

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

Email: fahrimuhfarhan@gmail.com, tantri.yanuar@esaunggul.ac.id, edi.hamdi@esaunggul.ac.id, endang.ruswanti@esaunggul.ac.id

Abstrak

Selama ini, para pelaku usaha katering membutuhkan usaha yang lebih untuk mendapatkan bahan baku makanan karena lokasi yang jauh dari tempat usahanya, kurangnya waktu untuk mencari bahan baku makanan yang diinginkan, serta biaya transportasi yang dibutuhkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa faktor eksternal aplikasi RUSA (rumah Sayur) PT RUSA Persada untuk usaha katering kelas menengah. Desain penelitian yang dilakukan peneliti dalam merancang dan membangun website e-commerce green fresh. Berdasarkan hasil analisa Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi di atas, maka dapat ditetapkan opportunity dan threats yang dimiliki PT. Rusa Persada: Faktor Kunci Keberhasilan Eksternal Peluang: 1) Opportunity: Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1096 Tahun 2011 tentang Higiene Sanitasi Jasaboga (Politik), Peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (Politik), Standar Nasional Indonesia (SNI) Nomor 6729-2016 tentang Sistem Pertanian Organik (Politik), Pertumbuhan Ekonomi Indonesia (Ekonomi), Pertumbuhan Ekonomi digital (Ekonomi), Jumlah acara pernikahan (Sosial), Bermitra dengan Asosiasi Organik Indonesia (Sosial), Perubahan Gaya Hidup Sehat dan Preferensi Konsumen (Sosial), Pemanfaatan digital Marketing (Teknologi) dan Penerapan Sistem Informasi Manajemen (Teknologi).

Kata kunci: Faktor Eksternal, Katering, Aplikasi, Sayur, Penyedia

Abstract

So far, catering businesses have needed more effort to get food raw materials because of the location far from their place of business, lack of time to look for the desired food raw materials, and the transportation costs required. Opportunities for PT Rusa Persada, which is a startup company engaged in the distribution of food raw materials specifically for middle class catering businesses, which is committed to providing quality, fresh, timely food raw materials and at prices that are relatively cheaper than other competitors. Research design carried out by researchers in designing and building a green fresh e-commerce website. Based on the results of the Political, Economic, Social and Technological analysis above, it is possible to determine the opportunities and threats that PT has. Rusa Persada: Key Factors for External Success Opportunities: 1) Opportunity: Minister of Health Regulation Number 1096 of 2011 concerning Jasaboga Sanitation Hygiene (Politics), LKPP Regulation Number 9 of 2021 concerning Online Shops and Electronic Catalogs in Government Procurement of Goods/Services. (Political), Indonesian National Standard (SNI) Number 6729-2016 concerning

Organic Agriculture Systems (Political), Indonesian Economic Growth (Economic), digital Economic Growth (Economic), Number of wedding events (Social), Partnering with the Indonesian Organic Association (Social), Changes in Healthy Lifestyles and Consumer Preferences (Social), Utilization of digital Marketing (Technology) and Implementation of Management Information Systems (Technology). Threats: An increase in the minimum wage will cause production costs to increase and income demand will decrease. (Politics), Tax regulations for companies and electronic transactions. Market Price Competition (Economy), Inflation in 2023 (Economy), decline in MSME GDP (Economy), Social Restrictions (Social), Health Issues (Social), Internet safety (Social), Actions of thuggery (Social), Security and Application Operations (Technology), Technostress at work (Technology) and Limited Access to Technology (Technology).

Keywords: *External factor, Catering, Application, Vegetable, Supplier*

Pendahuluan

Persyaratan modal (*capital requirement*) untuk perusahaan penyedia bahan makanan dapat sangat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk ukuran perusahaan, jenis produk yang ditawarkan, skala operasi, dan tujuan bisnis. Modal dalam mendirikan usaha yang bergerak dibidang Supplier catering memerlukan modal yang cukup besar 5 sampai 20 miliar rupiah. Menurut (Penadewi.com, 2021) modal bagi perusahaan supplier digunakan untuk biaya bahan makanan, transportasi, biaya operasional dan bayaran untuk pekerja, serta gudang untuk menyimpan bahan makanan, ditambah biaya overhead lainnya. kebutuhan modal dapat berbeda untuk setiap perusahaan penyedia bahan makanan, tergantung pada faktor-faktor seperti skala operasi, strategi bisnis, dan lingkungan bisnis yang berlaku. Penting bagi perusahaan untuk menyusun rencana keuangan yang komprehensif dan realistis serta mengidentifikasi sumber pendanaan yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan modal. Maka bobot yang diberikan adalah 0,20 dengan Index 2.

Akses pengusaha catering untuk Bahan Makanan mengacu pada akses yang diberikan kepada perusahaan atau individu tertentu untuk memperoleh bahan baku dengan prioritas atau kondisi khusus. dapat dipengaruhi kebijakan pemerintah, perjanjian perdagangan, atau hubungan khusus antara pemasok dan pembeli. Misalkan, perusahaan dapat memberikan preferensi akses kepada perusahaan catering. Hal ini dapat mencakup diskon dan layanan khusus. Karena pentingnya akses perusahaanan untuk mendapatkan bahan makanan. Maka bobot yang diberikan sebesar 0,25 dengan Index 2.

Distribusi merupakan salah satu aspek penting untuk perusahaan supplier catering dikarenakan ketepatan waktu pengiriman bahan makanan yang dipesan, harus diterima catering secara baik dan sesuai dengan jadwal pemesanan karena akan mempengaruhi mutu bahan makanan. Untuk saluran distribusi perusahaan dapat menjalin kerja sama dengan Asosiasi Pengelola Jasa Boga Indonesia (APJI) yang memiliki kantor regional wilayah pengusaha catering, kemudian menggunakan fitur teknologi informasi (Socialmedia, Website, dan Aplikasi), serta secara langsung kepada pengusaha catering. Pada dasarnya distribusi bahan makanan memerlukan kekuatan *purchasing*, *quality control* dan logistik yang baik, untuk dapat memastikan produk dikirim secara tepat waktu, tepat kuantitas, tepat kualitas, dan tepat lokasi dengan biaya yang paling efisien. Pengelolaan logistik dalam saluran distribusi mencakup transportasi dan pergudangan (Zaroni, 2017). Jika terdapat kendala di distribusi dapat menyebabkan kekurangan atau penurunan kualitas bahan makanan. Maka bobot yang diberikan sebesar 0,20 dengan Index 3.

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

Pengaruh jaringan pada komunitas dapat mempengaruhi demand pesanan pada perusahaan. Pelanggan yang puas dengan pengalaman katering yang diberikan pada jaringan akan cenderung kembali menggunakan supplier yang sama di masa mendatang. Ini membantu menciptakan basis pelanggan yang stabil dan mengurangi ketergantungan pada pemasaran yang intensif untuk mendapatkan pelanggan baru. Rekomendasi dan *Word-of-Mouth*: Pelanggan cenderung memberikan rekomendasi positif kepada komunitas. Hal ini dapat memberikan efek *word-of-mouth* yang kuat dan mempengaruhi keputusan pembelian yang lain. Rekomendasi dari komunitas dianggap lebih meyakinkan daripada iklan atau promosi langsung. Networking memperkuat hubungan antara penyedia katering dan pelanggan. Ketika catering merasa terhubung dengan supplier bahan makanan, mereka cenderung memiliki kepercayaan yang lebih besar terhadap kualitas bahan makanan, kehandalan layanan, dan kepatuhan terhadap standar keamanan pangan. Ini memberikan rasa nyaman dan keyakinan pada pelanggan dalam memilih jasa katering yang sama di masa depan (Sholikhatin et al., 2022).

Batasan peraturan pemerintah pada industri makanan dapat bervariasi di setiap negara dan wilayah. Perusahaan harus mendapatkan izin usaha dari otoritas yang bertanggung jawab. Prosedur dan persyaratan untuk mendapatkan izin usaha dapat mencakup persyaratan kesehatan, keamanan pangan, dan perlindungan konsumen (Abdul Karim, 2023).

