



Analisis Sistem Persaingan Bisnis Kuliner Dapur Sumba

Sihang Gregorius Balimema*

Universitas Stella Maris Sumba, Indonesia

Email : orinsMema123@gmail.com *

Abstract, *The culinary industry in Sumba is experiencing rapid growth with increasing tourist interest in the uniqueness of local cuisine. One of the culinary business actors that is growing is Dapur Sumba, which is facing competition with other culinary businesses. This study aims to analyze the culinary business competition system of Dapur Sumba using the Porter's Five Forces approach, which includes the threat of new entrants, supplier bargaining power, consumer bargaining power, threat of substitute products, and intensity of competition in the industry. The research method used is a qualitative approach with data collection techniques through interviews, observations, and literature studies related to the local culinary industry. The results of the study show that Dapur Sumba's competitiveness is influenced by the uniqueness of the menu based on local ingredients, competitive pricing strategies, and the effectiveness of digital marketing. However, the threat from new entrants and substitute products is still a challenge that needs to be anticipated. Based on the analysis conducted, the recommended strategy to increase Dapur Sumba's competitiveness is increasing product innovation, strengthening branding, and optimizing digital marketing through social media and e-commerce platforms. In conclusion, a deep understanding of competition factors and adaptive business strategies will help Dapur Sumba maintain and improve its position in the local culinary industry in Sumba.*

Keywords: *Business competition, culinary industry, Dapur Sumba, marketing strategy, Porter's Five Forces.*

Abstrak, Industri kuliner di Sumba mengalami pertumbuhan pesat dengan meningkatnya minat wisatawan terhadap keunikan kuliner lokal. Salah satu pelaku usaha kuliner yang berkembang adalah Dapur Sumba, yang menghadapi persaingan dengan bisnis kuliner lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem persaingan bisnis kuliner Dapur Sumba dengan menggunakan pendekatan Porter's Five Forces, yang mencakup ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar konsumen, ancaman produk pengganti, dan intensitas persaingan dalam industri. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, serta studi literatur terkait industri kuliner lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa daya saing Dapur Sumba dipengaruhi oleh keunikan menu berbasis bahan lokal, strategi harga yang kompetitif, serta efektivitas pemasaran digital. Namun, ancaman dari pendatang baru dan produk substitusi masih menjadi tantangan yang perlu diantisipasi. Berdasarkan analisis yang dilakukan, strategi yang direkomendasikan untuk meningkatkan daya saing Dapur Sumba adalah peningkatan inovasi produk, penguatan branding, serta optimalisasi pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce. Kesimpulannya, pemahaman mendalam terhadap faktor persaingan dan strategi bisnis yang adaptif akan membantu Dapur Sumba mempertahankan dan meningkatkan posisinya di industri kuliner lokal Sumba.

Kata kunci: Persaingan bisnis, industri kuliner, Dapur Sumba, strategi pemasaran, Porter's Five Forces.

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Industri kuliner di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya kedai, restoran, dan kafe yang muncul dengan konsep dan variasi menu yang beragam. Terlebih lagi, perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis turut berperan dalam meningkatkan permintaan akan tempat makan yang tidak hanya menawarkan makanan, tetapi juga pengalaman bersantap yang menarik. Dengan latar belakang ini, persaingan dalam bisnis kuliner menjadi semakin ketat,

dan para pelaku bisnis harus menghadapi tantangan yang lebih besar untuk bisa mempertahankan eksistensi dan berkembang di pasar yang sangat kompetitif.

Dapur Sumba adalah salah satu contoh perusahaan yang beroperasi di industri kuliner. Berdiri di tengah kota yang memiliki pasar yang luas dan beragam, Dapur Sumba menawarkan konsep modern dengan menu yang menggabungkan cita rasa lokal dan internasional. Meskipun memiliki konsep yang unik dan menarik, Dapur Sumba tetap dihadapkan pada berbagai tantangan persaingan yang semakin ketat. Setiap hari, konsumen memiliki banyak pilihan tempat makan, mulai dari kafe dengan menu yang serupa, restoran cepat saji, hingga kedai kopi yang banyak bermunculan di berbagai sudut kota. Oleh karena itu, untuk tetap relevan dan bertahan dalam bisnis kuliner, penting bagi Dapur Sumba untuk memiliki strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan.

