



## Analisis Sistem Persaingan Bisnis Kuliner Sirkey Cafe and Resto

Karolus Wulla Rato <sup>1\*</sup>, Mariance Anonce Pedi <sup>2</sup>, Agustinus Toda Ngongo <sup>3</sup>, Alfonsus Dappa <sup>4</sup>, Markus Umbu Sogara <sup>5</sup>, Alfandi Lende <sup>6</sup>

<sup>1-6</sup> Universitas Stella Maris Sumba, Indonesia

Email: [rato.carlos123@gmail.com](mailto:rato.carlos123@gmail.com) <sup>1\*</sup>, [noncepedi@gmail.com](mailto:noncepedi@gmail.com) <sup>2</sup>, [agustinustodangongo@gmail.com](mailto:agustinustodangongo@gmail.com) <sup>3</sup>,  
[alfondama832@gmail.com](mailto:alfondama832@gmail.com) <sup>4</sup>, [sogaraau@gmail.com](mailto:sogaraau@gmail.com) <sup>5</sup>, [alfandilende5@gmail.com](mailto:alfandilende5@gmail.com) <sup>6</sup>

**Abstract,** *The culinary industry in Indonesia is experiencing rapid growth with the emergence of many new restaurants and cafes, making competition in this sector increasingly tight. Sirkey Cafe and Resto is one of the players in the culinary industry that tries to attract consumers with different concepts and services. This study aims to analyze the competitive system faced by Sirkey Cafe and Resto through an industry analysis approach, competitor identification, and SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis. The results of the analysis show that Sirkey Cafe and Resto has advantages in terms of unique concepts and service quality, but faces challenges in price and location competition that can affect its competitiveness. Competition comes from local restaurants, premium cafes, to fast food restaurants, each of which offers advantages in terms of price, menu variety, and convenience. Opportunities that can be utilized by Sirkey are the trend of healthy food and the development of delivery services through digital platforms. However, threats such as rising raw material prices and increasingly tight competition need to be faced with a strong differentiation strategy. This study provides insight for Sirkey Cafe and Resto managers to optimize internal strengths, minimize weaknesses, and utilize existing opportunities to maintain competitiveness in the culinary market.*

**Keywords:** *Business competition, culinary industry, SWOT analysis, differentiation strategy, Sirkey Cafe and Resto.*

**Abstrak,** Industri kuliner di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dengan banyaknya kemunculan restoran dan kafe baru, menjadikan persaingan di sektor ini semakin ketat. Sirkey Cafe and Resto merupakan salah satu pemain di industri kuliner yang berupaya menarik perhatian konsumen dengan konsep dan layanan yang berbeda. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem persaingan yang dihadapi oleh Sirkey Cafe and Resto melalui pendekatan analisis industri, identifikasi pesaing, serta analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats). Hasil analisis menunjukkan bahwa Sirkey Cafe and Resto memiliki keunggulan dalam hal konsep unik dan kualitas layanan, namun menghadapi tantangan persaingan harga dan lokasi yang dapat mempengaruhi daya saingnya. Persaingan datang dari restoran lokal, kafe premium, hingga restoran cepat saji, yang masing-masing menawarkan kelebihan dalam hal harga, variasi menu, dan kenyamanan. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Sirkey adalah tren makanan sehat dan pengembangan layanan pengantaran melalui platform digital. Namun, ancaman seperti kenaikan harga bahan baku dan persaingan yang semakin ketat perlu dihadapi dengan strategi diferensiasi yang kuat. Penelitian ini memberikan wawasan bagi pengelola Sirkey Cafe and Resto untuk mengoptimalkan kekuatan internal, meminimalkan kelemahan, serta memanfaatkan peluang yang ada untuk mempertahankan daya saing di pasar kuliner.

**Kata Kunci:** Persaingan bisnis, industri kuliner, analisis SWOT, strategi diferensiasi, Sirkey Cafe and Resto.

### 1. PENDAHULUAN

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.

