

## **BAB III**

### **ANALISA INDUSTRI**

#### **3.1. HARAPAN DAN POTENSI PERTUMBUHAN INDUSTRI**

Industri makanan dan minuman adalah industri yang selalu berkembang. Sejalan dengan semakin berkembangnya industrialisasi di Indonesia, industri makanan dan minuman akan semakin bertumbuh. Hal ini karena semakin banyaknya orang yang gemar mengkonsumsi makanan dan minuman di luar rumah serta keinginan untuk mencoba sesuatu yang baru terutama pada golongan usia muda.

Berdasarkan hasil survei dari Bank Indonesia terhadap 133 responden, dilaporkan bahwa pada triwulan kedua tahun 2001, kegiatan usaha di Jawa Timur terutama sektor perdagangan, hotel dan restaurant mengalami peningkatan yaitu sekitar 10,80% untuk sektor perdagangan, 0,13% untuk sektor perhotelan dan 1,68% untuk sektor restaurant (Sumber dari "*Survey kegiatan Dunia Usaha Jawa Timur, BPS*").

Berdasarkan dari data terakhir yang dimiliki BPS, diperoleh dari "*Restaurant, Rumah makan, Bar, dan Jasa Boga, BPS*", jumlah pengusaha Jasa boga se Jawa Timur pada tahun 1997 ada 729 dengan 380 diantaranya ada di kota Surabaya.

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa industri makanan dan minuman, hotel dan restaurant mengalami peningkatan. Peningkatan ini menunjukkan adanya harapan dan potensi di dalam usaha industri makanan dan minuman di Jawa Timur dan khususnya di kota Surabaya.

### 3.2. PASAR DAN PELANGGAN

#### 3.2.1. Ukuran Pasar

Berdasarkan data statistik dari Biro Pusat Statistik Kotamadya Surabaya, dapat diketahui bahwa jumlah penduduk Surabaya adalah sebesar 2.444.976 jiwa per desember 2000. Sedangkan target pasar pada golongan usia muda dan dewasa ( 10-29 tahun) mencapai 45,98 %.

Tabel 3.1

#### Jumlah penduduk berdasarkan hasil registrasi (1996-2000)

Tahun	Jumlah
1996	2.344.520
1997	2.356.486
1998	2.373.282
1999	2.405.946
2000	<b>2.444.976</b>

*Sumber: Badan Pusat Statistik Surabaya "Surabaya dalam angka 2000".*

Tabel 3.2

#### Persentase jumlah penduduk menurut kelompok Umur (2000)

Kelompok Umur	Jumlah	%
0 – 9	445.136	17,99
10 – 19	535.547	<b>21,65</b>
20 – 29	601.716	<b>24,33</b>
30 – 39	385.236	15,58
40 – 49	219.814	8,89
50 – 59	156.547	6,32
60 – 69	86.330	3,49
+70	42.941	1,74

*Sumber: badan Pusat Statistik Surabaya "Surabaya dalam angka 2000".*

Tabel 3.3

TABEL 3.3. PENGELUARAN RATA-RATA PERKAPITA SEBULAN MENURUT KELOMPOK BARANG DAN GOLONGAN PENGELUARAN PER KAPITA SEBULAN (DALAM RUPIAH)  
 TABLE 3.3. AVERAGE PER CAPITA MONTHLY EXPENDITURE BY COMMODITY GROUP AND MONTHLY PER CAPITA EXPENDITURE CLASS (IN RUPIAH)

Propinsi - Province: JAWA TIMUR Perkotaan - Urban

Kelompok Barang Commodity Group	Golongan Pengeluaran per Kapita				Sebulan (Rp) - Monthly per Capita Expenditure Class (Rp)								Rata-rata per kapita Per capita average
	Kurang dari/Less than 15 000	15 000	20 000	30 000	40 000	60 000	80 000	100 000	150 000	200 000	300 000 dan lebih and over		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	
<b>A MAKANAN - FOOD</b>													
1 Padi-padian - Cereals	-	7 205	7 554	7 766	8 011	7 897	8 235	7 891	8 212	7 757	8 785	7 951	
2 Umbi-umbian - Tubers	-	-	145	167	187	197	240	326	476	385	526	226	
3 Ikan - Fish	-	589	764	973	1 535	2 077	2 685	3 191	4 047	6 741	9 967	2 151	
4 Daging - Meat	-	536	193	576	1 331	2 511	4 089	5 805	8 327	9 015	13 457	2 832	
5 Telur dan susu - Eggs and milk	-	147	447	764	1 383	2 272	2 896	4 519	6 996	9 000	9 421	2 454	
6 Sayur-sayuran - Vegetables	-	1 500	1 624	2 122	2 525	2 963	3 420	4 010	5 176	5 253	7 086	3 006	
7 Kacang-kacangan - Legumes	-	763	1 081	1 375	1 749	2 086	2 320	2 537	2 579	2 008	2 542	1 940	
8 Buah-buahan - Fruits	-	134	410	623	1 141	1 814	2 581	3 880	5 128	7 731	13 807	2 101	
9 Minyak dan lemak - Oil and fats	-	857	1 023	1 257	1 485	1 635	1 809	2 161	2 410	2 183	3 087	1 648	
10 Bahan minuman - Beverages stuffs	-	549	1 124	1 437	1 788	2 108	2 314	2 935	3 277	3 579	5 045	2 103	
11 Bumbu-bumbuan - Spices	-	220	592	730	878	1 041	1 245	1 443	1 629	1 854	2 801	1 057	
12 Konsumsi lainnya - Miscellaneous food items	-	-	117	323	544	871	1 310	1 642	2 107	2 488	3 518	913	
13 Makanan dan minuman jadi Prepared food and beverages	-	1 205	1 620	3 127	5 279	8 129	10 423	12 796	13 269	19 964	29 939	7 772	
14 Minuman yang mengandung alkohol Alcoholic beverages	-	-	-	37	23	24	-	62	20	612	-	39	
15 Tembakau dan sirih - Tobacco and betel	-	-	1 223	1 676	2 722	3 404	3 292	3 921	3 267	2 942	3 106	2 883	
<b>JUMLAH MAKANAN - TOTAL OF FOOD</b>		<b>13 706</b>	<b>17 917</b>	<b>21 952</b>	<b>30 584</b>	<b>39 029</b>	<b>46 857</b>	<b>57 118</b>	<b>66 920</b>	<b>78 151</b>	<b>112 189</b>	<b>39 077</b>	