Keragaman pesaing pada perusahaan saat ini adalah perusahaan supplier konvensional, Kami memberikan bobot sebesar 0,30 dengan Index 3. Adapun contoh perusahaan yang dapat menjadi kompetitor adalah sayurbox, Pawoon, dan Segari akan tetapi perusahaan ini berfokus kepada segmentasi business to customer. Berdasarkan hasil wawancara penulis bahwa pengusaha katering kurang cocok membeli bahan makanan aplikasi tersebut karena perbedaan harga yang signifikan, dan jumlah pesanan yang dapat diorder (Yuswanto, 2022).

Perusahaan berbasis aplikasi yang menyediakan fitur pemesanan bahan makanan yang bersifat *Business to Business* adalah Pawoon Foodia, Pawoon merupakan aplikasi kasir yang telah digunakan perusahaan terkemuka di Indonesia dengan beberapa fitur layanan, yang didalamnya terdapat fitur pemesanan bahan makanan melalui integrasi Pawoon Foodia. Kami memberikan bobot sebesar 0,30 dengan Index 3 (Zaen et al., 2021).

Diferensiasi produk melalui kualitas dan layanan bisnis katering dapat mengandalkan diferensiasi melalui kualitas bahan makanan, penawaran layanan, atau proposisi nilai yang unik. Kelebihan kapasitas dapat memicu konsolidasi dalam pemesanan bahan makanan, di mana perusahaan besar membeli yang lebih kecil untuk mengurangi kelebihan kapasitas dan mendapatkan keunggulan kompetitif.

Terdapat pilihan yang tersedia untuk catering untuk mendapatkan bahan makanan, diantaranya dengan melakukan pembelian secara langsung atau menggunakan jasa supplier. Menurut (Ilmu.lpkn.id, 2021) terdapat hal-hal yang perlu diperhatikan oleh supplier untuk memasok bahan makanan selain modal adalah; memahami permintaan pasar, bahan makanan yang dipesan harus tersedia, menjamin kualitas, dan harga yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada pengusaha catering hal yang terpenting adalah kualitas bahan makanan terjaga, harga yang ditawarkan tidak mahal, waktu pengiriman, dan untuk aplikasi dapat diakses dengan mudah serta lebih menarik jika diberikan promo. Sebagai perusahaan baru maka perlu dilakukan inovasi pada fitur dan layanan yang diberikan.

Kelebihan kapasitas dan hambatan keluar dapat memiliki pengaruh pada industri catering. Kelebihan kapasitas adalah situasi di mana industri memiliki lebih banyak

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

kapasitas produksi atau pemasok daripada yang dibutuhkan oleh permintaan pasar saat ini. Dalam bisnis makanan, ini berarti terdapat lebih banyak supplier catering daripada yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan pelanggan yang ada. Kelebihan kapasitas sering menyebabkan meningkatnya persaingan antar catering. Dengan lebih banyak pelaku pasar, perusahaan dapat menurunkan harga untuk menarik pelanggan, berpotensi menyebabkan penurunan margin keuntungan (Harefa, 2018). Dilihat dari kelebihan kapasitas dan penghalang untuk keluar. Maka bobot yang kami diberikan sebesar 0,30 dengan Index 1.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Lestari Catering di Depok, Sensitivitas Harga yang ditawarkan kepada pengusaha catering harus sesuai dengan margin perusahaan, Biasanya catering memperoleh Uang Muka/ *Down Payment* (DP) pada saat pemesanan, sehingga DP tersebut dapat dijadikan modal belanja untuk menyediakan pesanan. Harga yang dijual oleh supplier atau Pasar tidak mahal dan waktu pengiriman sesuai pesanan, dikarenakan rata-rata jumlah pesanan bahan makanan sebesar 10-100 kg, sebagai contoh: dalam satu pesanan untuk satu item jeruk terdapat perbedaan harga sebesar Rp 10.000/kg dari harga yang ada di pasar induk sebesar Rp 20.000/kg, sedangkan harga jeruk yang ada di pedagang sebesar Rp 30.000/kg. Jika catering order 100kg maka catering harus membayar selisih sejumlah Rp 1.000.000, untuk satu kali orderan catering biasanya memesan lebih dari satu bahan makanan, maka dari itu diperlukan harga yang wajar untuk pelaku usaha catering, dikarenakan catering jika melakukan belanja sendiri perlu mengeluarkan biaya untuk uang jalan sopir, bensin/tol, dan waktu untuk belanja bahan makanan. Mengenai Sensitivitas harga, Kami memberikan bobot ini sebesar 0,40 dengan Index 3.

Informasi konsumen memainkan peran penting dalam industri catering, berdampak pada berbagai aspek bisnis. Informasi pembeli memungkinkan supplier untuk mempersonalisasi layanan dan penawaran berdasarkan preferensi catering yang disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi orderan (Saputra et al., 2023). Memahami informasi pembeli, seperti batasan harga, memungkinkan penyedia mengembangkan strategi penetapan harga sesuai kebutuhan pengusaha catering. Ini akan membantu catering memberikan penawaran dan perkiraan harga.

Switching cost mengacu pada biaya atau hambatan yang dihadapi pengusaha catering saat beralih dari satu penyedia layanan bahan makanan ke penyedia layanan lain. Sebagai perusahaan supplier, maka perlu memperhatikan switching cost. Kami memberikan bobot ini sebesar 0,40 dengan index 2. Jumlah pemasok dalam bisnis penyedia bahan makanan cukup banyak pilihan diantaranya adalah pasar induk, pasar tradisional, pasar modern, swalayan, petani atau peternak lokal, tengkulak, atau supermarket. Kami memberikan bobot ini sebesar 0,40 dengan Index 2. Ketersediaan bahan makanan di pasar sangat beragam sehingga perusahaan memiliki banyak alternatif perbandingan harga.

Perusahaan juga dapat memperoleh informasi supplier dari promo pada website supermarket, informasi dari asosiasi APJI, dan himpunan petani/peternak lokal. Hal tersebut membantu perusahaan mendapatkan informasi supplier yang bagus Kami memberikan bobot ini sebesar 0,25 dengan index 1.

Untuk menggunakan produk/layanan substitusi bukanlah hal yang sulit bagi Pengusaha catering untuk dapat mengganti layanan pemesanan, dikarenakan jika perusahaan penyedia tidak mampu atau memenuhi pesanan catering maka dalam keadaan tertentu saat orderan mendesak perusahaan catering dapat memesan bahan makanannya secara langsung ke pasar/supermarket terdekat untuk memenuhi jumlah orderan makanan walaupun harga bahan makanan lebih mahal atau membeli langsung ke pasar atau dapat melalui aplikasi penyedia bahan makanan seperti segari, sayur box, atau online marketplace

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

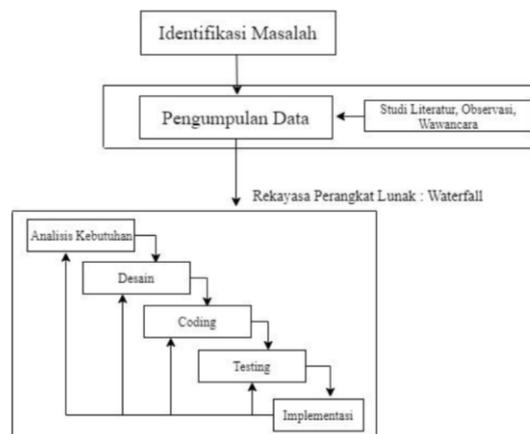
dengan pertimbangan harga dan kuantitas. Sehingga kami berikan bobot sebesar 0,30 dengan Index 2.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa faktor eksternal aplikasi RUSA (rumah Sayur) PT RUSA Persada untuk usaha katering kelas menengah. Biaya pengiriman dan logistik dapat memengaruhi harga. Perusahaan dapat menawarkan pengiriman gratis atau diskon untuk pesanan dalam jumlah besar, sementara penyedia yang lain mungkin membebankan biaya transportasi atau pengiriman.

