KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Dalam analisis industri, gambaran masa depan dapat mempengaruhi secara tidak langsung dalam membangun suatu bisnis baru. Gambaran masa depan harus diketahui terlebih dahulu agar dapat mengetahui bagaimana prospek bisnis yang akan dijalankan dan bagaimana cara untuk menghadapi tantangan di masa yang akan datang.

Gambaran masa depan dalam analisis industri tidak hanya dapat memengaruhi secara tidak langsung, tetapi dapat menentukan kelangsungan pemasaran perusahaan. Banyak kecenderungan-kecenderungan yang dianalisis dan dipahami oleh pemasar sehingga mampu menanggapi perubahan yang terjadi didalam pasar. Kecenderungan tersebut adalah tren yang dapat diidentifikasi di lingkungan sekitar dan hal ini dapat memengaruhi tingkat permintaan industri, hal inilah yang disebut peluang yang dapat ditemukan dengan mengidentifikasi tren yang ada.

Dengan memperhatikan tingkat jumlah minat untuk belajar Bahasa mandarin semakin meningkat tiap tahun, yang dikarenakan pertumbuhan ekonomi China meningkat dan nilai ekspor China pun kian meningkat. Juga penduduk China pun terbanyak nomor satu didunia, dan sejumlah negara pun penduduknya beberapa masih menggunakan Bahasa Mandarin sebagai Bahasa Ibu seperti : Singapore, Malaysia yang berketerunan Tionghua, dan juga Taiwan. Dengan dilihat bahwa pengguna Bahasa Mandarin didunia cukup banyak, juga perdagangan yang dilakukan China ke negara lain, hal itu yang membuat semakin banyak orang tertarik untuk belajar Bahasa

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

mandarin. Oleh karena itu, penulis mempunyai keinginan untuk membuat sebuah tempat kursus Bahasa Mandarin yang akan menjadi peluang bisnis di Era Globalisasi ini. *Easy Learning Mandarin* ini juga memiliki keunggulan sendiri dari pesaing yakni dengan harga kursus yang dapat dijangkau oleh masyarakat kelas ekonomi menengah, sehingga mereka pun bisa belajar Bahasa Mandarin. Dan tidak hanya itu, penulis berencana akan menjalin kerjasama dengan Pusat Pembelajaran Bahasa Mandarin (PPBM) untuk melaksanakan ujian Hanyu Shuiping Kaoshi (HSK). Hanyu Shuiping Kaoshi (HSK) merupakan ujian yang diakui pemerintah China untuk mengetahui kemahiran Bahasa Mandarin kita sejauh mana, dan akan mendapatkan sertifikat resmi sehingga kelak dapat digunakan untuk kepentingan-kepentingan pribadi.

B. Analisis Pesaing

Salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu bisnis adalah kemampuan seorang wirausahawan dalam menganalisis pesaing agar dapat memahami kelebihan dan kekurangan pesaing. Untuk mempersiapkan strategi bersaing yang efektif, perusahaan harus mempelajari pesaing serta pelanggan aktual dan potensial. Perusahaan perlu mengkaji tujuan, strategi, kekuatan dan kelemahan pesaing. Perusahaan harus mengidentifikasi pesaingnya dengan menggunakan analisis industry dan analisis pasar. Selain itu perusahaan harus membuat perbandingan jasa, harga, lokasi, dan promosi yang dilakukan oleh pesaing terdekat. Dengan perbandingan ini, perusahaan dapat mengetahui kelemahan dan juga kekuatan pesaing sehingga perusahaan dapat memberikan tindakan untuk mengatasinya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Untuk memperoleh informasi mengenai pesaing, maka perusahaan perlu mengadakan analisis pesaing. Langkah – langkah dalam menganalisis pesaing menurut Husein Umar (2009 : 68) adalah :

1. Mengidentifikasi Pesaing

   Tahap ini dilakukan untuk mengetahui jumlah pesaing yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan dari pesaing, identifikasi ini meliputi :

   a. Jenis produk yang ditawarkan
   b. Melihat besarnya pasar yang dikuasai
   c. Identifikasi peluang dan ancaman
   d. Identifikasi keunggulan dan kelemahan

2. Menentukan Sasaran Pesaing

   Dengan melakukan dan menganalisa sasaran pesaing dengan tujuan untuk mengetahui arah gerak perusahaan dalam menghambat laju pesaing.