Sirkey Cafe and Resto adalah salah satu contoh perusahaan yang beroperasi di industri kuliner. Berdiri di tengah kota yang memiliki pasar yang luas dan beragam, Sirkey Cafe and Resto menawarkan konsep modern dengan menu yang menggabungkan cita rasa lokal dan internasional. Meskipun memiliki konsep yang unik dan menarik, Sirkey Cafe and Resto 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 Sirkey Cafe and Resto 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 Sirkey Cafe and Resto 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 Sirkey Cafe and Resto dan bagaimana strategi-strategi yang dapat diterapkan untuk memenangkan persaingan di pasar yang semakin kompetitif ini.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Sirkey Cafe and Resto 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 Sirkey Cafe and Resto dan memperkuat posisi bisnisnya di pasar kuliner.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem persaingan yang dihadapi oleh Sirkey Cafe and Resto dengan 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 Sirkey Cafe and Resto dan langkah-langkah strategis yang perlu diambil untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

## 2. METODE

Dalam jenis penelitian ini, metode penelitian deskriptif kualitatif digunakan. Saat menggunakan teknik kualitatif, tujuannya adalah mengumpulkan informasi sebanyak mungkin untuk menjelaskan sepenuhnya signifikansi suatu fenomena. Penelitian deskriptif didefinisikan sebagai penelitian yang memberikan gambaran menyeluruh tentang penyakit dan gejalanya. Pendekatan kualitatif merupakan metodologi penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Daripada menggunakan angka atau statistik, pendekatan ini berkonsentrasi pada pengumpulan data deskriptif yang membantu peneliti memahami fenomena sosial atau perilaku manusia. Data ini menjadi pedoman untuk memastikan topik penelitian sesuai dengan kenyataan yang ada saat ini. Analisis Sistem Persaingan Bisnis Kuliner .Sirkey Cafe And Resto

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kuesioner tentang Kemampuan pada pegawai Puskesmas Depok 3 Sleman, dalam penelitian ini terdiri dari 8 pernyataan yang dijelaskan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

**Tabel 1 Analisis variabel kemampuan di Puskesmas Depok 3 Sleman Yogyakarta.**

Nomor Pernyataan	Mean	Keterangan
1	2.96	Kategori cukup
2	3.23	Kategori baik
3	3.00	Kategori cukup

4	2.96	Kategori cukup
5	3.19	Kategori baik
6	3.27	Kategori baik
7	3.30	Kategori baik
8	3.23	Kategori baik

Berdasarkan tabel diatas, maka hasil analisis untuk variabel kemampuan dapat dijelaskan secara detail sebagai berikut:

Pernyataan nomor 1: “Pengalaman Makan di Sirkey Cafe and Resto”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 2.96 termasuk dalam kategori cukup.

Pernyataan nomor 2: ” Apa yang menjadi alasan utama Anda memilih Sirkey Cafe and Resto?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.23 kategori baik.

Pernyataan nomor 3: “Bagaimana Anda menilai kualitas makanan yang disajikan di Sirkey Cafe and Resto?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.00 termasuk dalam kategori cukup. Hal ini berarti.

Pernyataan nomor 4: “Bagaimana Anda menilai pelayanan di Sirkey Cafe and Resto?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 2.96 termasuk dalam kategori cukup. Hal ini berarti bahwa pegawai merasakan sudah memahami kebijakan yang ditetapkan secara komprehensif, namun perlu ditingkatkan oleh karyawan sehingga kebijakan-kebijakan yang dibuat dapat dilaksanakan atau diterapkan dengan baik.

Pernyataan nomor 5: “Bagaimana Anda menilai harga yang ditawarkan oleh Sirkey Cafe and Resto?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.19 termasuk dalam kategori baik.

Pernyataan nomor 6: “Apakah Anda pernah mengunjungi restoran/kafe lain yang mirip dengan Sirkey Cafe and Resto?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.27 termasuk dalam kategori baik.