Berdasarkan data tabel di atas, disimpulkan bahwa pada tingkat pengeluaran per kapita sebulan menurut kelompok makanan dan minuman jadi (*Commodity group-Food*) menunjukkan jumlah pengeluaran tertinggi.

### 3.2.2 Pangsa pasar, penjualan dan trend pasar

Pada saat ini "Market Leader" dalam industri *ice cream* adalah Zangrandi, yang telah menguasai pangsa pasar hingga 30% dan industri *ice cream* lainnya hanya 10%. (Sumber dari: "Survey Kegiatan Dunia Usaha makanan dan minuman jadi Surabaya, BPS"). *Unique and Fresh ice cream* menetapkan target pangsa pasar 20% yang difokuskan pada Surabaya bagian barat, didukung dengan berdasarkan hasil wawancara

langsung secara lisan atas 100 responden sebanyak 81 orang menyatakan kurangnya industri *ice cream* di Surabaya barat dan 94 orang menyatakan bahwa *Four Season Plasa* merupakan plasa pertama yang berdiri di Surabaya barat sehingga diharapkan menjadi satu kesempatan bagi *Unique and Fresh ice cream* untuk memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen sehingga nantinya dengan keberadaan *Unique and Fresh ice cream* akan memenuhi keinginan konsumen.

### 3.3. ANALISA KOMPETITIF

#### Evaluasi Faktor Internal

##### *Strength:*

1. Tersedia lebih dari 40 kombinasi jenis makanan, minuman dan produk *ice cream*.
2. Bekerja sama dengan pusat hiburan *game counter strike* dan *bowling* terbesar di Surabaya dengan sistem stempel.
3. Lokasi di pusat pembelanjaan elit yaitu *Four Season Plasa* yang akan dibuka pada bulan oktober 2002 dan merupakan satu-satunya pusat perbelanjaan terbesar di Surabaya bagian barat.
4. Pelayanan yang cepat, terorganisir dan ramah serta tetap memperhatikan tingkat kualitas produk *ice cream* terhadap resep standar yang telah ditentukan.
5. Suasana nyaman, terbuka, bersih dan santai akan memberikan kenyamanan dan keakraban untuk menikmati *ice cream* bersama kerabat.
6. Harga yang cukup bersaing di kelasnya.

*Weakness:*

1. Hanya menyediakan menu makanan dan minuman ringan sebagai pelengkap saja.
2. Para pemilik yang masih belum berpengalaman dalam industri makanan dan minuman.
3. Belum mempunyai pangsa pasar sendiri.

**Evaluasi Faktor Eksternal***Opportunities:*

1. Cukup tingginya tingkat daya beli dan perkembangan populasi penduduk yang semakin lama semakin meningkat dengan munculnya banyaknya perumahan-perumahan yang tengah dibangun khususnya di Surabaya bagian barat.
2. Berkembangnya dan terbukanya pasar pada sektor industri makanan dan minuman, serta *service* pelayanan setara hotel bintang 5.
3. Cuaca panas dan kelembaban di daerah tropis yaitu Indonesia dan kota Surabaya khususnya tergolong cukup tinggi.
4. Kecenderungan pola hidup konsumtif dari keluarga dan generasi muda Surabaya.

*Threats:*

1. Banyaknya pesaing saat ini yang cukup kuat yang menyediakan makanan dan minuman ringan misalnya *café-café*.
2. Memasuki era globalisasi dimana semakin banyaknya usaha asing yang masuk sehingga menimbulkan munculnya jenis industri makanan dan minuman yang semakin variatif.

Analisa kompetitif ini dilakukan dengan metode **SWOT matrix** dan **Porter's 5 Forces** yang bersumber pada buku "**Strategic Management**" karangan **Fred R. David**, edisi ke-7 dan **Michael porter**. Analisa Kompetitif tersebut berusaha menunjukkan posisi suatu industri baru dalam memasuki pasar.

*Porter's 5 Forces:*

1. Kekuatan persaingan diantara industri sejenis adalah rendah disebabkan *Unique and Fresh ice cream* belum memiliki pasar sendiri sehingga terpengaruh oleh harga pesaing.
2. Kemungkinan adanya pesaing baru adalah tinggi disebabkan cukup mudahnya bagi pesaing baru untuk memasuki bisnis ini dengan menyediakan menu yang serupa.
3. Kemungkinan berkembangnya produk pengganti adalah tinggi disebabkan adanya cara lain untuk memuaskan dahaga atau rasa panas selain dengan minum es, misalnya dengan minuman ringan.

4. Ketergantungan terhadap supplier adalah rendah disebabkan *Unique and Fresh ice cream* tidak bergantung pada satu *supplier* melainkan memiliki *supplier-supplier* lain yang sejenis.
5. Ketergantungan terhadap konsumen adalah tinggi disebabkan *Unique and Fresh ice cream* belum memiliki konsumen tetap melainkan sedang berusaha untuk menarik konsumen dari para pesaing.

### PORTER'S 5 FORCES