3. Identifikasi Strategi Pesaing

   Tujuan perusahaan dalam menjalankan usaha adalah untuk memenangkan persaingan. Oleh karena itu, setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk mematikan lawannya. Kita perlu mengetahui strategi yang dimiliki pesaing agar bisa menentukan langkah baik untuk bertahan ataupun menyerang.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

4. Analisa Kekuatan dan Kelemahan Pesaing

Identifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing dapat dilakukan melalui tahap – tahap berikut :

a. Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi dan kinerja pesaing.
b. Mencari tahu kekuatan dan kelemahan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia, teknologi, dan lobi di pasar.
c. Mengetahui *market share* yang dikuasai pesaing dan tindakan pesaing terhadap pelanggan.

5. Mengestimasi Pola Reaksi Pesaing

Perusahaan perlu mengetahui mentalitas pesaing tertentu jika ingin mengantisipasi tindakan atau reaksi pesaing atau pesaing lainnya. Masing – masing pesaing berinteraksi secara berbeda, ada yang bereaksi cepat, lambat, atau bahkan tidak bereaksi sama sekali. Beberapa pesaing hanya akan bereaksi terhadap serangan tertentu saja dan tidak untuk serangan lainnya, sehingga perusahaan akan dapat meramalkan pola reaksi pesaing.

6. Memilih Pesaing

Tahap terakhir adalah memilih pesaing, yaitu tahap dimana perusahaan memilih pesaing yang akan diserang.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dengan adanya analisis ini, diharapkan dapat diketahui kelebihan dan kelemahan pesaing sehingga dapat diperbaiki kelemahannya dan dapat meningkatkan kelebihannya. Berikut merupakan data kelemahan dan kelebihan pesaing dari *Easy Learning Mandarin* :

1. Mandarin Expert

   Alamat : Jalan Pemandangan. 1 No. 32 (Ruko Seven Eleven)

   Telepon : (021) - 62311394

   Kelebihan :

   - Lebih berpengalaman
   - Sudah memiliki banyak cabang
   - Brand yang sudah lebih dikenal masyarakat
   - Sebagai *agency* dalam membantu pengurusan dan pengantaran murid studi di China

   Kelemahan :

   - Karena terletak didalam ruko sevel, sehingga harus membayar uang parker
   - Terletak di wilayah macet
   - Biaya yang lebih mahal
   - Level kelas yang tidak selalu dibuka

2. Mandarin Fun Course

   Alamat : Pademangan 1 gang 22 no.7

   Telepon : 021 - 64710029

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Kelebihan :

- Telah membuka selama 2 tahun
- Dapat mengatur waktu fleksibel

Kelemahan :

- Tidak ada pembagian kelas per levelnya
- Tenaga pengajar adalah pendiri tempat kursus itu sendiri
- Hanya tersedia 2 tenaga pengajar

C. Analisis PESTLE (*Political, Economy, Social, Legal* and *Environment*)

Dalam membangun dan mengembangkan suatu bisnis, sebaiknya harus memperhatikan kekuatan eksternal. Perubahan dalam kekuatan eksternal (PESTLE) mengakibatkan perubahan dalam permintaan konsumen untuk barang industru dan konsumsi jasa, kekuatan eksternal mempengaruhi tipe produk yang dikembangkan, karakteristik dari strategi segmentasi pasar dan *positioning*, tipe jasa yang ditawarkan. Berikut faktor eksternal yang menjadi kunci perubahaan bagi bisnis :

1. *Politic* (Politik)

   Kondisi politik yang mendukung dan stabil di suatu negara sangat dibutuhkan demi kelangsungan investasi dan juga perkonomian termasuk usaha penyedia jasa. Sebagai pelaku bisnis harus dapat memperhatikan stabilitas politik, kebijakan pemerintah yang sangat dominan, yang dapat menjadi peluang maupun ancaman bagi bisnis.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Kondisi politik di Indoneisa terhadap bisnis penyedia jasa saat ini bisa menjadi peluang untuk *Easy Learning Mandarin* karena pemerintah terus mendukung usaha yang bisa membantu dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia di Indonesia.

