

**USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS
HOME INDUSTRY JAJANAN PASAR DI KOTA
BEKASI (STUDI KASUS BISNIS *HOME
INDUSTRY* MAYONA DI PERUMAHAN
HARAPAN INDAH)**

TESIS



Oleh:

Maria Rijanto

8031801018

Pembimbing Tunggal:

Dr. Orpha Jane

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**

2021

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**



TESIS

**USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS *HOME INDUSTRY*
JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS BISNIS *HOME*
INDUSTRY MAYONA DI PERUMAHAN HARAPAN INDAH)**

**Oleh:
Maria Rijanto
8031801018**

PERSETUJUAN TESIS

Bandung, 19 November 2021

Ketua Program Pascasarjana,

Dr. Vera Intanie Dewi., S.E.,M.M.

Pembimbing,

Dr. Orpha Jane

USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS *HOME INDUSTRY* JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS BISNIS *HOME INDUSTRY* MAYONA DI PERUMAHAN HARAPAN INDAH)

TESIS

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Dapat Pengikuti Seminar Hasil Penelitian Tesis



Oleh:

Maria Rijanto

8031801018

Pembimbing Tunggal:

Dr. Orpha Jane

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**

2021

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah in, saya dengan data diri sebagai berikut:

Nama : Maria Rijanto

NPM : 8031801018

Program Studi : Magister Manajemen

Program Pascasarjana

Universitas Katolik Parahyangan

Menyatakan bahwa Tesis dengan judul :

**“USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS HOME INDUSTRY
JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS BISNIS HOME
INDUSTRY MAYONA DI PERUMAHAN HARAPAN INDAH)”**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dibawah bimbingan pembimbing, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dalam masyarakat keilmuan.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam karya saya, atau jika ada tuntutan formal atau non formal dari pihak lain berkaitan dengan keaslian karya saya ini, saya siap menanggung segala resiko, akibat, dan / atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya, termasuk pembatalan gelar akademik yang saya peroleh dari Universitas Katolik Parahyangan

Dinyatakan : di Bandung

Tanggal : 24 Oktober 2021



Maria Rijanto

HALAMAN PENGESAHAN
USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS *HOME*
***INDUSTRY* JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS**
BISNIS *HOME INDUSTRY* MAYONA DI PERUMAHAN
HARAPAN INDAH)



Oleh:

Maria Rijanto

8031801018

Distujui Untuk Diajukan Ujian Sidang pada Hari/ Tanggal:

Pembimbing Tunggal

Dr. Orpha Jane

PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG

2021

USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS *HOME*
***INDUSTRY* JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS**
***BISNIS HOME INDUSTRY* MAYONA DI PERUMAHAN**
HARAPAN INDAH)

Maria Rijanto (8031801018)

Pembimbing Tunggal : Dr. Orpha Jane

BANDUNG

Oktober 2021

ABSTRAK

Home industry jajanan pasar merupakan salah satu bisnis makanan dan minuman yang memiliki persaingan yang tinggi. Bisnis ini memiliki *supply* dan *user* yang banyak. Selain itu dalam bisnis *home industry* jajanan pasar tidak memerlukan modal yang besar dan dapat dikendalikan langsung. Tingginya persaingan juga disebabkan oleh variasi produk jajanan pasar yang sangat beragam. Penelitian ini akan dilakukan pada bisnis *home industry* jajanan pasar yang berada di Perumahan Harapan Indah, yang terletak di Kota Bekasi. Kota Bekasi memiliki potensi industri perdagangan dan jasa. Kota Bekasi memiliki lokasi yang strategis karena berbatasan dengan kota Jakarta. Kota Bekasi juga memiliki jumlah penduduk tertinggi setelah Jakarta dan Surabaya serta memiliki kenaikan jumlah penduduk hingga 2.5% per tahun. Kondisi lingkungan eksternal turut mempengaruhi tingginya persaingan dalam bisnis ini. Dengan kondisi persaingan yang ada maka bisnis *home industry* jajanan pasar memerlukan strategi untuk bersaing.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh lingkungan industri dan persaingan terhadap bisnis jajanan pasar di Kota Bekasi dengan menggunakan *tools Porter's Five Forces* dan PESTLE, dan untuk mendapatkan usulan strategi yang dapat diterapkan oleh bisnis *home industry* Mayona dengan menggunakan *SWOT Analysis* dan *SWOT Matriks*. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode penelitian studi kasus.

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan *tools Porter's Five Forces*, industri bisnis jajanan pasar berada pada lingkungan dengan persaingan yang tinggi, memiliki kemudahan masuknya pendatang baru dalam industri bisnis ini, bisnis ini memiliki barang pengganti / substitusi. Bisnis ini memiliki jumlah pemasok yang banyak sehingga pemasok tidak memberi kekuatan, selain itu konsumen loyal tidak memiliki kekuatan dalam tawar menawar. Dengan menggunakan *tools* PESTLE yang melihat lingkungan makro maka didapatkan bisnis ini dipengaruhi oleh faktor ekonomi, sosial, teknologi, dan lingkungan. Untuk faktor politik dan *legal* (hukum) tidak memberi pengaruh dalam bisnis ini. Dari hasil analisis internal dan eksternal yang dilakukan pada salah satu bisnis *home industry* jajanan pasar Mayona didapatkan strategi yang dapat dilakukan adalah strategi S-O dengan melakukan pengembangan pasar, dengan cara menambah jumlah *reseller* dan melakukan kerja sama dengan kantor / sekolah / *retail* untuk menyediakan jajanan pasar sesuai kebutuhan. Hal ini dapat dilakukan karena jajanan pasar memiliki pasar yang besar.