Persaingan bisnis kuliner dapat dilihat dari berbagai sisi, salah satunya adalah melalui sistem persaingan yang terdiri dari beberapa elemen yang saling berinteraksi. Dalam konteks ini, analisis persaingan menjadi krusial untuk memahami bagaimana kekuatan-kekuatan eksternal dan internal mempengaruhi posisi bisnis dalam industri tersebut. Menurut Michael E. Porter dalam model *Five Forces*, ada lima faktor yang dapat mempengaruhi tingkat persaingan dalam suatu industri, yaitu ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok, dan persaingan antar perusahaan yang sudah ada. Oleh karena itu, sebuah analisis yang mendalam tentang faktor-faktor ini akan memberikan wawasan yang lebih jelas mengenai kondisi persaingan yang dihadapi oleh Sirkey Cafe and Resto.

Selain itu, analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) juga menjadi alat yang penting dalam menganalisis kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki oleh Dapur Sumba serta peluang dan ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi kelangsungan bisnis. Keunggulan kompetitif dalam industri kuliner tidak hanya dilihat dari kualitas menu, tetapi juga dari pelayanan, lokasi, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan tren pasar yang terus berubah.

Dalam menghadapi dinamika persaingan yang semakin kompleks, strategi yang tepat menjadi faktor penentu bagi keberhasilan sebuah bisnis kuliner. Oleh karena itu, penting untuk mengevaluasi bagaimana sistem persaingan berjalan di sekitar Dapur Sumba dan bagaimana strategi-strategi yang dapat diterapkan untuk memenangkan persaingan di pasar yang semakin kompetitif ini.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Dapur Sumba adalah bagaimana menghadapi persaingan yang sangat ketat di pasar kuliner, serta bagaimana mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya saingnya di industri tersebut. Dengan melakukan analisis sistem persaingan, diharapkan dapat ditemukan solusi yang dapat meningkatkan daya saing Dapur Sumbadan memperkuat posisi bisnisnya di pasar kuliner.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem persaingan yang dihadapi oleh Dapur Sumbadan menggunakan berbagai pendekatan analisis persaingan, seperti analisis Porter's Five Forces dan analisis SWOT. Penelitian ini akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh Dapur Sumbadan langkah-langkah strategis yang perlu diambil untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Konteks Industri Kuliner di Indonesia

Industri kuliner di Indonesia telah berkembang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini sejalan dengan perubahan gaya hidup masyarakat urban yang semakin sibuk, serta meningkatnya minat terhadap pengalaman kuliner yang lebih variatif. Industri ini sangat dinamis dengan banyaknya jenis restoran, kafe, dan kedai yang menawarkan konsep dan menu yang beragam. Tren makanan sehat, cepat saji, hingga konsep restoran fine dining semuanya bersaing memperebutkan perhatian konsumen.

Persaingan dalam industri kuliner juga didorong oleh faktor sosial-ekonomi, di mana konsumen lebih selektif dalam memilih tempat makan yang tidak hanya menawarkan makanan yang enak, tetapi juga suasana yang nyaman dan pelayanan yang berkualitas. Dalam hal ini, **Sirkey Cafe and Resto**, yang menawarkan konsep kafe modern dengan menu kombinasi lokal dan internasional, berada dalam pasar yang sangat kompetitif. Keunikan dan kualitas yang dimiliki oleh Dapur Sumbamenjadi salah satu faktor utama dalam mempertahankan daya tarik bagi konsumen.