2. *Economy* (Ekonomi)

Faktor ekonomi menjadi salah satu faktor berpengaruh bagi kelangsungan bisnis bimbingan belajar ini. Apabila perekonomian membaik, seseorang akan cenderung meningkatkan konsumsi. Jumlah penduduk yang banyak dan pertumbuhan ekonomi yang baik ini mendorong hasrat untuk meningkatkan pendidikan pada masyarakat yang menjadi modal bagi masyarakat nantinya untuk meningkatkan perekonomiannya terlebih menghadapi masa globalisasi. Dengan perekonomian yang baik maka akan meningkatkan daya beli masyarakat dalam mencari pendidikan yang lebih baik bagi masa depannya.

3. *Social* (Sosial)

Faktor – faktor sosial terpusat pada penilaian dari sikap konsumen dan karyawan yang mempengaruhi strategi. Perubahan social, budaya, demografi dan lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap hampir semua produk, jasa, pasar dan pelanggan. Tren saat ini di Indonesia yaitu memiliki pendidikan yang baik di era globalisasi. Pendidikan yang tinggi merupakan hal yang sangat wajib bagi masyarakat sekarang ini di tengah arus globalisasi yang terjadi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Pendidikan bukanlah lagi suatu kewajiban, tetapi sudah menjadi gaya hidup yang harus dipenuhi. Oleh karena itu saat ini banyak bermunculan bimbingan belajar yang menawarkan jasa pendidikan non formal bagi para peserta didik untuk semakin meningkatkan pendidikannya. Tren ini menjadikan segala hal tentang pendidikan menjadi peluang yang baik di masa yang akan datang.

4. *Technology* (Teknologi)

Dengan adanya teknologi maka peluang bimbingan belajar semakin besar, hal ini dikarenakan pendidikan menjadi lebih mudah didapatkan dan dipelajari. Hal ini membuat masyarakat menjadi lebih tertaik untuk belajar, karena dengan adanya teknologi membuat segalanya menjadi lebih mudah. Dengan adanya akses internet juga mempermudah para tenaga pendidik untuk meningkatkan kemampuan mengajar bagi para muridnya, baik dalam segi pelajaran maupun berbagai metode mengajar. Perkembangan teknologi memberikan peluang bagi dunia pendidikan, selain mempermudah mendapatkan berbagai informasi juga membuat pendidikan mudah di akses.

5. *Legal* (Hukum)

Legalitas sangat diperlukan bagi sebuah perusahaan dalam membangun usaha. Legalitas menjadi bukti bahwa sebuah perusahaan memang sudah diakui keberadaannya secara hukum. Oleh karena itu sebelum membangun bimbingan belajar, berbagai prosedur yang harus dipenuhi dalam rangka mendapatkan legalitas harus dilakukan agar bimbingan belajar dapat didirikan dan diakui secara hukum.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

6. *Environment* (Lingkungan)