Kata Kunci : Strategi, *Porter's Five Forces*, PESTLE, SWOT, Industri Jajanan Pasar

**COMPETITIVE STRATEGIES RECOMMENDATION FOR THE
HOME BUSINESS OF THE TRADITIONAL SNACK INDUSTRY
IN BEKASI CITY (CASE STUDY OF MAYONA HOME
INDUSTRY BUSINESS IN PERUMAHAN HARAPAN INDAH)**

Maria Rijanto (8031801018)

Supervisor : Dr. Orpha Jane

Bandung

Oktober 2021

ABSTRACT

Home industry traditional snacks is one of the food and beverage businesses that have high competition. This business has a lot of supply and users. In addition, the home industry business of traditional snacks does not require large capital and can be controlled directly. The high competition is also caused by the wide variety of traditional snacks products. This research was conducted on home industry business of traditional snacks in Perumahan Harapan Indah, which is located in Bekasi City. Bekasi City has the potential for trade and service industries. The city of Bekasi has a strategic location because it borders the city of Jakarta. Bekasi City also has the highest population after Jakarta and Surabaya and has a population increase of up to 2.5% per year. External environmental conditions also affect the high competition in this business. With the existing competitive conditions, the traditional snack home industry business requires a strategy to compete.

This study was conducted to determine the influence of the industrial environment and competition on the street food business in Bekasi City by using Porter's Five Forces and PESTLE tools, and to obtain proposed strategies that can be applied by the Mayona home industry business using SWOT Analysis and SWOT Matrix. This research is a qualitative research with case study research method.

Based on the results of research using Porter's Five Forces tools, the traditional snack business industry is in an environment with high competition, has easy entry of new entrants into this business industry, this business has substitute goods. This business has a large number of suppliers so that suppliers do not give power and loyal consumers do not have bargaining power. By using PESTLE tools that look at the macro environment, it is found that this business is influenced by economic, social, technological, and environmental factors. Political and legal factors (law) have no influence in this business. From the results of internal and external analysis conducted at one of the home industry businesses, Mayona traditional snack, it was found that the strategy that can be done is the S-O strategy by developing market, including increasing the number of resellers and collaborating with offices / schools / retails to provide traditional snacks in accordance with needs. This can be done because the traditional snacks have a large market.

Keywords: Strategy, Porter's Five Forces, PESTLE, SWOT, the traditional snack business industry

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis penelitian ini dan pendidikan pascasarjana. Tesis yang sudah penulis selesaikan berjudul *“USULAN STRATEGI BERSAING UNTUK BISNIS HOME INDUSTRY JAJANAN PASAR DI KOTA BEKASI (STUDI KASUS BISNIS HOME INDUSTRY MAYONA DI PERUMAHAN HARAPAN INDAH)”*. Tesis ini merupakan syarat yang dibutuhkan untuk penulis memperoleh gelar Magister Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung

Penulis menyadari tesis ini masih memiliki kekurangan, dalam hal ini penulis menyampaikan permohonan maaf. Diharapkan saran dan kritik untuk menyempurnakan tesis ini, dan dapat dilakukan penyempurnaan pada penelitian selanjutnya. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus dan Bunda Maria karena kebaikan dan rahmat-Nya sehingga penulis mampu untuk melewati setiap proses dalam penyelesaian tesis ini
2. Papi , Mami, Koko yang sudah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis
3. Ibu Dr Orpha Jane selaku dosen pembimbing tunggal penulis yang selalu sabar dalam memberikan bimbingan kepada penulis

4. Ibu Theresia Gunawan, Ph. D dan Ibu Dr. Istiharini, S.E., M.M. selaku dosen pembahas dan penguji yang sudah memberikan dukungan dan masukan kepada penulis.
5. Ibu Vera Intanie Dewi.,S.E.,M.M. selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen, seluruh dosen dan staff administrasi di Pascasarjana Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan pengetahuan, waktu, dan berbagai bantuan kepada penulis selama menempuh perkuliahan.
6. Jie Lydia Irawan, Lisa J. C. Polimpung, Niken Suryani Prawirakusumah, Riovaldi Susanto sebagai teman satu angkatan penulis yang selalu mendukung dan menjadi teman berbagi segala hal.
7. Kristian Wijaya, Sari Renata Manik, Elcha Ochi dan kepada semua teman- teman, sahabat penulis yang selalu ada memberi dukungan dan menghibur penulis selama proses penyelesaian tesis ini
8. Bu Kanny, Josephine, dan ci Riska sebagai teman kantor penulis yang sangat mengerti dan selalu memberi dukungan dalam penyelesaian tesis ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat dituliskan satu demi satu yang selalu ada memberi dukungan, semangat, dan doa kepada penulis.