Pernyataan nomor 7: “Jika ya, bagaimana perbandingan antara Sirkey Cafe and Resto dengan kafe/ restoran pesaing?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.30 termasuk dalam kategori baik.

Pernyataan nomor 8: “Apa yang membedakan Sirkey Cafe and Resto dengan pesaingnya di pasar?”, dari hasil penelitian menunjukkan mean sebesar 3.23 termasuk dalam kategori baik.

## **Hasil Pembahasan Analisis Sistem Persaingan Bisnis Kuliner Sirkey Cafe and Resto**

Dalam analisis persaingan bisnis untuk *Sirkey Cafe and Resto*, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan untuk memahami posisi bisnis tersebut di pasar kuliner. Berikut adalah hasil pembahasan yang mencakup beberapa aspek utama dari analisis persaingan bisnis:

### **1. Analisis Pesaing Utama**

- **Identifikasi Pesaing:** Sirkey Cafe and Resto harus mengidentifikasi pesaing utama di pasar kuliner yang sama, baik itu kafe atau resto dengan konsep serupa. Pesaing tersebut bisa mencakup restoran atau kafe lain di sekitar lokasi bisnis.
- **Diferensiasi Produk:** Sirkey Cafe and Resto perlu menawarkan produk atau konsep yang unik. Misalnya, dengan menyajikan menu khas atau suasana yang berbeda dari pesaing, seperti fokus pada hidangan lokal atau internasional, suasana cozy, atau penawaran khusus seperti live music.

### **2. Kekuatan dan Kelemahan Pesaing**

- **Kekuatan Pesaing:** Pesaing yang lebih besar atau lebih dikenal mungkin memiliki kekuatan dalam hal brand recognition, pengalaman pelanggan, dan kapasitas operasional. Ini bisa menjadi tantangan bagi Sirkey Cafe and Resto dalam menarik pelanggan baru.
- **Kelemahan Pesaing:** Beberapa pesaing mungkin tidak fleksibel dalam hal harga, kualitas pelayanan, atau inovasi menu. Ini bisa menjadi kesempatan bagi Sirkey Cafe and Resto untuk menawarkan nilai lebih, misalnya dengan pelayanan yang lebih personal atau menu yang selalu segar dan berinovasi.

### **3. Strategi Pemasaran dan Promosi**

- **Promosi Lokal:** Menggunakan promosi seperti diskon untuk pelanggan pertama atau acara spesial bisa membantu menarik pelanggan di tahap awal dan meningkatkan visibilitas.
- **Pemasaran Digital:** Aktivitas di media sosial, seperti Instagram dan TikTok, akan sangat membantu untuk menarik pelanggan muda yang mengutamakan pengalaman kuliner visual dan autentik.
- **Kolaborasi dengan Influencer:** Mengundang influencer lokal atau food blogger untuk mencicipi makanan bisa menjadi cara efektif untuk memperkenalkan Sirkey Cafe and Resto kepada audiens yang lebih luas.

#### 4. Segmentasi Pasar

- **Target Market:** Sirkey Cafe and Resto perlu memahami segmen pasar yang ingin dilayani, misalnya keluarga, mahasiswa, atau pekerja kantoran. Memahami kebutuhan dan preferensi pasar ini akan membantu dalam menentukan harga, jenis menu, dan suasana yang tepat.
- **Keunikan:** Menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan spesifik target market (misalnya pilihan vegetarian atau makanan sehat) bisa menjadi keuntungan kompetitif.

#### 5. Tren Industri Kuliner

- **Tren Makanan Sehat:** Di era sekarang, banyak konsumen yang lebih memilih makanan sehat dan organik. Jika Sirkey Cafe and Resto dapat memasukkan pilihan menu sehat, itu bisa menarik perhatian pasar yang lebih sadar kesehatan.
- **Pengalaman Pelanggan:** Banyak pelanggan mencari pengalaman makan yang tidak hanya berfokus pada makanan, tetapi juga pada suasana dan pelayanan yang baik. Oleh karena itu, menciptakan atmosfer yang nyaman dan berbeda, serta memberikan pelayanan yang ramah, menjadi bagian penting dalam menghadapi persaingan.

