

BAB III

ANALISA INDUSTRI

3.1 Harapan dan Potensi Pertumbuhan Industri

Indusri makanan adalah industri yang akan selalu berkembang. Pada saat ini, industri makanan semakin menjangkau masyarakat dari berbagai lapisan. Ada beberapa macam wujud fisik dari industri makanan seperti *restaurant*, rumah makan dan kantin. Industri makanan ini berdiri sebagai solusi dari keinginan masyarakat akan kepraktisan dan kecepatan. Dan ini menunjukkan kalau tujuan masyarakat ke tempat penjual jasa makanan bukan hanya menikmati masakan tertentu tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan sosial lainnya seperti bersosialisasi.

Berdasarkan data dari survei BPS terhadap 133 responden, 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* (BPS, 2001). Data tersebut menunjukkan bahwa industri restoran mengalami peningkatan.

Sedangkan jumlah pengusaha jasa boga di Jawa Timur ada 729 dengan 380 diantaranya ada di kota Surabaya (BPS, 1997). Data tersebut menunjukkan bahwa di Surabaya sebagai kota metropolis kedua terbesar di Indonesia mempunyai lebih dari separuh jumlah *restaurant* di Jawa Timur.

Ditinjau dari jumlah laki-laki dan perempuan yang bekerja di sektor industri menduduki peringkat ke-3 terbesar dengan persentase 12,51%

(BPS, 1999). Di Surabaya, sektor industri mempunyai urutan ke-3 terbesar dengan persentase 19,97%. Hal ini menunjukkan keberadaan pabrik-pabrik yang ada di Surabaya cukup banyak. Dan dalam kegiatan operasionalnya, suatu pabrik selalu membutuhkan tempat untuk menyimpan bahan baku maupun barang jadi (gudang). Dan berdasarkan survei yang dilakukan oleh Kantin Selera Surabaya di salah satu kawasan pergudangan yang ada di Surabaya yaitu di daerah Surabaya Barat terdapat 304 gudang yang dihuni dan 30 gudang yang masih kosong. Selain daerah pergudangan, di wilayah ini juga terdapat beberapa pabrik, seperti pabrik plastik “Injaplast” dan pabrik pupuk “Dharmala”.

Di kompleks Pergudangan Margomulyo tercatat ada 78 gudang (BPS, 1997), sedangkan pada bulan Maret 2002 Kantin Selera Surabaya mendapatkan informasi mengenai jumlah gudang yang ada, yaitu 304 gudang yang aktif. Dengan keberadaan gudang-gudang ini dibutuhkan pekerja-pekerja untuk mengawasi dan membantu tugas operasional kawasan pergudangan tersebut.

Dengan banyaknya para karyawan/karyawati yang bekerja di pergudangan itu yang pergi keluar jauh dari kompleks pergudangan hanya untuk mencari tempat makan yang santai dan bisa berkumpul dengan rekannya. Jika ada fasilitas penjual jasa makanan di dalam kompleks pergudangan itu sendiri, para pekerja tidak perlu keluar jauh dari kompleks pergudangan tersebut untuk mencari tempat makan.

Berdasarkan data-data di atas dan dengan semakin berkembangnya industrialisasi di Surabaya, industri restoran akan semakin bertumbuh,

terutama di Margomulyo kawasan Surabaya Barat yang merupakan salah satu daerah pergudangan. Peningkatan ini menunjukkan adanya harapan dan potensi di dalam usaha jasa makanan di Surabaya dan khususnya di wilayah Surabaya Barat

3.2 Pasar dan Pelanggan

Pasar yang ditargetkan oleh Kantin Selera Surabaya ialah karyawan/karyawati yang bekerja di daerah pegudangan/perindustrian di Surabaya Barat. Hal ini berdasarkan pada hasil kuisisioner yang disebarkan, pada tanggal 19 April 2002, hari Jumat, dengan 110 responden, dengan hasil 37% dari para karyawan/karyawati yang mempunyai pendapatan per bulan Rp 500.000,00 ~ Rp 1.000.000,00.

Pasar yang ditetapkan dengan pengeluaran perbulan Rp 500.000,00 – Rp 1.000.000,00 didasarkan atas pertimbangan bahwa harga makanan utama, makanan ringan dan minuman. Untuk makanan utama berkisar antara Rp 2.000,00 sampai Rp 8.000,00, untuk makanan ringan berkisar antara Rp 1.000,00 sampai Rp 2.000,00 dan untuk minuman berkisar antara Rp 500,00 – Rp 3.500,00, dapat dilihat pada lampiran 9.

3.3 Trend Pasar

Trend pasar yang terjadi di Surabaya Barat saat ini adalah masyarakat sangat menyenangi tempat-tempat penjual makanan seperti kantin untuk berkumpul bersama teman, bertemu rekan kerja atau sekedar santai sambil menonton televisi. Hal ini berdasarkan hasil kuisisioner yang kami sebar

dengan 110 responden dengan hasil 81%. Selain itu para konsumen juga dapat mendengarkan beragam musik yang akan disajikan oleh Kantin Selera Surabaya.