Akhir kata semoga tesis yang sudah diselesaikan ini dapat memberi manfaat bagi semua pihak. Mohon maaf apabila ada perkataan yang kurang sesuai dalam tesis ini.

Jakarta, Oktober 2021

Maria Rijanto

DAFTAR ISI

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI.....i

DAFTAR GAMBAR..... v

DAFTAR TABELvii

DAFTAR LAMPIRAN.....ix

BAB 1 PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Rumusan Masalah..... 8

1.3 Tujuan Penelitian 9

1.4 Pembatasan Masalah..... 9

1.5 Manfaat Penelitian 10

1.6 Kerangka Pemikiran..... 10

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA 13

2.1 Manajemen Strategi 13

2.2 Tahapan Penyusunan Strategi..... 15

2.3 Hierarki Strategi..... 19

2.3.1 *Corporate Strategy*..... 19

2.3.1.1 *Growth Strategies* 19

2.3.1.2 *Stability Strategies* 21

2.3.1.3 <i>Retrenchment Strategies</i>	22
2.3.2 <i>Business Strategy</i>	23
2.3.2.1 <i>Competitive Strategies</i>	23
2.3.2.2 <i>Cooperative Strategies</i>	26
2.3.3 <i>Functional Strategy</i>	27
2.4 Pengamatan Lingkungan.....	28
2.4.1 Pengamatan Lingkungan Eksternal.....	28
2.4.2 Pengamatan Lingkungan Internal	35
2.4.2.1 Kapabilitas Manajemen	35
2.4.2.2 Pemasaran dan Penjualan.....	36
2.4.2.3 Keuangan	36
2.4.2.4 Operasional	36
2.4.2.5 Sumberdaya Manusia.....	37
2.4.2.6 Penilaian dan Pengembangan	37
2.5 Analisis SWOT	37
2.6 Ansoff Matriks	40
2.7 Penelitian Terdahulu	42
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	45
3.1 Metode Penelitian	45
3.2 Jenis Data	46
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.3.1 Wawancara.....	48
3.3.2 Observasi.....	48
3.3.1 Studi Literatur	48
3.4 Pengolahan Data dan Metode Analsia	49

3.4.1 PESTLE	50
3.4.2 <i>Porter's Five Forces</i>	51
3.4.3 SWOT <i>Analysis</i> dan SWOT Matriks	53
3.5 Objek Penelitian.....	54
BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN	57
4.1 Aspek Industri Jajanan Pasar	57
4.2 <i>Porter's Five Forces</i>	59
4.1.1 Pendatang Baru	60
4.1.2 Produk Pengganti	62
4.1.3 Pemasok	64
4.1.4 Pembeli	65
4.1.5 Persaingan dalam Industri.....	67
4.3 Aspek Lingkungan Eksternal (PESTLE)	70
4.2.1 Aspek Politik (<i>Politic</i>)	70
4.2.2 Aspek Ekonomi(<i>Economic</i>)	72
4.2.3 Aspek Sosial (<i>Social</i>).....	76
4.2.4 Aspek Teknologi (<i>Technology</i>).....	79
4.2.5 Aspek Hukum (<i>Legal</i>).....	83
4.2.6 Aspek Lingkungan (<i>Environment</i>).....	86
4.4 Analisis Lingkungan Internal.....	89
4.4.1 Kapabilitas Manajemen	89
4.4.1.1 Perencanaan	89
4.4.1.2 Pengorganisasian.....	90
4.4.1.3 Pengendalian	91