Hal ini membuat persaingan harga menjadi ketat. Pengusaha catering memerlukan harga bahan makanan yang kompetitive dan lebih murah, Kami memberikan bobot sebesar 0,35 dengan Index 3. Dalam industri penyedia catering, ada beberapa substitusi yang dapat mempengaruhi kinerja. Seperti catering in-house, dapat memilih untuk menangani catering secara internal. Ini bisa melibatkan mempekerjakan dan mengelola tim kuliner mereka sendiri, membeli makanan dan persediaan secara langsung, dan mengatur logistik persiapan dan layanan makanan.

Metode

Berikut ini merupakan desain penelitian yang dilakukan peneliti dalam merancang dan membangun Aplikasi Rusa Persada



Gambar 3. Desain Penelitian

Hasil dan Pembahasan

Katering *in-house* dapat memberikan lebih banyak kontrol dan penyesuaian, tetapi membutuhkan investasi yang signifikan dalam peralatan dan SDM. Kami memberikan bobot sebesar 0,35 dan index 2.

Tabel 1. Analisa Porter Five Forces

| Threat of New Entry | Bobot | Index | Nilai |
|--|-------|-------|-------|
| <i>Capital Requirments</i> | 0,20 | 2 | 0,40 |
| <i>Access to Channels of Raw Materials</i> | 0,25 | 2 | 0,50 |
| <i>Access to Channels of distribution</i> | 0,20 | 3 | 0,60 |
| <i>Network Effect</i> | 0,15 | 1 | 0,15 |
| <i>Restrictive Government Regulations</i> | 0,20 | 2 | 0,40 |
| Total Nilai (Sedang) | | | 2,05 |
| Industry Rivalry Competitor | Bobot | Index | Nilai |
| <i>diversity of Competitor</i> | 0,30 | 3 | 0,90 |

| Threat of New Entry | Bobot | Index | Nilai |
|--|--------------|--------------|--------------|
| <i>Product differentiation</i> | 0,40 | 2 | 0,80 |
| <i>Excess Capacity and Exit Barriers</i> | 0,30 | 1 | 0,30 |
| Total Nilai (Sedang) | | | 2,00 |
| Bargaining Power of Buyers | Bobot | Index | Nilai |
| <i>Price Sencitivity</i> | 0,40 | 3 | 1,20 |
| <i>Buyers Information</i> | 0,20 | 1 | 0,20 |
| <i>Switching cost</i> | 0,40 | 2 | 0,80 |
| Total Nilai (Sedang) | | | 2,20 |
| Bargaining Power of Supplier | Bobot | Index | Nilai |
| <i>Number of Supplier</i> | 0,40 | 2 | 0,80 |
| <i>Buyer's Price Supplier</i> | 0,35 | 3 | 1,05 |
| <i>Information of Supplier</i> | 0,25 | 1 | 0,25 |
| Total Nilai (Sedang) | | | 2,10 |
| Substitute Competition | Bobot | Index | Nilai |
| <i>Buyers Propensity to Substitute</i> | 0,30 | 2 | 0,60 |
| <i>Relative Price</i> | 0,35 | 3 | 1,05 |
| <i>Performance of Subtitutes</i> | 0,35 | 2 | 0,70 |
| Total Nilai (Tinggi) | | | 2,35 |

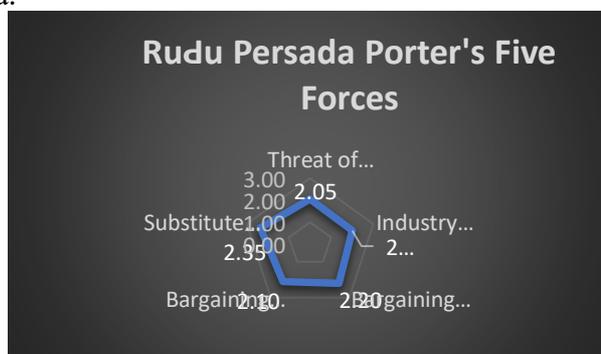
(Sumber: Tim Penulis, 2022)

Tabel 2. Rata-rata Analisa Porter Five Forces

| Faktor | Total Nilai |
|-------------------------------------|-------------|
| <i>Threat of New Entry</i> | 2,05 |
| <i>Industry Rivalry Competitor</i> | 2,00 |
| <i>Bargaining Power of Buyers</i> | 2,20 |
| <i>Bargaining Power of Supplier</i> | 2,10 |
| <i>Substitute Competition</i> | 2,35 |
| Rata-Rata | 2,14 |

(Sumber: Tim penulis, 2022)

Di bawah ini merupakan gambar diagram spider dari nilai Porter's Five Forces yang dimiliki Rusa Persada.



Gambar 1. Spider diagram Porter's Five Forces Rusa Persada

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

(Sumber: Tim penulis, 2022)

Berdasarkan uraian di atas Analisa Porter's Five Forces di atas hasil kuantitatif adalah 2,14 dalam rentang 1.67 – 2.33 bahwa kekuatan bersaing dari industri ini sedang. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa Rusa Persada berada di dalam persaingan industry yang cukup bersaing.

PEST Analysis

PEST Analysis atau analisa PEST merupakan sebuah alat yang dibuat oleh Francis Aguilar pada tahun 1967. PEST sendiri merupakan singkatan dari political (politik), *economic* (ekonomi), *social* (sosial), dan *technology* (teknologi). Keempat faktor ini bisa menjadi alat bantu untuk merancang sebuah bisnis. berikut PEST Analysis dari PT. Rusa Persada.

Faktor Politik

Kondisi politik dan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah, sedikit banyak berpengaruh terhadap kondisi perekonomian sehingga akan berdampak pada perkembangan PT. Rusa Persada. Selain itu kebijakan pemerintah, kondisi politik maupun regulasi pemerintah ini akan membawa keuntungan maupun ancaman. Berikut beberapa kebijakan maupun regulasi yang berkaitan dengan PT. Rusa Persada:

Opportunity:

- a. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1096 Tahun 2011 tentang Higiene Sanitasi Jasaboga. Usaha catering termasuk dalam jasaboga yang dimana para pelaku usaha harus memiliki Sertifikat Laik Higiene Sanitasi Jasaboga (Sertifikat Laik) dan Sertifikat Kursus Higiene Sanitasi Makanan (Sertifikat Kursus). dengan memiliki sertifikat tersebut akan menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap pengusaha catering bahwasanya makanan yang mereka olah bersih dan akan menjadi keuntungan bagi PT. Rusa Persada karena memberikan peluang kerjasama antara pengusaha catering dan PT. Rusa Persada dalam hal penggunaan layanan aplikasi untuk pemenuhan kebutuhan bahan baku pengusaha catering.
- b. Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. dimana perusahaan termasuk usaha yang memiliki tingkat risiko menengah tinggi sehingga harus mengurus legalitas tersebut. dengan memiliki legalitas usaha akan menambah rasa percaya konsumen kepada perusahaan tersebut sehingga dapat memberikan sumber penghasilan yang besar. Hal ini akan menjadi keuntungan bagi PT. Rusa Persada karena dengan semakin banyaknya pengusaha catering akan memperbesar peluang penggunaan layanan kerjasama antara pengusaha catering dan PT. Rusa Persada.
- c. Standar Nasional Indonesia (SNI) Nomor 6729-2016 tentang Sistem Pertanian Organik, SNI ini adalah langkah pertama menuju harmonisasi standar produk organik internasional. Ini mencakup standar produksi dan pemasaran, inspeksi, dan persyaratan pelabelan pangan organik di Indonesia. Label "organik" menunjukkan bahwa barang tersebut dibuat sesuai dengan standar sistem pertanian organik dan telah disertifikasi oleh lembaga yang telah diakreditasi. Pertanian organik menghindari penggunaan pupuk dan pestisida sintetis dan mengurangi penggunaan bahan input eksternal. Karena pencemaran lingkungan umum seperti cemaran udara, tanah, dan air, praktik pertanian

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

organik tidak dapat menjamin bahwa produk yang dihasilkan bebas dari residu, tetapi ada beberapa cara untuk mengurangi pencemaran. Untuk memastikan kualitas produk pertanian organik tetap terjaga, harus mengacu pada standar ini. PT Rusada dapat menerapkan sertifikasi SNI sebagai perusahaan yang memiliki standar untuk produk bahan makanan Organik.