Analisis Porter's Five Forces

Michael E. Porter dalam teori **Five Forces** menjelaskan bahwa untuk memahami tingkat persaingan dalam sebuah industri, kita perlu menganalisis lima faktor utama yang memengaruhi. Berikut adalah analisis sistem persaingan yang dihadapi oleh Dapur Sumbaberdasarkan lima kekuatan Porter:

- **Ancaman Pendetang Baru :**

Ancaman pendatang baru dalam industri kuliner cukup besar, terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, di mana pasar kuliner terus berkembang. Dapur Sumbaharus menghadapi pesaing baru yang seringkali menawarkan konsep serupa dengan harga yang lebih kompetitif atau lokasi yang lebih strategis. Meskipun demikian, Dapur Sumbamemiliki beberapa keunggulan kompetitif, seperti lokasi yang strategis dan reputasi yang dibangun dari kualitas produk dan pelayanan. Namun, untuk mengurangi ancaman ini, Sirkey perlu terus berinovasi dalam menawarkan pengalaman makan yang unik dan berbeda.

- **Ancaman Produk Pengganti :**

Ancaman produk pengganti dalam bisnis kuliner sangat signifikan. Konsumen dapat dengan mudah beralih ke kedai kopi, restoran cepat saji, atau layanan pesan antar makanan (delivery) jika mereka merasa tidak puas dengan penawaran yang ada. Untuk mengatasi ancaman ini, Dapur Sumbaperlu memastikan bahwa produk yang ditawarkan tidak hanya sekadar makanannya, tetapi juga pengalaman yang mendalam, baik dari sisi rasa, pelayanan, maupun atmosfer. Selain itu, keberadaan layanan pengantaran makanan bisa menjadi solusi untuk mengurangi pengaruh produk pengganti.

- **Kekuatan Tawar Menawar Pembeli :**

Dalam industri kuliner, konsumen memiliki banyak pilihan tempat makan, yang membuat kekuatan tawar-menawar pembeli sangat tinggi. Mereka dapat dengan mudah berpindah ke tempat lain jika mereka merasa harga tidak sesuai dengan kualitas atau jika pengalaman makan mereka tidak memuaskan. Dapur Sumbaperlu menjaga kualitas menu dan pelayanan agar dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan dan mempertahankan daya saing harga. Program loyalty, diskon untuk pelanggan tetap, dan acara spesial dapat menjadi strategi untuk meningkatkan kepuasan konsumen.

- **Kekuatan Tawar Menawar Pemasok :**

Dalam industri kuliner, hubungan dengan pemasok bahan baku sangat menentukan kualitas produk yang ditawarkan. Pemasok yang memiliki pengaruh besar dapat mempengaruhi harga bahan baku, yang pada gilirannya dapat memengaruhi harga jual produk. Dapur Sumbaberusaha menjalin hubungan yang baik dengan pemasok lokal, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga yang lebih stabil. Namun, dalam jangka panjang, diversifikasi pemasok dan kerjasama

dengan beberapa pemasok menjadi penting untuk mengurangi ketergantungan pada satu pemasok saja.

- **Persaingan Antar Perusahaan yang Ada :**

Persaingan antar restoran dan kafe sangat ketat, terutama di daerah perkotaan. Banyak restoran yang menawarkan menu serupa dengan harga yang bersaing. Persaingan ini mendorong Dapur Sumba untuk selalu berinovasi dan memperhatikan tren konsumen, seperti peningkatan minat terhadap makanan sehat, vegetarian, atau menu ramah diet. Oleh karena itu, untuk tetap bersaing, Sirkey perlu menciptakan diferensiasi yang kuat, baik dalam hal menu, atmosfer, maupun layanan pelanggan.

Analisis SWOT Sirkey Cafe and Resto

Analisis SWOT digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis. Berikut adalah analisis SWOT untuk Sirkey Cafe and Resto:

- **Kekuatan (Strengths):**

1. **Konsep yang Unik:** Dapur Sumbamenawarkan kombinasi menu lokal dan internasional, yang memberikan pengalaman makan yang berbeda dari pesaing.
2. **Lokasi yang Strategis:** Terletak di pusat kota, Dapur Sumbamemiliki akses yang mudah bagi pelanggan yang mencari tempat makan yang nyaman.
3. **Kualitas Pelayanan yang Baik:** Dengan fokus pada pelayanan pelanggan yang ramah dan efisien, Sirkey berhasil membangun basis pelanggan yang loyal.
4. **Atmosfer yang Menarik:** Desain interior yang modern dan nyaman menjadikan tempat ini tidak hanya sebagai restoran, tetapi juga sebagai tempat hangout yang menarik bagi berbagai kalangan.