4.4.2 Pemasaran	91
4.4.2.1 Jalur Distribusi	91
4.4.2.2 Produk Jajanan Pasar Mayona	93
4.4.2.3 Harga	95
4.4.2.4 Produk Jajanan Pasar Mayona	96
4.4.3 Keuangan	97
4.4.4 Operasional / Produksi	98
4.4.4.1 Bahan Baku	98
4.4.4.2 Waktu Produksi	99
4.4.4.3 Jumlah Produksi	99
4.4.5 Sumberdaya Manusia	100
4.5 Usulan Strategi untuk Bisnis Jajanan Pasar	100
4.5.1 Analisis SWOT	100
4.5.2 Matriks SWOT	103
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	109
5.1 Kesimpulan	109
5.1.1 <i>Porter's Five Forces</i>	109
5.1.2 PESTLE	110
5.1.3 Usulan Bersaing	111
5.2 Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Produsen Jajanan Pasar Tahun 2020.....	6
Gambar 1.1 Grafik Penjualan Tempat Titip Jual Jajanan Pasar Tahun 2020	7
Gambar 1.3 Kerangka Pemikiran.....	11
Gambar 2.1 <i>Environmental Variables</i>	17
Gambar 2.2 Proses Dalam Manajemen Strategi	18
Gambar 2.3 <i>Vertical Growth</i> dan <i>Horizontal Growth</i>	20
Gambar 2.4 <i>Porter's Generic Strategies</i>	24
Gambar 2.5 Model <i>Porter's Five Forces</i>	31
Gambar 2.6 Matriks SWOT.....	39
Gambar 2.7 Ansoff Matriks	40
Gambar 3.1 Jalur Distribusi Jajanan Pasar di Perumahan Harapan Indah.....	55
Gambar 4.1 Pengembangan Produk Jajanan Pasar	58
Gambar 4.2 Pusat Jajanan Grand Wisata Bekasi	68
Gambar 4.3 Pelatihan Peningkatan Mutu	71
Gambar 4.4 Inflasi & Deflasi Pada Komoditas Industri Makanan Tahun 2020....	73
Gambar 4.5 Kenaikan Jumlah Penduduk Kota Bekasi 2010-2020.....	76
Gambar 4.6 Struktur Umur Penduduk Indonesia.....	77
Gambar 4.7 Jumlah Kelompok Kerja Penduduk Usia 15 Tahun Keatas	78
Gambar 4.8 Perencanaan Pengembangan Tren di Tahun 2021	81
Gambar 4.9 Grafik UMR Kota Bekasi 2016-2021	85
Gambar 4.10 Total Penjualan Mayona Berdasarkan Jalur Distribusi per Bulan ...	93
Gambar 4.11 Matriks Ansoff	107

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	42
Tabel 3.1 Indikator PESTLE	50
Tabel 3.2 Indikator Five Forces Porter	52
Tabel 3.3 Indikator SWOT	54
Tabel 4.1 Curah Hujan Kota Bekasi Tahun 2019-2020	87
Tabel 4.2 Kekuatan dan Kelemahan Bisnis Jajanan Pasar Mayona.....	101
Tabel 4.3 Peluang dan Tantangan Bisnis Jajanan Pasar Mayona	102
Tabel 4.1 Matriks SWOT Bisnis Jajanan Pasar Mayona	103

DAFTAR LAMPIRAN

L.1 *Interview Guide*

L.2 Transkrip Wawancara

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kota Bekasi merupakan salah satu kota yang berbatasan dengan kota metropolitan yaitu Jakarta. Lokasi yang strategi menjadi salah satu penyebab Bekasi memiliki jumlah penduduk yang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa Kota Bekasi terus mengalami peningkatan jumlah penduduk sejak tahun 2010.¹ Kenaikan jumlah penduduk Kota Bekasi sejak tahun 2010 hingga tahun 2020 yaitu sebesar 20,42% dengan rata-rata kenaikan jumlah penduduk setiap tahunnya yaitu 2,5%. Kota Bekasi menempati urutan ketiga jumlah penduduk terbesar setelah Jakarta dan Surabaya.² Salah satu jumlah penduduk terbesar di Kota Bekasi ada di wilayah Bekasi Barat, wilayah ini berbatasan langsung dengan salah satu wilayah Jakarta yaitu Cakung Jakarta Timur hal ini membuat akses menuju Jakarta dari wilayah ini sangat mudah. Dengan wilayah yang strategis dan jumlah penduduk yang tinggi wilayah Bekasi Barat juga menjadi salah satu daerah yang memiliki potensi perdagangan dan jasa.

¹ Badan Pusat Statistik Kota Bekasi, "Proyeksi Penduduk Menurut Kecamatan Di Kota Bekasi 2010-2020", (Bekasi,2020),

² Adi Warsono, "Penduduk Kota Bekasi Tertinggi Ketiga, Setelah DKI dan Surabaya" diakses dari <https://metro.tempo.co/read/1248859/penduduk-kota-bekasi-tertinggi-ketiga-setelah-dki-dan-surabaya> , pada tanggal 20 Desember 2019 pukul 17.00

Saat ini salah satu industri yang terus bertahan dan dapat menjanjikan adalah industri makanan. Dilansir dari Rihanto, di tahun 2019 sektor industri makanan dan minuman di Indonesia memiliki potensi pertumbuhan yang cukup tinggi karena hingga agustus 2019 pertumbuhannya telah mencapai 6.77%.³ Kontribusi sektor industri makanan sebesar 6.35% terhadap PDB nasional. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang dapat diandalkan dan memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, hal itu dikarenakan adanya *supply* dan *user* yang banyak.⁴

Home industry merupakan salah satu segmen usaha yang paling mudah dan terjangkau untuk dimulai karena tidak membutuhkan modal besar dan dapat dilakukan dirumah sehingga dapat dikendalikan langsung. Berdasarkan hasil BPS Kota Bekasi di tahun 2019 ada pertumbuhan ekonomi sebesar 5,41%, dan salah satu bidang usaha yang mengalami kenaikan adalah bidang usaha makanan dan minuman yaitu 4.06%.⁵ Bisnis jajanan pasar merupakan salah satu bisnis *home industry* yang memiliki pasar luas dan memiliki persaingan yang tinggi. Jajanan pasar hingga saat ini dapat tetap bertahan dan diterima oleh masyarakat luas karena harga yang terjangkau, rasa yang enak, dan variasi pilihan yang banyak.