- d. Berdasarkan Peraturan Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, seluruh pengadaan barang dan jasa oleh instansi pemerintahan menggunakan layanan elektronik (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah RI, 2021). Kebijakan ini menjadi acuan penyelenggara kegiatan di DKI Jakarta dan sekitarnya untuk menerapkan e-catalog pada layanan jasa boga acara di kantor-kantor pemerintahan dan akan diwajibkan pada tahun 2023. Adanya aplikasi RUSA (Rumah Sayur) untuk usaha catering menengah, selaras dengan kebutuhan pelaku usaha catering guna meningkatkan efisiensi waktu yang digunakan untuk belanja bahan baku kebutuhan menu pesanan. Informasi dari pemilik catering Lestari di Kecamatan Beji Depok, menyatakan bahwa adanya aplikasi RUSA ini sangat membantu karena menghemat waktu berbelanja ke pasar induk yang rata-rata memerlukan waktu 3 jam. Waktu 3 jam ini akan sangat bermanfaat untuk proses penyiapan dan aktivitas lain dalam proses penyediaan jasa boga.
- e. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Memberikan kemudahan kepada pengusaha dalam hal perizinan, pembiayaan dan juga memberikan perlindungan kepada para pengusaha. Selain itu, UU cipta kerja ini menjadi peluang bagi PT. Rusa Persada dalam hal akses pembiayaan, akses pasar, hingga akses rantai pasok untuk pemenuhan bahan baku pengusaha catering.

Threat:

a. Kenaikan UMR

Surat Edaran Menteri Ketenagakerjaan Tanggal 9 November 2021 Nomor BM/383/HI.01.00/XI/2021 tentang Penyampaian data Perekonomian dan Ketenagakerjaan dalam Penetapan Upah Minimum Tahun 2022 yang berdasarkan pada Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 tentang Pengupahan. Saat ini UMR Jabodetabek ada yang mengalami peningkatan dibanding tahun sebelumnya Kenaikan UMR akan berdampak bagi produsen sebagai perusahaan yang memproduksi suatu barang. Kenaikan UMR akan menyebabkan naiknya biaya produksi suatu perusahaan dan biaya produksi yang tinggi akhirnya berdampak pada harga penjualan yang semakin tinggi. Bagi pengusaha hal ini menjadikan permintaan konsumen menurun dan penggunaan layanan PT. Rusa Persada juga menurun.

b. Efek Perang Rusia dan Ukraina

Dari segi politik yaitu karena efek perang antara Rusia dan Ukraina sehingga ekspor komoditas menjadi terganggu sehingga menyebabkan harga komoditas naik mulai dari minyak, gas, dan pangan. Rusia dan Ukraina memproduksi 29% gandum, 19% jagung, dan 78% minyak bunga matahari dari kebutuhan global, menjadikannya salah satu pemasok hasil pertanian terbesar di dunia. Harga jagung dan gandum global naik hingga 28% dan 41% sejak agresi Rusia, menurut data dari *World Resources Institute*. Menurut penelitian yang dilakukan oleh *Center for Indonesian Policy Studies (CIPS)*, Rusia adalah eksportir

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

utama gas alam, minyak bumi, dan barang tambang di dunia. Rusia juga menjadi salah satu produsen pupuk terbesar karena banyaknya gas alam yang diproduksi. Perang antara kedua negara ini menjadi masalah global karena keduanya bertanggung jawab untuk menyediakan kebutuhan dunia akan produk pertanian. Dengan adanya perang Rusia dan Ukraina dapat menyebabkan supply bahan makanan dapat terganggu dan dapat berpotensi naiknya harga komoditas yang menjadi sebuah ancaman bagi perusahaan PT Rusa Persada. (Sumber: Artikel ditjen Industri Agro Kementerian Perindustrian, 2023).

c. Peraturan perpajakan untuk perusahaan dan transaksi elektronik

Peraturan perpajakan dinyatakan dalam ketentuan Kementerian Keuangan RI (2022) nomor 70/PMK.03/2022 tentang Kriteria dan/atau Rincian Makanan dan Minuman, Jasa Kesenian dan Hiburan, jasa Perhotelan, Jasa Penyedia Tempat Parkir, serta jasa Boga atau Katering, yang tidak dikenai Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Sebagai objek tidak dikenakan PPN, maka pengusaha jasa boga yang memiliki NPWP dibebankan pajak penghasilan atas jasa dengan tarif 2%, sebagaimana yang tercantum dalam peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 pasal 1 ayat 6(aj) (Kementerian Keuangan RI, 2015). Kewajiban perpajakan PT. Rusa Persada antara lain memiliki NPWP, terdaftar sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), terhutang PPN tarif 11%, PPh Pasal 23 tarif 2% dan PPh Pasal 17 tarif progresif sebagai PKP. Kewajiban perpajakan ini dapat direncanakan dengan baik dalam Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) seperti memanfaatkan sistem dan teknologi untuk efisiensi tenaga kerja, perhitungan pajak terhutang dengan benar dan pembayaran kewajiban pajak tepat waktu, serta tertib administrasi sehingga pajak yang sudah dibayarkan dapat dikreditkan. Beberapa hal diatas menjadi peluang bagi perusahaan menjual produk dengan menjamin keamanan pangan. Ketentuan perpajakan yang ditetapkan pemerintah dapat menjadi ancaman kegiatan *bisnis to bisnis* PT. Rusa Persada. Pemangku kebijakan telah menetapkan PP Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE), sebagai dasar hukum transaksi online (*e-commers*) dan perlindungan transaksi melalui *marketplace*. Namun, peraturan ini belum memberikan kepastian tentang penetapan pajak tidak langsung (PPN), dimana PPN menjadi wajib untuk PKP. Dalam hal ini prinsip keadilan (*equity*), kepastian (*Certainty*), kelayakan (*Convenience*) dan prinsip ekonomi (*Economy*) belum terpenuhi (Prabandaru, 4 September, 2018).

Tabel 3. Matriks O dan T Faktor Politik

| <i>Opportunity</i> | <i>Threat</i> |
|---|--|
| 1. Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1096 Tahun 2011 tentang Higiene Sanitasi Jasaboga | 1. Kenaikan UMR. |
| 2. Peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. | 2. Peraturan perpajakan untuk perusahaan dan transaksi elektronik. |
| 3. Standar Nasional Indonesia (SNI) Nomor 6729-2016 tentang Sistem Pertanian Organik | |

(Sumber: Tim penulis, 2022)

Faktor Ekonomi

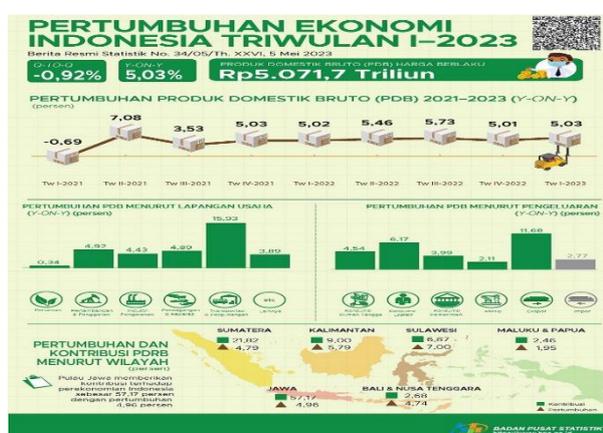
Bisnis perusahaan dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seperti pertumbuhan ekonomi, perubahan harga bahan makanan di pasar dapat berubah sewaktu-waktu yang dapat memiliki dampak negatif pada industri penyedia bahan baku makanan. Kenaikan harga bahan baku dapat meningkatkan biaya produksi bagi perusahaan, sementara penurunan harga bahan baku dapat mengurangi biaya bagi perusahaan PT Rusa Persada.