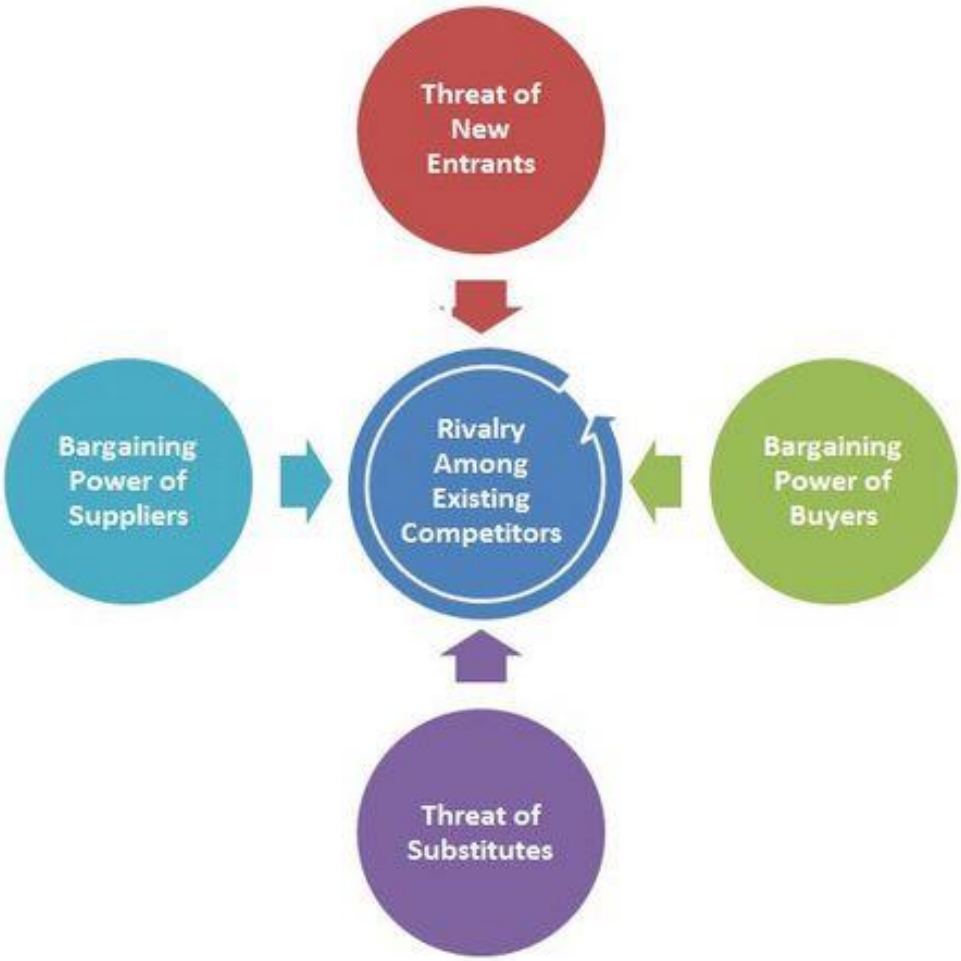
Lingkungan yang baik bagi sebuah lembaga bimbingan belajar merupakan lingkungan dimana masyarakat sangat memperhatikan pendidikan, lingkungan yang terdapat banyak sekolahan dan lingkungan yang cukup padat penduduknya. Dengan banyaknya sekolahan yang terdapat di lingkungan bimbingan belajar, maka hal ini menunjukkan banyaknya siswa yang dapat dijangkau di lingkungan tersebut serta padatnya penduduk yang menjadikan lokasi bimbingan belajar menjadi strategis sehingga penduduk dapat dengan mudah mengetahui lokasi bimbingan belajar tersebut.

D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Menurut Michael E.Porter dikutip dari buku (David 2013 : 105), *Porter's Five Forces Model* adalah metode yang banyak digunakan untuk menciptakan strategi diberbagai macam industri. Ada lima model kekuatan utama dalam persaingan suatu industri yang terlihat pada gambar 3.1, yaitu :

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Gambar 3.1
Porter's Five Forces Model



1. Persaingan diantara perusahaan yang sejenis (*Rivalry Among Existing Firm*)

Menilai apakah organisasi tersebut dapat bersaing dengan sukses didalam suatu pasar yang memberikan peluang – peluang keuntungan. Persaingan antara pemain industri dikatakan kuat, apabila :

a. Jumlah pesaing bertambah, serta ukuran perusahaan pesaing dan kapabilitasnya menjadi relatif sama.

b. Jika permintaan pasar menurun

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

c. Jika kondisi industri membuat pesaing menggunakan strategi pemotongan harga atau senjata kompetitif lain untuk meningkatkan unit volume penjualan secara signifikan

d. Jika biaya beralih ke brand lain lebih rendah

e. Jika biaya untuk keluar dari industri lebih tinggi dari pada biaya untuk tetap berada dalam industri dan besaing.

Persaingan dalam industri penyedia jasa pendidikan Bahasa Mandarin di satu tempat cukup rendah karena masih sedikit tempat kursus Bahasa Mandarin. Walaupun ada pesaing di wilayah yang sama, tetapi Easy Learning Mandarin menawarkan program yang berbeda dimana proses belajar mengajar tidak hanya melalui buku saja, tetapi juga ada penggunaan laptop dan *Projector* untuk memutar video yang berbahasa mandarin baik *film* maupun lagu guna melatih pendengaran murid dalam Bahasa Mandarin.

2. Kemungkinan masuknya pesaing baru (*Threat of New Entrats*)

Besar kecilnya ancaman dari pesaing baru tergantung pada hambatan masuk dan reaksi para pesaing yang telah ada dimana pendatang baru akan memasuki industri atau pasar tersebut. Jika hambatan masuk ke industri tinggi dan pendatang baru dapat dikalahkan oleh para pesaing yang telah ada, maka perusahaan secara nyata tidak akan mendapatkan ancaman serius dari pendatang baru.