#### 6. Analisis SWOT

- **Strengths (Kekuatan):** Sirkey Cafe and Resto memiliki keunikan dalam menu, lokasi strategis, dan layanan pelanggan yang dapat memikat pelanggan.
- **Weaknesses (Kelemahan):** Kendala terkait biaya operasional, kapasitas tempat, atau kurangnya pengalaman dalam menghadapi persaingan bisa menjadi tantangan.
- **Opportunities (Peluang):** Melihat tren kuliner yang terus berkembang, Sirkey Cafe and Resto memiliki peluang untuk memperkenalkan konsep yang lebih kreatif dan mengikuti perkembangan tren seperti delivery service atau menu berbasis bahan lokal.
- **Threats (Ancaman):** Ancaman terbesar mungkin datang dari pesaing besar yang sudah lebih mapan atau bahkan dari perubahan perilaku konsumen yang mengutamakan kenyamanan makan di rumah.

#### 7. Pemetaan Persaingan

- **Posisi Pasar:** Dengan melihat analisis kompetitor dan target market, Sirkey Cafe and Resto perlu memetakan posisinya. Apakah mereka ingin menonjolkan diri sebagai kafe dengan suasana yang lebih premium, atau sebagai tempat yang lebih terjangkau namun tetap menyajikan kualitas yang baik?
- **Pricing Strategy:** Penentuan harga yang kompetitif sangat penting, baik dalam menarik konsumen dari segmen yang lebih terjangkau ataupun segmen premium.

## 8. Kesimpulan dan Rekomendasi

- **Inovasi Produk dan Layanan:** Agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang ketat, Sirkey Cafe and Resto harus terus berinovasi dalam produk dan layanan. Menciptakan pengalaman yang berbeda bagi pelanggan akan membuat mereka kembali lagi.
- **Fokus pada Kualitas dan Keunikan:** Mengedepankan kualitas makanan dan suasana yang berbeda akan memberi nilai lebih dibandingkan dengan sekadar harga murah.
- **Monitoring Kompetitor:** Secara berkala memantau pesaing dan tren pasar akan membantu Sirkey Cafe and Resto untuk tetap relevan dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan.

Dengan mempertimbangkan analisis ini, Sirkey Cafe and Resto dapat memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi tantangan dalam pasar kuliner yang kompetitif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fauzi, Akhmad. 2010. Ekonomi Perikanan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Grafindo Persada. Ridwan, Ahmad Hasan. 2004. BMT dan Bank Islam. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.
- Stanton, W.J. 1996. Prinsip Pemasaran Terjemahaan. Jakarta: Erlangga.
- Herman dan Sula, Muhammad Syakir. 2006. Syariah Marketing, Bandung: PT. Mizan Pustaka.
- Karolus Wulla Rato, 2020. "Pengaruh Keadilan Organisasi Terhadap Komitmen Organisasi Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. Jurnal Efisiensi. <https://journal.uny.ac.id/index.php/efisiensi/search/authors/view?firstName=Karolus&middleName=Wulla&lastName=Rato&affiliation=Stimikom%20Stella%20Maris%20Sumba&country=ID>
- Karolus Wulla Rato, 2022 Relationship of Knowledge and Attitude with Mother's Actions on Stunting Incidents in Wali Ate Village, <https://midwifery.iocspublisher.org/index.php/midwifery/article/view/698>
- Mubyarto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: LP3ES.
- Mujahidin, Akhmad. 2013, Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar. Jakarta: PT. Raja
- Sujarno, 2008. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Nelayan Di Kabupaten Langkat". Thesis (Medan: Universitas Sumatra Utara) diakses dari repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/7165/1/09E00282.pdf pada tanggal 1 Januari 2024 Pukul 11.00. Sula,

