat hal yang perlu diperhatikan yaitu pasar yang menjadi target market dari bisnis ini. Karena ini perlu menentukan ukuran pasar, pangsa pasar, dan trend pasar yang sedang berkembang pada saat ini khususnya di Surabaya.

3.2.1. Ukuran Pasar

Berdasarkan dari jumlah restoran sea food yang ada di Surabaya, jumlah restoran sea food masih tergolong sedikit, sehingga memungkinkan bagi pemilik untuk memasuki persaingan di bidang bisnis sea food restoran ini. Pasar yang akan dibidik adalah para konsumen peminat makanan laut di Surabaya khususnya.

3.2.2. Pangsa Pasar

Pangsa pasar FENG HAI Restaurant adalah konsumen ekonomi kelas menengah keatas disekitar jalan Raya Prapen, dan wilayah kota Surabaya lainnya. Disamping itu FENG HAI Restaurant membidik konsumen dari segala jenis kalangan usia.

3.2.3. Trend Pasar

Semakin pesatnya bisnis rumah makan dewasa ini, tidak menutup kemungkinan bagi para pengusaha untuk menggeluti bidang usaha yang satu ini. Disamping keuntungan yang didapatkan sangat besar, diperlukan penanganan manajemen yang sangat profesional. Dari sudut pandang konsumen yang membutuhkan suasana restoran yang nyaman disamping tempat untuk santai dan menikmati hidangan yang disediakan, maka FENG HAI Restaurant membuat dekorasi ruangan dengan suasana laut.

Trend pasar yang diminati para konsumen biasanya ada 2 yaitu : "Fast Food Restaurant" karena kepraktisannya dan yang kedua adalah restoran dengan sistem "Buffet" dengan alasan, dapat makan sepuas-puasnya dan juga merasa tidak rugi apabila harus membayar harga yang ditetapkan oleh restoran tersebut. Sehingga sistem Buffet tersebut sangat menguntungkan bagi para pengelola restoran. Dilihat dari meningkatnya jumlah permintaan pasar akan penyediaan sea food, dibandingkan dengan jumlah restoran sea food yang ada di Surabaya dapat dikatakan bahwa kebutuhan para konsumen akan makanan tersebut merupakan kebutuhan Primer.

3.2.4. Analisa Pesaing

Pesaing di kota Surabaya tergolong sedikit, namun ada beberapa restoran sea food di Surabaya yang cukup terkenal. Pesaing sea food restoran di kota Surabaya, adalah sebagai berikut:

1. Fiima Sea Food Restaurant di jalan Sawo Tratap Surabaya
2. Sea Master Sea Food Restaurant di jalan Mayjen Sungkono Surabaya.
3. Kuuuingan Sea Food Restaurant di jalan Sulawesi Surabaya.
4. Jumbo Restaurant di daerah jalan Perak Surabaya.
5. Sin Sien Sea Food Restaurant di jalan Raya Jemursari Surabaya.
6. Beserta dengan warung-warung sea food kecil di pinggir jalan Surabaya.

3.3. Analisa S.W.O.T

Analisa SWOT (strength, weakness, opportunity, threat) adalah analisa yang digunakan untuk mengetahui posisi FENG HAI Restaurant di dalam bisnis rumah makan dan juga dijadikan sebagai dasar acuan untuk menentukan strategi pemasaran apa yang harus digunakan oleh FENG HAI Restaurant untuk mencapai sasarannya.

3.3.1. Strength

Adalah kekuatan Internal yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk mencapai keuntungan strategi dalam pencapaian tujuan.

Strength dari FENG HAI Restaurant adalah :

1. Lokasi yang berada dekat dengan perumahan, kantor-kantor, akses jalan raya menuju ke luar kota.
2. Terjaminnya kualitas bahan baku yang selalu *fresh* tiap harinya.
3. Fasilitas yang dimiliki FENG HAI Restaurant sangat banyak seperti . Lahan parkir yang luas, dekorasi interior yang nyaman, Full AC dan lain-lain.
4. Pelayanan yang serba profesional, karena staff-staff yang dipilih alih dalam bidangnya.
5. Harga-nya relatif murah dan mudah terjangkau.