- **Kelemahan (Weaknesses):**

1. **Harga yang Relatif Tinggi:** Harga menu di Dapur Sumbasedikit lebih tinggi dibandingkan dengan restoran sejenis, yang dapat membuat beberapa pelanggan beralih ke tempat lain.
2. **Ketergantungan pada Pemasok Tertentu:** Kualitas bahan baku yang bergantung pada pemasok lokal bisa menjadi kendala jika terjadi gangguan pada pasokan.
3. **Ruang Parkir Terbatas:** Meskipun lokasi strategis, terbatasnya ruang parkir dapat menjadi masalah bagi pelanggan yang membawa kendaraan pribadi.

- **Peluang (Opportunities):**

1. **Pertumbuhan Minat terhadap Makanan Sehat:** Dapur Sumba dapat memperkenalkan menu sehat atau organik untuk memenuhi permintaan pasar yang semakin besar terhadap makanan sehat.
 2. **Peningkatan Layanan Pengantaran Makanan:** Dengan semakin berkembangnya layanan pesan antar (delivery), Sirkey dapat memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.
 3. **Ekspansi Pasar:** Mengingat permintaan yang tinggi, Sirkey bisa membuka cabang baru di lokasi strategis lainnya di kota besar.
- **Ancaman (Threats):**
 1. **Persaingan yang Semakin Ketat:** Banyaknya restoran baru yang menawarkan konsep serupa menjadi ancaman besar, terutama bagi Dapur Sumba untuk mempertahankan pangsa pasarnya.
 2. **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Ketergantungan pada harga bahan baku yang fluktuatif dapat memengaruhi margin keuntungan jika tidak dikelola dengan baik.
 3. **Perubahan Preferensi Konsumen:** Preferensi konsumen terhadap jenis makanan, suasana restoran, atau harga bisa berubah seiring waktu, dan Sirkey perlu adaptasi dengan cepat untuk tetap relevan.

Strategi yang Disarankan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh Dapur Sumba untuk meningkatkan daya saing di pasar adalah sebagai berikut:

- **Inovasi Menu:** Mengembangkan menu sehat atau ramah diet untuk menarik konsumen yang semakin peduli dengan gaya hidup sehat. Menambahkan menu musiman atau menu spesial juga dapat memberikan pembeda dari pesaing.
- **Optimalisasi Layanan Pengantaran:** Memperluas layanan pengantaran makanan dengan bekerjasama dengan aplikasi delivery yang sedang tren, seperti GoFood atau GrabFood, untuk meningkatkan jangkauan pasar.
- **Pengembangan Program Loyalitas:** Menawarkan program loyalitas untuk pelanggan tetap, seperti diskon khusus, kartu member, atau promosi spesial bagi pelanggan yang sering berkunjung.
- **Pengelolaan Hubungan Pemasok:** Diversifikasi pemasok bahan baku untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu pemasok dan menjaga kestabilan kualitas dan harga bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Yuyun. 2008. *Bangkitnya Bisnis Kuliner Tradisional: Meraih Untung dari Bisnis Masakan Tradisional Kaki Lima sampai Restoran*. Jakarta : Gramedia. Aminuddin. 2008.
- Bani Quraisy. Stanton, W.J. 1996. *Prinsip Pemasaran Terjemahaan*. Jakarta: Erlangga. Herman dan Sula, Muhammad
- Basyir, Mustofa, dkk. 2012. "Relasi Kuasa dalam Kemasan Produk Makanan Berbahasa Arab Di Indonesia." *Jurnal Penelitian* , Vol 9. No. 2.
- Fauzi, Akhmad. 2010. *Ekonomi Perikanan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Grafindo Persada. Ridwan, Ahmad Hasan. 2004. *BMT dan Bank Islam*. Bandung: Pustaka
- Semantik: *Pengantar Studi Tentang Makna*. Bandung: Sinar Baru Algensindo. Badan Perencanaan Daerah. 2006. *Kota Surakarta Dalam Angka: Surakarta In Figure*. Surakarta: Badan Perencanaan Daerah Kota Surakarta.