³ Dodo Rihanto, "Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman Sumbang 6,35% Terhadap PDB Nasional", diakses dari <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01316389/pertumbuhan-industry-makanan-dan-minuman-sumbang-635-terhadap-pdb-nasional> , pada tanggal 20 Desember 2019 pukul 18.00

⁴ Kementrian perindustrian, "Industry Makanan dan Minuman Jadi Sektor Kampiun" diakses dari <https://kemenperin.go.id/artikel/20298/Industry-Makanan-dan-Minuman-Jadi-Sektor-Kampiun-> , pada tanggal 20 Desember 2019 pukul 17.50

⁵ Badan Pusat Statistik Kota Bekasi, "Produk Domestik Regional Bruto Kota Bekasi Menurut Lapangan Usaha", (Bekasi,2020)

Dengan jumlah bisnis jajanan pasar yang tinggi pemerintah Kota Bekasi melakukan pengaturan sarana dan prasarana termasuk untuk para pengusaha perumahan dengan memberikan wadah untuk pengembangan usaha bisnis jajanan pasar. Hal itu ditunjukkan dengan pembuatan Pasar Subuh yang menjual khusus jajanan pasar di Perumahan Harapan Indah mulai tahun 2010, Pasar BETOS di daerah Bekasi timur, merupakan tempat jajanan pasar terlengkap selain itu beroperasi dari pagi hingga sore hari. Selain itu pasar Sinpasa Summarecon Bekasi, menyediakan daerah khusus yang menjajakan jajanan pasar. Perkembangan bisnis jajanan pasar di Kota Bekasi tidak hanya berkembang dengan cara traditional, akan tetapi juga dengan cara online. Berkembangnya teknologi turut mendukung perkembangan *home industry*, karena adanya kemudahan dalam promosi maupun distribusi. Online dipilih karena dapat menjangkau lebih luas pasar. Ditengah persaingan yang tinggi diperlukan *innovation and security* untuk dapat bersaing.⁶

Fokus penelitian ini akan berada pada bisnis jajanan pasar yang ada di Perumahan Harapan Indah, Bekasi Barat, Kelurahan Pejuang. Kelurahan Pejuang merupakan kelurahan dengan jumlah penduduk terbesar dan luas wilayah terbesar di Kecamatan Medan Satria, Bekasi Barat. Perumahan Harapan Indah merupakan salah satu perumahan yang sudah ada sejak tahun 1987 dan memiliki luas tanah sebesar 2200 hektar.⁷ Di tahun 2017 pengelola mulai melakukan pembangunan besar –

⁶ Kementrian perindustrian, " *Industry Makanan dan Minuman Jadi Sektor Kampiun*" diakses dari <https://kemenperin.go.id/artikel/20298/Industry-Makanan-dan-Minuman-Jadi-Sektor-Kampiun-> , pada tanggal 20 Desember 2019 pukul 17.50

⁷ Damai Putra Group, " *Profile Damai Putra*" diakses dari <https://www.damaiputra.com/korporat/tentang> , pada tanggal 23 Januari 2020 pukul 19.00

besaran untuk mengembangkan Perumahan Harapan Indah menjadi Kota Harapan Indah. Pengelola juga melakukan pembangunan *cluster-cluster* baru. Hingga Tahun 2020 total sudah terdapat 16 *cluster*, dengan jumlah sekitar 3200 rumah.⁸ Selain *cluster*, Harapan Indah juga terdiri dari perumahan BTN yang jumlahnya 60% dari total jumlah rumah yang ada.⁹ Tidak hanya pembangunan *cluster* baru akan tetapi developer perumahan melakukan pembangunan sarana pendukung seperti supermarket, tempat wisata air, hotel, halte Transjakarta, rumah sakit, kampus, dan lain-lain. Kelengkapan yang dimiliki Perumahan Harapan Indah mendukung adanya minat beli dan tinggal di Perumahan Harapan Indah. Hal ini di karenakan juga lokasi Perumahan Harapan Indah yang berada di pinggir Kota Jakarta sehingga memudahkan akses menuju Jakarta.

Perkembangan Perumahan Harapan Indah memberi dampak pada pertumbuhan industri didalamnya. “Dulu hanya sedikit yang jualan jajanan seperti lontong, gorengan, dan kue basah lainnya, tapi sekarang banyak banget saingannya. Bahkan di tempat titip jual aja bisa ada jenis jajanan pasar yang sama dari orang titip yang berbeda” hal ini diungkapkan oleh pemilik salah satu bisnis *home industry* jajanan pasar di Perumahan Harapan Indah. Di Perumahan Harapan Indah terdapat beberapa usaha jajanan pasar yang berkembang seperti: jajanan pasar Mayona, Bu Rita, jajanan pasar Mba Desi, Gorengan Pasar Family, Gorengan Mas Mul, Desi Lontong, Lontong kerucut Special, Puding Lenny, Risol Special, dan Wati Cake & Siomay. Persaingan dalam bisnis ini juga didukung oleh semakin banyaknya tempat