3.3.2. Weakness

Adalah ketidakmampuan internal dan situasi negatif yang terjadi karena kegagalan perusahaan dalam pencapaian tujuan.

Weakness dari FENG HAI Restaurant adalah :

1. Merupakan pendatang baru dalam bisnis rumah makan, Sea Food khususnya.
2. Dana yang dibutuhkan sangat besar.
3. Diperlukannya kontrol kualitas kerja dan penanganan bahan baku yang harus *fresh* tiap harinya.
4. Biaya bahan baku sea food yang cukup mahal.

3.3.3. Opportunity

Adalah faktor eksternal dan situasi yang membantu perusahaan dalam usahanya mencapai tujuan.

Opportunity dari FENG HAI Restaurant adalah :

1. Masih terbukanya untuk memasuki dunia industri restoran.
2. Pesaing untuk restoran sea food khususnya di kota Surabaya yang menggunakan sistem Buffet masih belum ada.
3. Cukup banyak pencinta makanan sea food.
4. Konsumen yang masih *price minded*.

3 3.4. Threat

Adalah factor baik dari interna! maupun eksternal yang terjadi karena kegagalan pemsahaar; daiarn usaha pencapaian tujuan.

l'hreal dari FENG HAI Restaurant adalah :

1. Kualilas dari bahan baku yang diperoleh beliun tentu selalu bagus.
2. Bersaing dengan restoran-restoran sea food besar lainnya yang telah berdiri sebeliu FENG HAI Restaturant ada.
3. Kenaikan pajak, harga BBM, dan kebijakan pemcrintah yang selaiu bcrubah-ubah.
4. Pembahan minat konsuraen yang mungkin terjadi sewaktu-waktu.

SWOT MATRIX

	<p><i>Strength</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Lokasi berada dekat dengan perumahan kantor, akses jalan raya ke luar kota 2 Bahan baku yang selalu <i>fresh</i> tiap harinya 3 Fasilitas sangat banyak Lahan parkir yang luas dekorasi interior yang nyaman Full AC dan lain – lain 4 Pelayanan yang professional (staff yang ahli dalam bidangnya) 5 Harga relatif murah dan mudah terjangkau bagi kalangan ekonomi menengah ke atas 	<p><i>Weakness</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Merupakan pendatang baru seafood khususnya 2 Dana yang dibutuhkan sangat besar 3 Diperlukan kontrol kualitas kerja yang bagus dan terorganisir 4 Biaya bahan baku sea food yang cukup mahal
<p><i>Opportunity</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Masih terbukanya pasar industri restoran 2 Pesang restoran sea food menggunakan sistem Buffet masih sedikit 3 Cukup banyak pencinta makanan sea food 4 Konsumen yang masih price minded 	<p><i>SO Strategies</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Memberikan pilihan berbagai jenis makanan seafood dalam paket harga yang relatif terjangkau 	<p><i>WO Strategies</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Melaksanakan promosi melalui media cetak (majalah atau tabloid) elektronik (radio) dan brosur 2 Memberikan discount pada bulan pertama
<p><i>Threat</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Kualitas bahan baku belum tentu selalu bagus 2 Persaingan antar restoran sea food 3 Kenaikan pajak BBM, dan kebijakan pemerintah selalu berubah 4 Perubahan minat konsumen yang terjadi sewaktu waktu 	<p><i>ST Strategies</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Membina hubungan baik dengan konsumen 2 Bersikap profesional dalam menjalankan bisnis 	<p><i>WT Strategies</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Menciptakan inovasi-inovasi baru (mengeluarkan menu baru setiap bulannya) 2 Menentukan profit margin yang relatif besar