Hambatan masuk dikatakan kuat apabila :

a. Skala ekonomi luas. Skala ekonomi mengarah pada upaya penurunan biaya perunit produk. Skala ekonomi menghalangi pendatang baru

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

karena faktor ini memaksa pesaing untuk memilih industry dengan skala besar (yang umumnya beresiko tinggi dan berbiaya tinggi) atau harus menerima profitabilitas yang rendah

b. Kebutuhan modal besar. Kebutuhan untuk menanamkan sumber daya keuangan yang besar agar dapat bersaing menciptakan hambatan masuk

c. Akses kesaluran distribusi yang luas. Hambatan masuk dapat ditimbulkan dengan adanya kebutuhan dari pendatang baru untuk mengamankan distribusi produknya.

d. Dilindungi oleh peraturan pemerintah. Kebijakan pemerintah dapat membatasi pendatang baru dengan peraturan perijinan, peraturan periklanan, dan sebagainya.

Dalam hal ini tingkat acaman dari pesaing baru yang cukup rendah dilihat dari strategi yang dilakukan dalam persaingan.

3. Potensi ancaman dari produk substitusi (*Threat of Subtitute Product*)

Produk pengganti dapat memberikan pilihan bagi pelanggan dan akan mengurangi keuntungan perusahaan. Tersedianya produk substitusi di pasar membuat pembeli membandingkan kualias, performa, dan harga produk dengan produk substitusinya, tekanan dari tiga faktor adalah :

a. Harga dari produk substitusi cukup atraktif bagi pembeli.

b. Apakah produk substitusi memiliki kualitas, performa, dan atribut lain yang dapat memuaskan pembeli.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

c. Tingkat kemudahan pembeli untuk beralih ke produk substitusi yang tersedia di pasar dengan harga atrakif sehingga menciptakan tekanan dalam persaingan.

Dalam anacaman ini produk substitusi cukup rendah, contohnya seperti guru *private*. Hal ini menjadi peluang untuk *Easy Learning Mandarin* karena menawarkan semi private dimana 1 kelas hanya untuk 8 orang murid.

4. Kekuatan tawar menawar dari pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Pemasok menyediakan dan menawarkan input yang diperlukan untuk memproduksi arang atau menyedia jasa oleh industri atau perusahaan. Organisasi di dalam suatu industri bersaing antar satu dengan lainnya untuk mendapatkan input seperti bahan baku dan modal. Apabila pemasok mampu mengendalikan perusahaan dalam hal penyedia input, sedang industri tidak mempunya kemampuan untuk mengendalikan pemasok, maka tawar industri menjadi lemah dan sebaliknya, posisi tawar pemasok menjadi kuat.

Kekuatan tawar penawar pemasok tinggi apabila :

a. Jumlah pemasok utama. Pemasok didominasi oleh beberapa perusahaan dan lebih terkonsentrasi dibandingkan industri dimana para pemasok menjual produknya.
b. Kurang ketersediaan substitusi. Pemasok tidak menghadapi produk pengganti lain untuk dijual ke industri.
c. Ancaman integrasi dari pemasok. Kelompok pemasok memperlihatkan ancaman yang meyakinkan untuk melakukan *forward integration*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

d. Biaya beralih pemasok. Biaya peralihan yang harus dikeluarkan cukup tinggi apabila berganti pemasok.

Dalam industri ini daya tawar pemasok cukup tinggi karena ketersediaan pengajar Bahasa Mandarin lebih sedikit dibandingkan dengan Bahasa Inggris.

5. Kekuatan tawar menawar dari konsumen (*Bargaining Power Buyers*)

Kekuatan daya tawar konsumen kuat apabila :

a. Jumlah konsumen yang sedikit. Semakin sedikit jumlah konsumen berarti semakin kecil kemungkinan memperoleh alteratif pembeli.
b. Daya beli konsumen rendah. Semakin rendah daya beli konsumen berarti semakin sulit penjual untuk memperoleh konsumen karena kemampuan konsumen sangat terbatas.
c. Biaya berganti merek rendah. Jika biaya yang harus dikeluarkan pembeli untuk beralih kepada brand pesaing atau produk substitusi adalah rendah, maka kekuatan kompetitif pembeli cukup kuat.
d. Loyalitas konsumen rendah. Semakin tinggi tingkat loyalitas konsumen, semakin kuat posisi tawar menawar mereka.