⁸ Wawancara Dengan Junarki, 12 Januari 2020 di Kantor Pengelola Perumahan Harapan Indah Bekasi pukul 10.00

⁹ ibid

untuk menjual jajanan pasar seperti Aneka Kue, Tante Melati, Jajanan Pasar Engko Bunderan, Ken-Ken Cemilan, Kantin Galatia, dan lain- lain. Tempat tersebut menerima titip jual dari para pedagang jajanan pasar. Beberapa tempat titip jual ini letaknya berdekatan satu sama lain. Terlihat adanya persaingan yang tinggi dalam usaha kuliner di Perumahan Harapan Indah. Persaingan tidak hanya muncul pada industri jajanan pasar, persaingan juga muncul dari bisnis *bakery*, bisnis makanan *frozen*. Di perumahan harapan indah terdapat beberapa *bakery* rumahan. *Bakery* menjual berbagai macam roti dan kue dengan harga yang lebih mahal tetapi memiliki standard kebersihan, rasa, tampilan produk, jaringan pemasaran, dan memiliki *branding* yang lebih kuat dibandingkan yang di jual oleh produsen jajanan pasar. Makanan *frozen* banyak diminati karena beberapa alasan yaitu praktis diolah, lebih higienis dan waktu penyimpanan yang lebih lama.¹⁰ Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan adalah dengan menciptakan keunggulan kompetitif. Kualitas produk merupakan salah satu keunggulan kompetitif yang dapat dipakai untuk dapat menghadapi persaingan.¹¹

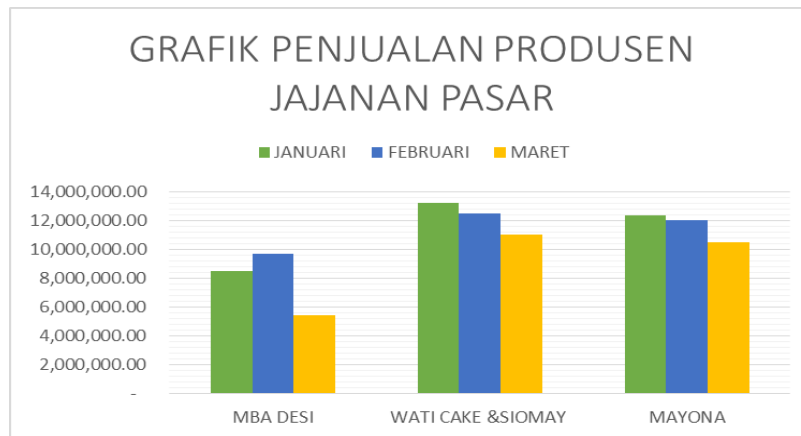
Diawal tahun 2020, fenomena Pandemi Covid 19 menjadi faktor eksternal yang memberi dampak pada bisnis *home industry* yang ada di Perumahan Harapan Indah termasuk pada bisnis jajanan pasar. hal ini ditunjukkan dengan adanya

¹⁰ Mitra Tarigan, "*Bisnis Makanan Beku Makin Tokcer Saat Pandemi, 5 Faktor Unggulnya*", diakses dari <https://gaya.tempo.co/read/1386826/bisnis-makanan-beku-makin-tokcer-saat-pandemi-5-faktor-unggulnya>, pada tanggal 20 Januari 2020 pukul 19.00

¹¹ Lucky Radi Rinandiyana dkk, "*Strategi Untuk Menciptakan Keunggulan Bersaing Melalui Pengembangan, Desain, dan Kualitas Produk (Kasus Pada Industry Pakaian Muslim di Kota Tasikmalaya)*", Jurnal Ekonomi Manajemen Vol 2 No 2 2016, 105-113

penurunan pendapatan. Penurunan pendapatan disebabkan karena beberapa tempat titip jual seperti sekolah, kantor, dan rumah sakit tidak beroperasi.

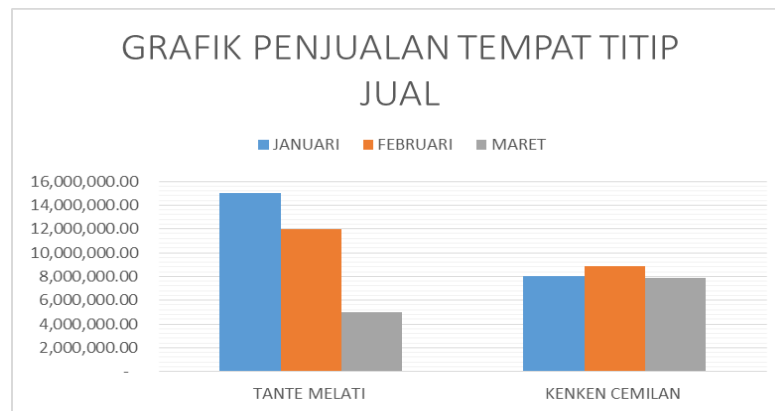
Berikut adalah salah satu gambaran penurunan sales dari beberapa pemilik bisnis *home industry* jajanan pasar di bulan Januari, Februari, dan Maret 2020



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Produsen Jajanan Pasar Tahun 2020
Sumber : hasil wawancara, data diolah

Dalam 3 bulan pertama di tahun 2020 sudah terlihat mulai adanya penurunan penjualan hingga sebesar 15% - 30%, dimana pada bulan Maret 2020 mulai diberlakukannya PSBB sehingga beberapa tempat titip jual tidak beroperasi seperti kantin, sekolah, dan rumah sakit. Penurunan terjadi karena beberapa kendala yang dihadapi pemilik jajanan mulai dari kesulitan dalam memperoleh bahan baku, harga beberapa bahan baku yang naik hingga pendistribusian produk.