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

Opportunity:

a. Pertumbuhan Ekonomi

Perekonomian Indonesia mencapai Rp5.071,7 triliun berdasarkan PdB (PdB) pada harga berlaku triwulan I-2023. dengan PdB tersebut Ekonomi Indonesia tumbuh sebesar 5,03% pada triwulan I-2023 dibandingkan dengan triwulan I-2022 (y-on-y). Ekonomi Indonesia berkontraksi sebesar 0,92% (q-to-q) pada triwulan I-2023 dibandingkan dengan triwulan sebelumnya. Usaha Transportasi dan Pergudangan mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 15,93% dari sisi produksi, sementara Komponen Ekspor Barang dan Jasa mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 11,68% dari sisi pengeluaran. Lapangan Usaha Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial mengalami kontraksi produksi terbesar sebesar 14,56% di sisi pengeluaran, Komponen Pengeluaran Konsumsi Pemerintah (PK-P) mengalami kontraksi terbesar sebesar 45,38%.



Gambar 5. Pertumbuhan ekonomi Indonesia Tahun 2023 (Sumber: bps.go.id,2023)

b. Indeks Keyakinan Konsumen

Menurut Survei Konsumen Bank Indonesia pada Maret 2023 Indeks Keyakinan Konsumen (IKK) Maret 2023 sebesar 123,3, lebih tinggi dari 122,4 pada Februari 2023, menunjukkan peningkatan keyakinan konsumen terhadap kondisi ekonomi. IKK triwulan I 2023 sebesar 122,9, lebih tinggi dari 119,7 pada triwulan IV 2022. Peningkatan Indeks Kondisi Ekonomi Saat Ini (IKE) dan Indeks Ekspektasi Konsumen (IEK) meningkatkan kepercayaan konsumen pada Maret 2023, dengan peningkatan terutama pada komponen Indeks Penghasilan Saat Ini. Peningkatan juga terlihat pada Indeks Ekspektasi Kegiatan Usaha. dengan meningkatnya Indeks Keyakinan Konsumen maka daya beli konsumen berpotensi dapat meningkat, secara tidak langsung perusahaan dapat memanfaatkan hasil survey tersebut untuk menjadi acuan dalam melakukan perencanaan bisnis PT. Rusa Persada.

c. Pertumbuhan Ekonomi digital

Di tengah berbagai tantangan global saat ini, ekonomi digital telah menjadi salah satu cara untuk menjaga stabilitas perekonomian nasional. Menurut hasil studi Google Temasek, Bain & Company, transaksi ekonomi digital Indonesia mencapai USD 77 miliar pada tahun 2022, tumbuh 22% (yoy), dan diperkirakan akan meningkat hampir dua kali lipat hingga USD 130 miliar pada tahun 2025. dengan mempertimbangkan besarnya potensi ekonomi

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

digital, transformasi digital adalah salah satu tujuan dari Ketetapan Indonesia pada ASEAN 2023. Selain itu, pemerintah terus berusaha untuk mendorong pertumbuhan ekonomi digital melalui sinergi kebijakan dan inovasi. Penguatan infrastruktur digital untuk mendukung berbagai inisiatif dan program yang dapat membantu masyarakat menjadi lebih inklusif dalam menggunakan teknologi digital, seperti meningkatkan akses terhadap layanan keuangan atau keuangan inklusif. Dengan pertumbuhan perekonomian digital menjadi peluang bagi PT. Rusa Persada yang merupakan produk digital berupa aplikasi dan dukungan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi digital.

Threat:

a. Penurunan PDB UMKM

Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah mengenai perdagangan UMKM saat ini, ada 65,4 juta usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia, yang telah mempekerjakan 114,7 juta orang, atau sekitar 56% dari tenaga kerja nasional. Selain itu, UMKM memberikan kontribusi lebih dari 60% terhadap PdB negara lebih besar sebelum pandemi, menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, akan tetapi kontribusi turun menjadi 37,3% setelah pandemi. Dengan penurunan PdB pada pelaku UMKM dapat berpotensi menyebabkan transaksi perusahaan mengalami penurunan, sehingga menjadi ancaman bagi bisnis PT. Rusa Persada dimana target konsumennya adalah pengusaha catering kelas menengah.



Gambar 6. Grafik PdB UMKM

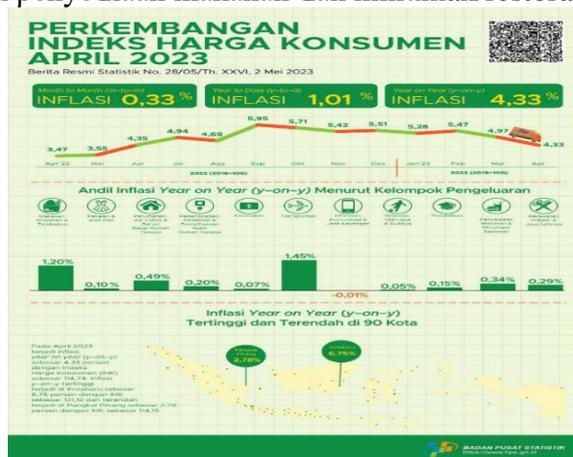
(Sumber: MSME Empowerment Report, 2022)

b. Persaingan Harga Pasar

Perbedaan harga bahan makanan dimana perusahaan bersaing untuk menarik pelanggan dengan menawarkan barang atau layanan sejenis dengan harga yang lebih rendah atau kompetitif. Pasar itu sendiri merupakan pemasok bahan makanan atau sayuran, pengusaha catering dapat memesan langsung bahan makanan atau sayuran, selain pasar ada supplier bahan makanan sayuran konvensional, penyedia sayuran online dengan kualitas dan harga yang di tawarkan berbeda. Misalkan di Pasar Induk Kramat Jati, Jakarta Timur, DKI Jakarta, pasokan sayur-mayur dan buah-buahan tetap normal, sehingga harga relatif lebih rendah dibandingkan dengan sebelum Lebaran. Namun, sejumlah pembeli mengeluhkan harga sayur-mayur yang tinggi di pasar tradisional. (<https://www.kompas.id/baca/metro/2023/04/28/-21>) Berdasarkan hasil diskusi kelompok dalam mengatasi persaingan harga yang dapat merugikan perusahaan, penerapan strategi harga harus dimasukkan ke dalam rencana bisnis yang lebih luas, dan perusahaan harus selalu mempertimbangkan bagaimana strategi ini berdampak pada profitabilitas jangka panjang.

c. Inflasi Ekonomi Tahun 2023

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), Inflasi tahunan (y-on-y) pada April 2023 mengalami kenaikan sebesar 4,33% dengan Indeks Harga Konsumen (IHK) sebesar 114,74; Kotabaru mengalami inflasi y-on-y tertinggi sebesar 6,75% dengan IHK 121,12; dan Pangkal Pinang mengalami inflasi y-on-y terendah sebesar 2,78% dengan IHK 114,15. Sebagian besar indeks kelompok pengeluaran mengalami kenaikan harga, yang ditunjukkan oleh kenaikan y-on-y. Indeks tersebut termasuk kelompok makanan, minuman, dan tembakau sebesar 4,58%, kelompok perumahan, air, listrik, dan bahan bakar rumah tangga sebesar 2,53%, kelompok kesehatan sebesar 2,60%, kelompok transportasi sebesar 11,96%, dan kelompok penyediaan makanan dan minuman/restoran sebesar 3,79%.



Gambar 7. Inflasi Indonesia Tahun 2023 (Sumber: bps.go.id, 2023)

Dengan terjadinya inflasi pada kelompok penyediaan makanan dan minuman/restoran; menyebabkan penurunan penggunaan jasa catering yang berdampak pada banyaknya pengusaha catering yang akan gulung tikar sehingga akan berdampak pula pada penurunan penggunaan layanan PT. Rusa Persada. Selain itu adanya inflasi pada kelompok makanan, minuman, dan tembakau serta bahan makanan akan menurunkan permintaan pemasokan oleh pengusaha catering pada layanan PT. Rusa Persada.