Dalam hal ini daya tawar konsumen dikatakan rendah di industri penyedia jasa pendidikan Bahasa Mandarin sehingga hal ini menjadi peluang untuk *Easy Learning Mandarin*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

E. Analisis Posisi dalam Persaingan

Analisis posisi bisnis dapat digunakan untuk mencermati resiko bisnis yang akan dihadapi oleh perusahaan.

Dalam memasuki persaingan, terdapat empat klasifikasi posisi bisnis menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2014: 562) yaitu, *market leader, market challenger, market follower*, dan *market nicher*

1. *Market Leader*

   The firm with the largest market share.

2. *Market Challenger*

   Runner-up firm that are fighting hard to increase their market share.

3. *Market Follower*

   Other runner-up firm that want to hold their share without rocking the boat.

4. *Market Nicher*

   Firms that serve small segments not being pursued by other firms.

Berdasarkan penjelasan tersebut, *Easy Learning Mandarin* termasuk dalam kategori *Market Challenger* karena *Easy Learning Mandarin* adalah perusahaan baru yang belum memiliki pangsa pasar yang luas, tetapi akan berusaha untuk mendapatkan pangsa pasar, sehingga dimasa yang akan datang *Easy Learning Mandarin* akan menjadi *Market Leader*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

F. Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix* / CPM)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

David (2013 : 113), "*The Competitive Profile Matrix* (CPM) *identifies a firm's major competitors and its particular strengths and weakness in relation to a sample firm's strategic position".*

Analisis ini membantu kita menganalisis siapakah pesaing yang menjadi lawan sejati kita sehingga kita dapat dengan mudah mengidentifikasi aspek – aspek yang harus kita kejar yang menjadi kelemahan kita berdasarkan perbandingan dengan lawan sejati kita. Analisis ini dapat dipermudah dengan menentukan *Key Success Factor* (KSF) untuk para pesaing perusahaan.

Faktor keberhasilan penting (*critical success*) dalam Matriks Profil Kompetitif mencakup isu – isu internal maupun eksternal; karenanya, peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah. Analisis perbandingan ini memberikan informasi strategis internal yang penting. Faktor kunci keberhasilan penting yang dipertimbangkan oleh *Easy Learning Mandarin* adalah sebagai berikut :

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Lokasi

   Lokasi dipilih sebagai salah satu faktor keberhasilan karena lokasi yang aman serta mudah dijangkau merupakan faktor yang akan membuat orang tua siswa didik merasa nyaman untuk menitipkan anaknya dalam melakukan kegiatan belajar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

2. Harga

Harga dipilih menjadi salah satu faktor keberhasilan karena konsumen biasanya melakukan perbandingan harga terlebih dahulu dari berbagai alternatif yang tersedia dalam menentukan keputusan untuk menggunakan produk tersebut. *Easy Learning Mandarin* menerapkan system harga regular dengan kualitas premium, serta sistem pembayaran yang semakin lebih murah jika konsumen membayar dalam jangka waktu beberapa bulan.

3. Tenaga Pengajar

Tenaga pengajar merupakan hal yang primer dalam usaha bimbingan belajar dikarenakan para pengajarlah yang akan menjadi sumber penyaluran jasa secara langsung kepada siswa. Kualitas tenaga pengajar pada sebuah bimbingan belajar menentukan kinerja, kesuksesan serta kelangsungan hidup bimbingan belajar.

4. Sistem Pengajaran

Sistem pengajaran yang diterapkan oleh setiap bimbingan belajar berbeda – beda, sistem ini menunjukkan seberapa efektif hasil akhir dari sistem tersebut kepada siswa didik. Metode pengajaran yang digunakan *Easy Learning Mandarin* dengan suasana yang nyaman, menyenangkan atau tidak membosankan, serta pengajar yang mampu mengadaptasikan suasana belajar.

5. Teknologi

Teknologi sudah semakin berkembang seiring berjalannya waktu. Sebagai pemilik bisnis yang *up to date* maka harus dapat mengikuti perkembangan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

teknologi yang sudah ada selain untuk mempermudah akses kepada siswa didik juga membantu orang tua siswa didik untuk mengontrol anaknya.