Tidak hanya untuk produsen jajanan pasar, tempat titip jual jajanan pasar juga mengalami penurunan



Gambar 1.2 Grafik Penjualan Tempat Titip Jual Jajanan Pasar Tahun 2020
Sumber : hasil wawancara, data diolah

Tempat titip jual Tante Melati berada di area sekolah, sedangkan Kenken Cemilan berada di sekitar perumahan. Dari Grafik 1.2 ini terlihat pendapatan Tante Melati mengalami penurunan yang sangat jauh. Hal tersebut karena sekolah yang libur sehingga Tante Melati tidak berjualan. Berbeda dengan Kenken Cemilan yang kondisinya tetap buka, maka tidak mengalami penurunan.

Kesulitan lain ditengah pandemi yang dihadapi bisnis *home industry* jajanan pasar adalah kesulitan mendapat *supply* bahan baku. Kesulitan *supply* terjadi karena kesulitan dalam proses distribusi dari supplier.¹² Bukan hanya kelangkaan *supply* bahan baku tetapi juga adanya kenaikan harga bahan baku.

Hal yang berbeda dialami oleh bisnis *frozen food*, bisnis ini memiliki peningkatan. Peningkatan dilihat dari munculnya beberapa toko *frozen food* yang baru di perumahan harapan indah. Berdasarkan hasil pengamatan penulis di tahun 2020 ada 4 toko *frozen food* baru di perumahan harapan indah. Peningkatan jumlah

¹² Dwi Aditya Putra, "Dampak Virus Corona, Industry Makanan Kesulitan Bahan Baku & Harga Mahal", diakses dari <https://www.merdeka.com/uang/dampak-virus-corona-industry-makanan-kesulitan-bahan-baku-harga-mahal.html>, pada tanggal 20 Desember 2020 pukul 19.00

pelaku bisnis *frozen food* diawali dari minat pasar yang tinggi, terutama ketika pemerintah mengeluarkan aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSB).¹³

Dalam kondisi persaingan yang tinggi dan lingkungan eksternal bisnis *home industry* jajanan pasar perlu memiliki strategi yang tepat dan sesuai. Strategi tersebut dapat dipilih dengan memaksimalkan keunggulan yang dimiliki saat ini oleh bisnis *home industry* jajanan pasar di Perumahan Harapan Indah. Kemampuan sebuah strategi dapat dilihat dari sisi *supply* dan dari sisi kemampuan perusahaan, kedua hal tersebut dapat dibagi menjadi diferensiasi produk dan harga produk.¹⁴

Maka dari itu penulis akan melakukan analisis mengenai kondisi lingkungan eksternal dan kondisi persaingan dalam bisnis *home industry* jajanan pasar, selanjutnya akan diusulkan strategi yang dapat membantu bisnis *home industry* jajanan pasar Perumahan Harapan Indah dalam menghadapi persaingan. Pada penelitian ini penulis akan mengambil judul yaitu **“Usulan Strategi Bersaing Untuk Bisnis Home Industry Jajanan Pasar di Kota Bekasi (studi kasus Bisnis Home Industry Mayona di Perumahan Harapan Indah)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Bisnis *home industry* jajanan pasar yang sudah ada saat ini memulai usahanya dengan menggunakan modal pribadi. Kebutuhan peralatan untuk kegiatan produksi menggunakan peralatan yang sudah ada, lokasi usaha menggunakan rumah pemilik. Hal ini membuat bisnis *home industry* jajanan pasar tidak memerlukan modal besar

¹³ Dewi Andriani, “Peluang Bisnis Makanan Beku yang Tak Pernah Beku”, diakses dari <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20200706/263/1262226/peluang-bisnis-makanan-beku-yang-tak-pernah-beku>, pada tanggal 20 Desember 2020 pukul 20.00