Tabel 4. Matriks O dan T Faktor Ekonomi

| <i>Opportunity</i> | <i>Threat</i> |
|--|-----------------------------|
| 1. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 5,03% | 1. Inflasi Tahun 2023 4,33% |
| 2. Pertumbuhan Ekonomi digital 22% | 2. Penurunan PdB UMKM 37,3% |

Sumber: Tim Penulis, 2023

4. Faktor Sosial

Pada bisnis penyedia bahan makanan untuk catering analisis atas faktor sosial sangat penting dilakukan, karena secara tidak langsung berpengaruh pada pesanan perusahaan catering. Berdasarkan Analisis faktor sosial PT Rusa Persada yaitu:

Opportunity:

a. Jumlah Acara Pernikahan

Data Laporan Statistik Indonesia mencatat 1,7 juta pernikahan di tahun 2022. Jawa Barat adalah provinsi dengan jumlah pernikahan terbanyak di seluruh negeri sepanjang 2022, dengan 336.912 acara pernikahan, yang merupakan 19,75% dari total pernikahan

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

nasional. dengan jumlah pernikahan sebanyak 305.458. Ini setara dengan 17,91% dari total pernikahan di Indonesia, Jawa Timur menempati peringkat kedua. Selain itu, pada tahun 2022, di Jawa Tengah terdapat 270.304 acara pernikahan. Sumatera Utara dan Banten, masing-masing sejumlah 80.004 pernikahan dan 74.616 pernikahan, dan DKI Jakarta terdapat 47.225 acara pernikahan. dengan besarnya jumlah acara pernikahan merupakan salah satu peluang untuk perusahaan catering mendapatkan orderan, hal itu akan berdampak pada orderan PT Rusa Persada.



| No | Nama | Nilai / Pernikahan |
|----|------------------|--------------------|
| 1 | Jawa Barat | 336.912 |
| 2 | Jawa Timur | 305.458 |
| 3 | Jawa Tengah | 270.304 |
| 4 | Sumatera Utara | 80.004 |
| 5 | Banten | 74.616 |
| 6 | Lampung | 58.766 |
| 7 | Sumatera Selatan | 57.888 |
| 8 | Sulawesi Selatan | 57.789 |
| 9 | DKI Jakarta | 47.225 |
| 10 | Riau | 44.167 |

Gambar 8. Jumlah Pernikahan di Indonesia Berdasarkan Provinsi (2022)
(Sumber: databoks, 2023)

b. Bermitra dengan Asosiasi Organik Indonesia

Dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin sibuk dan mobilitas yang meningkat, industri catering sekarang memiliki banyak peluang. Karena masyarakat lebih suka memesan makanan siap saji dan disajikan secara profesional, banyak orang yang tidak memiliki waktu atau keterampilan untuk memasak sendiri memilih menggunakan jasa catering. Akibatnya, permintaan akan layanan catering meningkat. Makanan yang sehat, bergizi, dan berkualitas tinggi semakin diakui oleh masyarakat. Konsumen lebih peduli dengan nutrisi, bahan baku, dan penyajian makanan. Industri catering dapat memenuhi permintaan ini dengan menyediakan pilihan makanan yang beragam, sehat, dan organik. Mereka juga dapat memenuhi permintaan konsumen untuk makanan vegetarian, vegan, atau bebas gluten.

Pertumbuhan pasar organik di Indonesia terus meningkat setiap tahun sebagai hasil dari peningkatan daya beli masyarakat dan keinginan untuk hidup lebih sehat. Pertumbuhan ini terus terjadi di seluruh dunia, dengan pertumbuhan sekitar 15-20% di Indonesia. Asosiasi Organik Indonesia (AOI) membantu petani dan produsen produk organik mendapatkan akses pasar. PT Rusa Persada dapat menjalin kerja sama dengan Petani organik AOI untuk dapat memenuhi kebutuhan bahan makanan Organik dari pemesanan Catering yang berfokus pada makanan sehat.

c. Perubahan Gaya Hidup Sehat dan Preferensi Konsumen

Gaya hidup sehat di Indonesia tampaknya sudah mulai merambah. Tidak hanya semangat untuk berolahraga untuk menjaga kebugaran tubuh saja, tetapi keadaran akan gaya hidup yang sehat dalam bentuk makanan juga meningkat. dikutip dari laman berita Investor.id, pertumbuhan pasar organik Indonesia berada di sekitar 15-20% Gaya hidup ini tidak hanya menasar para pengguna yang berumur 50 tahun ke atas, tetapi sudah

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

merambah ke generasi milenial. Dari sini, terlihat bahwa kebutuhan untuk mendapatkan makanan yang lebih sehat dan organik meningkat, sehingga hal ini bisa menjadi peluang bagi para pemilik usaha catering untuk merambah ke dunia organik. Dengan meningkatnya kesadaran ini, maka pemilik catering perlu dengan matang untuk mempertimbangkan menyediakan catering dengan bahan baku organik untuk kesehatan setiap konsumennya. Kehadiran PT Rusa Persada dapat membantu para penyedia jasa catering untuk menyediakan bahan baku yang organik untuk mendapatkan gaya hidup yang lebih sehat.

Threat:

a. Pembatasan sosial

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi bisnis catering adalah sebagai berikut, Pembatasan sosial dapat mengakibatkan penurunan jumlah acara sosial atau kegiatan, yang mengakibatkan penurunan permintaan untuk layanan catering; Jumlah tamu yang diizinkan untuk menghadiri acara sosial juga dapat berkurang, yang mengakibatkan perusahaan catering harus mengubah jumlah tamu yang dapat hadir (Hutapea, 2018). Catering dapat menghadapi masalah biaya operasional tetap, seperti menyewa tempat produksi dan membayar karyawan, jika pesanan turun. Selama pembatasan sosial, preferensi makanan pelanggan dapat berubah, dan layanan catering harus mampu menyesuaikan menu untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Sebagai contoh pada Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) akibat pandemi Covid-19 yang lalu.

b. Isu Kesehatan

Makanan adalah salah satu cara tercepat bagi manusia untuk bisa merasakan sakit. Ketika mereka memakan makanan yang salah, tubuh bisa menolak dan akhirnya menyebabkan sakit pada tubuh mereka. Dengan semakin meningkatnya kesadaran akan isu kesehatan ini, para pemilik catering akan lebih berhati-hati untuk memilih bahan pangan yang sehat bagi konsumennya (Miranti & Adi, 2016). Pemilihan bahan baku yang tidak tepat akan membuat pengaruh terhadap kesehatan yang dimiliki oleh konsumen. Akhirnya, pentingnya bagi para supplier, khususnya PT Rusa Persada untuk bisa terus memberikan kualitas yang baik. Namun, jika salah dalam memilih bahan baku justru akan membuat dampak pengaruh yang cukup besar bagi catering yang menjadi pelanggan

c. *Internet Safety*

Internet belakangan ini menjadi hal yang sangat penting dalam banyak hal termasuk pembelian barang untuk mendukung sebuah bisnis. Namun, keamanan Internet menjadi perhatian tersendiri. BSSN menyatakan selama tahun 2022, setidaknya ada 311 kasus kebocoran data di Indonesia (Mustajab 2023). Dalam menanggapi hal ini, tentunya ada sebuah kewaspadaan dari pemilik catering. Pegawai catering kelas menengah yang memang memiliki pendidikan menengah ke bawah akan menjadi perhatian tersendiri. Faktor keamanan berinternet menjadi sebuah ancaman karena faktor tersebut justru datang atau hadir dari SDM yang dimiliki oleh catering. Kekurangan pengetahuan dalam penggunaan, dan faktor keamanan dalam berinternet akan menjadi faktor yang memberikan pengaruh terhadap penggunaan aplikasi dari PT Rusa Persada.

d. Aksi Premanisme

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

Masalah keamanan di pasar dapat mencakup pencurian, pemerasan, atau gangguan ketertiban umum. Perusahaan dapat mengalami berbagai masalah jika terkena dampak premanisme. Ini termasuk pemerasan, pemaksaan pembayaran yang tidak sah, atau ancaman kekerasan. Untuk mengatasi hal ini, kerjasama dengan pihak berwenang dan penerapan langkah-langkah keamanan yang lebih baik dapat membantu melindungi pelaku usaha kecil dari gangguan premanisme. Upaya peningkatan keamanan, seperti peningkatan patroli polisi atau penggunaan sistem keamanan, dapat membantu mengatasi masalah ini dan memberikan lingkungan yang lebih aman bagi pedagang dan perusahaan. Aksi premanisme ini dapat mengganggu kelancaran dalam pemensanan bahan makanan oleh karena itu PT Rusa Persada dapat mengantisipasi ancaman premanisme.