6. Fasilitas

Suasana yang nyaman di tempat bimbingan belajar serta sarana dan prasarana yang memadai dalam mendukung proses kegiatan belajar mengajar juga menjadi faktor penentu dalam keberhasilan bimbingan belajar ini. Kelas yang nyaman akan membuat siswa didik lebih berkonsentrasi dalam kegiatan belajar serta meningkatkan efektifitas dalam hal penyampaian materi.

7. Strategi Pemasaran

Pemasaran memegang peranan penting dalam suatu aktivitas bisnis dimana setiap bisnis harus memiliki strategi pemasaran yang baik demi kelangsungan hidup bisnis tersebut. Strategi pemasaran yang efektif akan memberikan dampak positif bagi bisnis itu sendiri. Sehingga pemilik bisnis dituntut untuk melakukan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif agar dapat bersaing dengan pesaing lainnya.

Easy Learning Mandarin memiliki 2 pesaing utama yaitu Mandarin Expert dan Mandarin Fun Course. Analisis ini digunakan untuk menggambarkan perbandingan antara *Easy Learning Mandarin* dan pesaing utamanya berdasarkan faktor – faktor keberhasilan penting yang berpengaruh pada bisnis tersebut.

Berikut ini tabel 3.1 yang menjelaskan *The Competitive Profile Matrix Easy Learning Mandarin* dan 2 pesaing utamanya :

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG(Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Tabel 3.1
Easy Learning Mandarin
Competitive Profile Matrix

Faktor Keberhasilan Penting	**Bobot**	***Easy Learning Mandarin***		**Mandarin Expert**		**Mandarin Fun Course**	
		Peringkat	**Nilai**	**Peringkat**	**Nilai**	**Peringkat**	**Nilai**
Lokasi	0.15	3	0.45	3	0.45	2	0.30
Harga	0.15	3	0.45	2	0.30	4	0.60
Tenaga Pengajar	0.20	3	0.60	4	0.80	2	0.40
Sistem Pengajaran	0.20	4	0.80	4	0.80	3	0.60
Teknologi	0.10	3	0.30	3	0.30	2	0.20
Fasilitas	0.10	3	0.30	3	0.30	2	0.20
Strategi Pemasaran	0.10	3	0.30	4	0.40	2	0.20
TOTAL	**1.00**	**3.20**		**3.35**		**2.50**	

Keterangan :

1. Bobot yang memiliki angka tertinggi merupakan faktor paling penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan, jika ada bobot yang sama berarti dianggap sama pentingnya.
2. Total bobot yang diberikan secara keseluruhan berjumlah 1.
3. Peringkat yang diberikan mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah.
4. Skor adalah hasil perkalian dari bobot dan peringkat.

G. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Kurtz (2008 : 45), SWOT *Analysis* adalah suatu alat perencanaan strategi yang penting untuk membantu perencana untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan kesempatan dan ancaman dari eksternal. Dengan analisis SWOT, perusahaan dapat melihat secara objektif lingkungan internal dan eksternal dari bisnis untuk membantu mencapai kesuksesan di masa depan.

Matriks *Strengths* – *Weakness* – *Opportunities* – *Threats* (SWOT) adalah sebuah alat pencocokan yang penting membantu para manajer mengembangkan 4 jenis strategi : strategi SO (kekuatan – peluang), strategi WO (kelemahan – peluang), strategi ST (kekuatan – ancaman), dan strategi WT (kelemahan – ancaman).

Strategi SO (SO *Strategic*) memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Semua pebisnis / manajer tentunya menginginkan organisasi mereka berada dalam posisi dimana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai trend an kejadian eksternal.

Strategi WO (WO *Strategic)* bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, peluang – peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan kekuatan tersebut.

Strategi ST (ST *Strategic*) menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisaasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung didalam lingkungan eksternal.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Strategi WT (WT *Strategic*) merupakan taktik *defensive* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal benar – benar dalam posisi yang membahayakan. Dalam kenyataannya, perusahaan semacam itu harus berjuang untuk bertahan hidup, melakukan merger, penciutan, menyatakan diri bangkrut, atau memilih likuidasi.