¹⁴ Julita dan Eka Nurmala Sari, “Strategi Generic Porter Bagi UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)(Studi Kasus : Pada UMKM Di Kabupaten Deli Serdang)”, Jurnal Akutansi dan Bisnis Vol 1 No 2, 2015, Hal 11-25

untuk memulai usaha. Modal yang kecil menjadi salah satu alasan tingginya persaingan dalam bisnis ini. Dengan persaingan yang ketat maka bisnis *home industry* jajanan pasar perlu memiliki kemampuan bersaing. Sehingga dalam penelitian, penulis akan mengkaji dan membahas permasalahan yang ada sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh lingkungan industri dan persaingan terhadap bisnis jajanan pasar di Kota Bekasi dengan menggunakan *tools Five Forces Model* dan PESTLE?
2. Usulan strategi apa yang tepat untuk diterapkan oleh bisnis *home industry* Mayona berdasarkan kondisi lingkungan internal dan eksternal?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk menjawab rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan industri dan persaingan terhadap bisnis jajanan pasar di Kota Bekasi dengan menggunakan *tools Five Forces Model* dan PESTLE
2. Untuk mendapatkan usulan strategi yang dapat diterapkan oleh bisnis *home industry* Mayona dengan menggunakan *SWOT Analysis* dan *SWOT MATRIKS*

1.4 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Bisnis *home industry* jajanan pasar hanya yang terdapat di perumahan Harapan Indah kelurahan pejuang.
- Data pendukung yang digunakan adalah data penjualan di tahun 2020.

- Dalam penelitian ini usulan strategi difokuskan untuk produsen jajanan pasar, tidak untuk tempat titip jual
- Hasil dari penelitian ini hanya memberikan usulan strategi yang sesuai untuk dapat digunakan bisnis *home industry* jajanan pasar.

1.5 Manfaat Penelitian

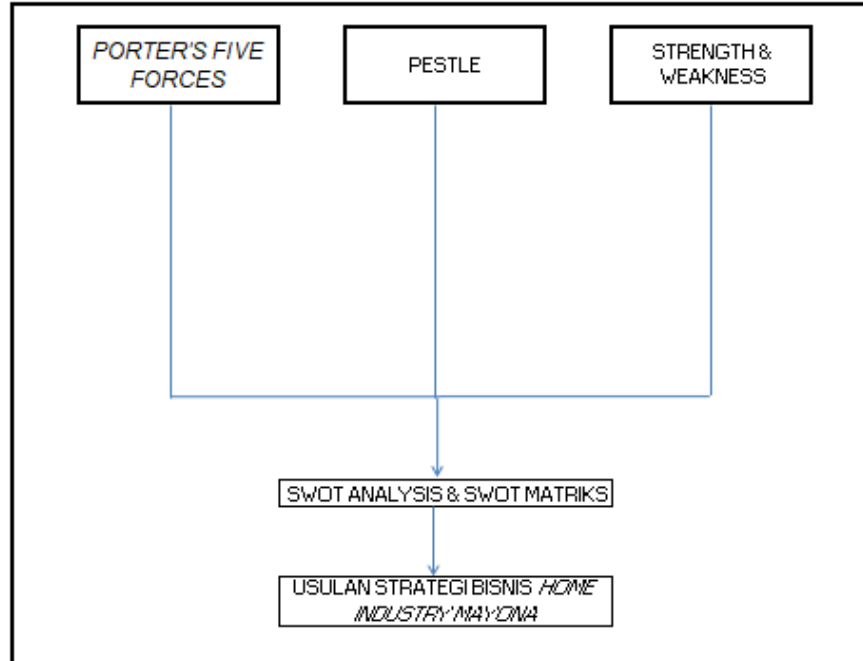
Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, maka manfaat yang diharapkan oleh penulis secara langsung yaitu untuk pemilik bisnis *home industry* jajanan pasar. Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan untuk pemilik jajanan pasar dalam memilih strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan *industry*. Strategi yang digunakan untuk penelitian ini dapat sesuai dengan karakteristik bisnis *home industry* jajanan pasar saat ini dan kondisi lingkungan eksternal saat ini. Penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi pembaca sebagai bahan kajian ilmu dan refrensi dalam melakukan analisis penentuan strategi yang tepat untuk sebuah bisnis, terutama bisnis *home industry* jajanan pasar.

1.6 Kerangka Pemikiran

Jajanan pasar merupakan salah satu jenis makanan yang diminati oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Jajanan pasar merupakan salah satu jenis makanan yang praktis untuk dikonsumsi. Terutama di wilayah perumahan, jajanan pasar sering menjadi pilihan untuk konsumsi acara – acara baik formal maupun non formal. Hal tersebut lah yang menarik minat pelaku usaha untuk berkecimpung didalam industri jajanan pasar, sehingga tercipta persaingan tinggi.

Tingginya persaingan yang ada dalam bisnis jajanan pasar, membuat diperlukannya strategi bisnis untuk membantu perusahaan untuk dapat bertahan dan berkembang di industri tersebut. Strategi bisnis ini muncul berdasarkan analisis kondisi lingkungan eksternal dan analisis kondisi lingkungan internal perusahaan. Sehingga dimulai dengan melakukan pengamatan terhadap lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Selanjutnya merumuskan kondisi lingkungan tersebut dengan menggunakan SWOT, *Porter's five Forces*, dan PESTLE. Dengan menggunakan analisis internal dan eksternal akan dihasilkan alternatif strategi yang logis untuk digunakan para pelaku bisnis *home industry* jajanan pasar.

Secara singkat kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1.3 Kerangka Pemikiran