Tabel 5. Matriks O dan T Faktor Sosial

| <i>Opportunity</i> | <i>Threat</i> |
|---|--------------------------|
| 1. Jumlah acara pernikahan | 1. Pembatasan sosial |
| 2. Bermitra dengan Asosiasi Organik Indonesia | 2. Isu Masalah Kesehatan |
| 3. Perubahan Gaya Hidup Sehat dan Preferensi Konsumen | 3. Internet Safety |
| | 4. Aksi Premanisme |

Sumber: Tim Penulis, 2022

5. Faktor Teknologi

Perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mengikuti kemajuan teknologi untuk mendukung operasionalnya dengan cara yang lebih efisien dan efektif. Sebagai hasil dari analisis faktor teknologi yang kami lakukan untuk perusahaan PT Rusa Persada, berikut ini yang dapat kami jelaskan:

Opportunity:

- a. Pemanfaatan digital Marketing
 - 1) Pemasaran Media Sosial

Strategi pemasaran media sosial yang efektif menawarkan berbagai manfaat mulai dari membangun kesadaran brand yang lebih besar, meningkatkan visibilitas bisnis produk, dan mendirect ke aplikasi perusahaan. Agar dapat maksimal sampaikan best practice di media sosial, seperti memilih saluran media sosial yang sesuai untuk pelanggan, memposting pada waktu yang optimal untuk engagement maksimum, mengikuti frekuensi posting yang konsisten, dan menyesuaikan strategi perusahaan (Untari & Fajariana, 2018).

Berdasarkan data yang dikumpulkan oleh Napoleon Cat, jumlah pengguna Instagram di Indonesia saat ini mencapai 93,53 juta, menunjukkan bahwa ada potensi besar untuk memasarkan produk perusahaan melalui Instagram. Contohnya, Kampanye pemasaran Erigo yang berhasil di media sosial yang menargetkan remaja. Biaya penggunaan iklan Instagram setiap hari adalah Rp 25.000,00. Biaya yang harus dikeluarkan harus proporsional dengan durasi promosi dan jumlah target audience. Selain iklan Instagram, fitur iklan Facebook memungkinkan pengguna mempromosikan barang atau jasa. dengan fitur ini, perusahaan dapat bebas memilih target pasar, biaya, dan tujuan promosi. dalam hal biaya, iklan digital ini membayar kira-kira Rp 10.000 setiap hari, sama seperti iklan Instagram, dan perbedaan harga yang signifikan akan berdampak pada jumlah iklan yang muncul.

- 2) Search Engine

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

Bisnis yang menggunakan strategi digital saat ini terus berkembang dengan pesat. Salah satunya adalah dengan membuat situs web di mana produk dipromosikan. Tetapi, harus dilakukan dengan hati-hati agar berhasil. Perlu menggunakan strategi Search Engine Marketing (SEM) atau Search Engine Optimization (SEO) yang tepat. Dengan menggunakan strategi SEM dan SEO yang sesuai dengan praktik terbaik, Rusa Persada akan cenderung muncul di pencarian yang terbaik untuk kata kunci yang Perusahaan targetkan.

Pada akhirnya, ini akan meningkatkan visibilitas Rusa Persada dan meningkatkan kemungkinan calon konsumen untuk memesan melalui aplikasi Rusa Persada. Ini juga dapat membantu meningkatkan brand awareness bisnis secara keseluruhan, memposisikan merek dagang sebagai unggulan, dan memberikan prospek yang lebih baik.

3) Video Marketing

Pemasaran Video seperti vlog, tutorial, streaming langsung, webinar, dan lainnya. Platform yang cocok untuk menampilkan video marketing adalah YouTube, Instagram dan TikTok. Ketiga platform ini benar-benar ada di Indonesia dan memiliki jumlah pengguna yang sangat banyak. Selain itu, video marketing yang menarik dan unik akan mudah viral atau populer dan akan sering muncul di platform media sosial tersebut. Ini akan membuat produk atau layanan dalam iklan Video Marketing menjadi populer.

4) Email marketing

Rusa Persada dapat memanfaatkan promosi ini untuk mengirimkan email marketing dalam bentuk pesan tulisan atau gambar kepada setiap pengguna aplikasi yang telah mendaftar untuk newsletter. Strategi ini biasanya digunakan untuk mendorong pembelian kembali dan meningkatkan loyalitas pelanggan dengan mengirimkan penawaran khusus melalui email.

b. Penerapan Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen (SIM) memainkan peran penting dalam penerapan teknologi pada suatu perusahaan. SIM memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan dan menyimpan data dari berbagai sumber internal dan eksternal. Data ini kemudian dapat dianalisis untuk mendapatkan informasi yang penting, yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik dan tepat waktu.

Dengan berkembangnya teknologi Artificial Intelligence (AI) dapat membantu Perusahaan kedepannya untuk menganalisa permintaan pasar, mengelola persediaan, dan memperbaiki alur distribusi, sehingga meminimalkan risiko kesalahan. AI dapat digunakan untuk mengidentifikasi produk secara otomatis, memastikan produk bahan makanan memenuhi standar kualitas perusahaan. Penerapan AI di perusahaan dapat menghasilkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan inovasi, sehingga perusahaan dapat lebih bersaing di pasar yang semakin ketat. Selain pemanfaatan AI Perusahaan juga menggunakan Big Data sebagai analisa data penelitian dan pengembangan fitur aplikasi, persaingan bisnis, sistem distribusi, dan pemasaran, yang menghasilkan efektivitas biaya, peningkatan margin keuntungan, dan peningkatan kepuasan pelanggan karena respons yang cepat.

Rusa Persada dapat menggunakan SIM untuk memantau kualitas bahan makanan dari berbagai pemasok dan memastikan hanya bahan makanan berkualitas tinggi yang diterima dan didistribusikan. Selain itu dapat membantu mencatat dan melacak transaksi keuangan, pembayaran, dan faktur, sehingga memudahkan proses akuntansi dan pelaporan keuangan,

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

serta perusahaan dapat melakukan analisis kinerja, dan mengidentifikasi apa yang perlu ditingkatkan.

Threat:

1) Keamanan dan Operasional aplikasi

Penting untuk menyadari dan mengantisipasi masalah ini saat menggunakan aplikasi, dan memberikan prioritas pada keamanan dan keseimbangan teknologi. Perusahaan harus memperhatikan manajemen biaya yang baik dan berkonsentrasi pada efisiensi operasional karena biaya operasional yang tinggi dapat mengurangi profitabilitas perusahaan. Perusahaan mungkin akan sulit bersaing dengan aplikasi serupa yang memiliki biaya lebih rendah, dan jika perusahaan mencoba mengurangi biaya operasional dengan mengorbankan kualitas layanan atau dukungan pelanggan, ini dapat merugikan reputasi dan loyalitas pelanggan. Bisa menghalangi Rusa Persada untuk mengembangkan produk atau inovasi baru, membuatnya tidak terkendali dan dapat menyebabkan masalah keuangan jangka panjang dan kebangkrutan, serta mengakibatkan penggunaan sumber daya yang tidak efisien, seperti energi, server, atau karyawan.