3.4 Pesaing dan Persaingan

Pesaing dari Kantin Selera Surabaya dikategorikan ke dalam 2 golongan yaitu pesaing langsung dan pesaing tidak langsung.

3.4.1 Pesaing Langsung

Kantin Selera Surabaya belum memiliki pesaing langsung. Hal ini dikarenakan belum adanya usaha kantin yang sejenis, misalnya hanya terdapat warung nasi Padang, *Chinese food* dan pedagang kaki lima lainnya, seperti bakso, tahu tek-tek, dll, sehingga Kantin Selera Surabaya menjadi perintis pertama (*market pioner*) dalam industri kantin di daerah pergudangan Margomulyo.

3.4.2 Pesaing Tidak Langsung

Berdasarkan hasil pengamatan, ada depot dan warung yang menjadi pesaing tidak langsung dari Kantin Selera Surabaya, yaitu depot “Manna” yang menyediakan menu masakan Cina dan warung nasi Padang “Tukar Salero” yang menyediakan masakan Padang, dan warung-warung kaki lima lainnya.

Meskipun mereka tidak dalam satu jenis usaha yang sama dengan Kantin Selera Surabaya, tetapi produk-produk mereka dapat menarik konsumen yang merupakan calon pasar dari Kantin Selera Surabaya.

3.5 Analisa SWOT Kantin Selera Surabaya

* Strength (Kekuatan)

- Lokasi Kantin yang strategis di tengah daerah kompleks pergudangan
- Suasana kantin yang nyaman, bersih, dan aman
- Standart mutu makanan dan kebersihan yang terjamin
- Harga terjangkau
- Merupakan kantin pertama di daerah kompleks pergudangan Margomulyo
- Memberikan layanan *delivery* selain *dine in*

* Weakness (Kelemahan)

- Kurang dikenal dan kurang pengalaman, karena merupakan kantin yang baru dibuka.
- Jam buka hanya dari pk. 09.00 sampai dengan 15.00, karena hanya mengikuti aktivitas jam kerja perkantoran.

* Opportunities (Kesempatan)

- Masih terbukanya peluang bagi industri jasa makanan
- Pertumbuhan penduduk yang terus bertambah searah dengan makin berkembangnya sektor industri pergudangan di daerah Margomulyo
- Keinginan masyarakat kawasan tersebut untuk mencari kepraktisan dan efisiensi dalam hal memanfaatkan waktu istirahat mereka

* Threat (Ancaman)

- Bersaing dengan depot-depot yang ada sebelumnya
- Kondisi ekonomi yang tidak stabil

SWOT MATRIX

	Strength : 1. Lokasi strategis 2. Suasana kantin yang nyaman, bersih dan aman 3. Standart mutu makanan dan kebersihan terjamin 4. Harga terjangkau 5. Kantin untuk umum pertama di kompleks pergudangan Margomulyo 6. Layanan <i>Delivery</i>	Weakness : 1. Kurang dikenal dan berpengalaman 2. Jam buka pk. 09.00 - 15.00, karena mengikuti aktivitas jam kerja perkantoran
Opportunities : 1. Masih terbukanya peluang bagi industri jasa makanan 2. Pertumbuhan penduduk yang terus bertambah searah dengan makin berkembangnya sektor industri pergudangan di daerah Margomulyo 3. Keinginan masyarakat kawasan tersebut untuk mencari kepraktisan dan efisiensi dalam hal memanfaatkan waktu istirahat untuk makan	SO Strategies : 1. Menyediakan makanan Indonesia dan berkualitas untuk memenuhi selera masyarakat kompleks pergudangan Margomulyo 2. Mengusahakan pelayanan yang cepat pada konsumen sehingga keinginan konsumen dapat terpenuhi	WO Strategies : 1. Menitikberatkan pada periklanan seperti brosur yang dapat menarik para pengunjung yang pada umumnya para karyawan / karyawan kompleks pergudangan Margomulyo 2. Pelayanan yang ramah untuk mencari konsumen
Threat : 1. Bersaing dengan depot-depot sebelumnya 2. Kondisi ekonomi yang tidak stabil 3. Sistem teknologi baru	ST Strategies : 1. Selalu mengikuti perkembangan 2. Selalu menerima kritik dan saran dari konsumen untuk selalu memperbaiki kekurangan yang ada dan untuk meningkatkan kualitas hingga konsumen terpuaskan	WT Strategies : 1. Meningkatkan pelayanan pada konsumen dengan memberikan paket-paket yang menarik 2. Berusaha menciptakan <i>image</i> agar dapat menarik konsumen dari kawasan kompleks pergudangan dan pada akhirnya tidak menutup kemungkinan untuk bisa melayani konsumen dari segala penjuru dan bisa menambah jam kerja