Berikut ini adalah analisis SWOT *Easy Learning Mandarin* :

1. ***Strengths* (Kekuatan)**
   a. Lokasi yang strategis dan dekat dengan perumahan, pertokoan maupun sekolah sehingga mudah dijangkau baik oleh konsumen maupun tenaga pengajar
   b. Jumlah murid dalam 1 kelas maksimal 8 orang
   c. Fasilitas yang memadai untuk mendukung kegiatan belajar mengajar
   d. Menggunakan metode pengajaran yang lebih mudah dimengerti oleh peserta didik
   e. Suasana belajar yang nyaman karena terkesan seperti rumah sendiri
   f. Terdapat pilihan paket dengan biaya terjangkau

2. ***Weakness* (Kelemahan)**
   a. Brand yang belum dikenal masyarakat luas
   b. Masih kurangnya pengalaman dalam bidang mengajar
   c. Pengajar yang kurang berpengalaman karena masih *fresh graduate*

3. ***Opportunities* (Peluang)**
   a. Masih sedikitnya tempat kursus bahasa mandarin di tempat sekitar

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

b. Semakin meningkatnya kepedulian masyarakat akan pentingnya bahasa mandarin untuk menghadapi era globalisasi

c. Banyaknya pemukiman warga serta sekolahan yang berada di sekitar tempat usaha

d. Masih sedikitnya lembaga bimbingan non formal yang dijalankan secara professional di daerah tersebut

e. Gaya hidup masyarakat yang semakin menyadari pentingnya pendidikan yang berkualitas

4. *Threats* (Ancaman)

a. Banyaknya pesaing lama yang sudah berpengalaman

b. Munculnya pesaing baru

c. Terdapat golongan pendapatan masyarakat yang berbeda

d. Warga yang komplain mengenai lahan parkir

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 3.2

Easy Learning Mandarin

Matrix SWOT

	***Strengths* (S)**	***Weakness* (W)**
	1. Lokasi yang strategis dan dekat dengan perumahan, pertokoan maupun sekolah sehingga mudah dijangkau baik oleh konsumen maupun tenaga pengajar 2. Fasilitas yang memadai untuk mendukung kegiatan belajar mengajar 3. Menggunakan metode pengajaran yang lebih mudah dimengerti oleh peserta didik 4. Suasana belajar yang nyaman karena terkesan seperti rumah sendiri 5. Terdapat pilihan paket dengan biaya terjangkau	1. Brand yang belum dikenal masyarakat luas 2. Masih kurangnya pengalaman dalam bidang mengajar 3. Pengajar yang masih *fresh graduate*
***Opportunities* (O)** 1. Masih sedikitnya tempat kursus bahasa mandarin di tempat sekitar 2. meningkatnya kepedulian masyarakat akan pentingnya bahasa mandarin untuk menghadapi era globalisasi 3. lembaga bimbingan non formal yang dijalankan secara professional di daerah tersebut 4. Gaya hidup masyarakat yang semakin menyadari pentingnya pendidikan yang berkualitas	**Strategi SO** 1. Meningkatkan promosi di lingkungan sekitar (S2, S3, S5, O1) 2. Tetap menjaga suasana nyaman selama proses belajar dengan tetap mempertahankan keprofesionalan bimbingan belajar (S4, O3)	**Strategi WO** 1. Melakukan promosi yang efektif ke masyarakat luas (W1, O1) 2. Mempelajari langkah – langkah cerdas dari kompetitor dalam meraih konsumen dalam bisnis kursus ini (W2, O4)
***Threat* (Ancaman)** 1. Banyaknya pesaing lama yang sudah berpengalaman 2. Munculnya pesaing baru 3. Golongan pendapatan masyarakat yang berbeda 4. Warga yang komplain mengenai lahan parkir	**Strategi ST** 1. Memberikan program yang meringankan dalam hal pembayaran (S5, T3) 2. Menjalin hubungan yang baik dengan tetangga dengan persetujuan kekeluargaan menangani pemakaian lahan parkir (S1, T4)	**Strategi WT** 1. Melakukan promosi yang efektif ke masyarakat luas (W1, T1, T2) 2. Melakukan perekrutan tenaga pengajar yang berkualitas (W2, T1)

Sumber : *Easy Learning Mandarin*

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Berdasarkan Tabel 3.2 di atas dapat dilihat bahwa *Easy Learning Mandarin* dengan menggunakan tabel Matrix SWOT bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal maupun eksternal perusahaan. *Easy Learning Mandarin* dengan menggunakan kekuatan dan peluang yang sudah dimiliki untuk mengembangkan lagi kelemahan dan ancaman yang harus dihadapi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.