Di sisi lain saat pengguna melakukan transaksi melalui platform digital melalui aplikasi Rusa Persada, keamanan transaksi online sangat penting untuk menjaga kredibilitas perusahaan dan keamanan data pelanggan. Seperti serangan phishing mencoba mencuri data sensitif dengan berpura-pura sebagai orang yang dipercaya melalui email, pesan teks, atau situs web palsu. Perangkat lunak berbahaya, juga dikenal sebagai malware, memiliki kemampuan untuk merusak perangkat, mencuri data, atau mencuri informasi keuangan selama transaksi online. Penjahat dapat mencuri identitas seseorang untuk melakukan transaksi yang melanggar hukum atau memperoleh uang atas nama korban. Serangan layanan tidak tersedia (DDoS) menggunakan banyak trafik server untuk membuat situs web tidak dapat diakses.

2) *Technostress at work*

Teknologi memberikan manfaat untuk Perusahaan dan seiring perkembangan teknologi, terdapat fenomena stres yang berdampak pada karyawan yang disebabkan oleh penggunaan teknologi. Kompleksitas, ambiguitas, dan perubahan dalam rutinitas pekerjaan dapat meningkatkan stres dan kelelahan emosional.

Bisnis harus menyesuaikan diri dengan teknologi baru, berinteraksi dengan pelanggan melalui platform digital, dan menghadapi tantangan baru yang mungkin tidak terjadi sebelumnya selama era digitalisasi. Perusahaan harus memberikan dukungan dan pelatihan yang memadai kepada karyawan untuk membantu mereka mengelola tingkat stres. Hal ini menjadi sebuah ancaman kedepan bagi perusahaan Rusa Persada, oleh karena itu Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk mengatur beban kerja yang lebih seimbang, memberikan waktu istirahat yang cukup, dan memberikan dukungan untuk kesehatan mental karyawan. Metode ini dapat membantu perusahaan mengurangi dampak negatif dari digitalisasi.

3) Keterbatasan Akses Teknologi

Penggunaan teknologi di Indonesia sudah semakin luas. Akses jaringan 4G ataupun 5G bukan lagi menjadi masalah khususnya di daerah Jabodetabek. Namun, ketika berbicara

tentang penggunaan akses teknologi dan pemanfaatannya, tidak semua orang bisa memiliki kemampuan tersebut. Adapun penyebabnya seperti gagap teknologi, ataupun *device* yang kurang mumpuni. Keterbatasan akses dan pemahaman akan fungsi teknologi yang terbatas tentunya hal ini bisa menjadi ancaman bagi PT Rusa Persada. Keterbatasan pengetahuan dalam internet sebagai platform utama bagi PT Rusa Persada akan menjadi penghambat untuk perkembangan bisnisnya.

Tabel 6. Matriks O dan T Faktor Teknologi

| <i>Opportunity</i> | <i>Threat</i> |
|---|--------------------------------------|
| 1. Pemanfaatan digital Marketing | 1. Keamanan dan Operasional aplikasi |
| 2. Penerapan Sistem Informasi Manajemen | 2. <i>Technostress at work</i> |
| | 3. Keterbatasan Akses Teknologi |

(Sumber: Tim penulis, 2023)

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi di atas, maka dapat ditetapkan opportunity dan threats yang dimiliki PT. Rusa Persada: Faktor Kunci Keberhasilan Eksternal Peluang yaitu (1) *Opportunity*: Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1096 Tahun 2011 tentang Higiene Sanitasi Jasaboga (Politik), Peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (Politik), Standar Nasional Indonesia (SNI) Nomor 6729-2016 tentang Sistem Pertanian Organik (Politik), Pertumbuhan Ekonomi Indonesia (Ekonomi), Pertumbuhan Ekonomi digital (Ekonomi), Jumlah acara pernikahan (Sosial), Bermitra dengan Asosiasi Organik Indonesia (Sosial), Perubahan Gaya Hidup Sehat dan Preferensi Konsumen (Sosial), Pemanfaatan digital Marketing (Teknologi), Penerapan Sistem Informasi Manajemen (Teknologi). (2) *Threats*: Kenaikan UMR menyebabkan biaya produksi meningkat dan permintaan pemasukan akan menurun. (Politik), Peraturan perpajakan untuk perusahaan dan transaksi elektronik. (Politik), Persaingan Harga Pasar (Ekonomi), Inflasi Tahun 2023 (Ekonomi), Penurunan PdB UMKM (Ekonomi), Pembatasan sosial (Sosial), Isu Kesehatan (Sosial), *Internet safety* (Sosial), Aksi premanisme (Sosial), Keamanan dan Operasional aplikasi (Teknologi), *Technostress at work* (Teknologi), Keterbatasan Akses. Teknologi (Teknologi)

Analisis Faktor Eksternal Aplikasi Rusa (Rumah Sayur) PT Rusa Persada untuk Usaha Katering Kelas Menengah

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Karim, S. E. (2023). *Analisis Kebangkrutan Perusahaan Makanan & Minuman Di Indonesia*. Nas Media Pustaka.
- Harefa, S. (2018). Kebijakan Kriminal Dalam Menanggulangi Kelebihan Kapasitas Lembaga Pemasyarakatan. *Jurnal Yuridis*, 5(2), 294–311.
- Hutapea, F. (2018). *Pengembangan Strategi Pemasaran Untuk Mencapai Pertumbuhan Bisnis Yang Berkesinambungan Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Cv. Gading Mas Catering)*. Universitas Bakrie.
- Ilmu.lpkn.id. (2021). *Berbisnis Supplier Makanan Yang Menguntungkan - Ilmu Pengadaan*.
- Kementerian Keuangan RI. (2015). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 15/PMK.011/2011 Tentang Jenis Jasa Lain Sebagaimana Dimaksud Dalam Pasal 23 Ayat (1) Huruf C Angka 2 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan Sebagaimana Telah Beberapa Kali Diubah Terakhir Dengan Undang. In *Jakarta* (Vol. 53, Issue 9).
- Kementerian Keuangan RI. (2022). *70/PMK.03/2022 tentang Kriteria dan/atau Rincian Makanan dan Minuman, Jasa Kesenian dan Hiburan, Jasa Perhotelan, Jasa Penyediaan Tempat Parkir, serta Jasa Boga atau Katering, yang Tidak Dikenai Pajak Pertambahan Nilai*.
- Miranti, E. A., & Adi, A. C. (2016). Hubungan pengetahuan dengan sikap dan hygiene perorangan (personal hygiene) penjamah makanan pada penyelenggaraan makanan asrama putri. *Media Gizi Indonesia*, 11(2), 120–126.
- Penadewi.com. (2021). *Analisa Modal Dalam Peluang Bisnis Supplier Bahan Baku Makanan*.
- Prabandaru, A. (2018). *Mengenal 4 Prinsip Pajak yang 2 . Prinsip Kepastian (Certainty) Kecocokan / Kelayakan (Convience)*.
- Saputra, A. M. A., Kharisma, L. P. I., Rizal, A. A., Burhan, M. I., & Purnawati, N. W. (2023). *TEKNOLOGI INFORMASI: Peranan TI dalam berbagai bidang*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sholikhatin, S. A., Fitriyaningsih, W., & Fujiyanti, F. (2022). Pelatihan Strategi Pemasaran Digital Bagi Komunitas Digital Marketer Purwokerto. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1323–1327.
- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). Strategi pemasaran melalui media sosial instagram (studi deskriptif pada akun@ subur_batik). *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 2(2), 271–278.
- Yuswanto, W. (2022). Pengaruh Keragaman Produk Dan Kualitas Produk Terhadap

Fahri Muhammad Farhan¹, Tantri Yanuar R. Syah², Edi Hamdi³, Endang Ruswanti⁴

Keputusan Pembelian Pada Perusahaan Kecap Segi Tiga Di Kabupaten Majalengka. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 920–925.

Zaen, M. T. A., Yuliadi, Y., Sofya, N. D., & Al Faruq, H. M. R. (2021). Rancang Bangun Aplikasi Inventory Barang Pada Tempat Food and Drink Berbasis Android. *JURIKOM (Jurnal Riset Komputer)*, 8(3), 99–107.

Zaroni. (2017). *Artikel mengelola distribusi dan logistik*. Supply Chain Indonesia.