

## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Analisis industri merupakan salah satu bagian dari analisis fundamental, biasanya dilakukan setelah kita melakukan analisis ekonomi. Ini merupakan tahapan penting yang harus kita lakukan sebagai wirausahawan untuk dapat mengidentifikasi peluang bisnis, investasi, return, dan resiko yang akan muncul. Sehingga analisis tersebut menjadi landasan dari bisnis yang akan dijalankan serta sesuai dengan apa yang diharapkan. Dan meminimalisir resiko yang mungkin muncul.

Hisrich (2013:196) menyatakan bahwa “Pengusaha harus melakukan analisis industri yang akan berfokus pada tren industri tertentu”. Berikut beberapa faktor yang mendukung serta mempengaruhi tren tersebut:

#### 1. Permintaan Industri

Permintaan yang berhubungan dengan industri seringkali tersedia dari berbagai macam sumber yang terpercaya. Pengetahuan mengenai kondisi pasar apakah sedang tumbuh atau turun, jumlah pesaing baru, dan kemungkinan berubahnya kebutuhan konsumen merupakan isu penting didalam memastikan potensial bisnis yang mungkin dicapai melalui bisnis baru.

#### 2. Persaingan

Umumnya para wirausahawan menghadapi ancaman dari perusahaan-perusahaan besar. Wirausahawan harus mempersiapkan diri dari berbagai macam ancaman dan harus waspada terhadap para





pesaingnya dengan memahami kekuatan dan kelemahan mereka, sehingga mampu menerapkan strategi yang tepat dan efektif.

### 3. Fokus pada market tertentu

Penentuan segmentasi pasar adalah sesuatu yang penting. Segmentasi pasar yang akan dibahas harus dapat menentukan dengan baik dan tepat sasaran disesuaikan dengan kualitas layanan yang disediakan. Penentuan pasar akan membantu tinggal perusahaan yang berfokus dalam pelaksanaan strategi pemasaran. Jika segmentasi ditentukan baik tujuan dan visi dan misi akan sulit dicapai.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Dalam memulai suatu usahanya seseorang harus dapat melihat suatu analisis tren pertumbuhan industri untuk melihat kelayakan suatu bisnis. Menurut Kotler dan Keller (2009:79), tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum dan durabilitas. Tren juga mengungkap bentuk masa depan dan dapat memberikan arah yang strategis. Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut.

*Arsir* adalah bisnis yang bergerak dibidang jasa desain interior dan arsitektur yang dimana merupakan salah satu industri kreatif. Masyarakat Indonesia saat ini semakin sadar betul akan kebutuhan jasa desain interior dan arsitek. Dimana peran desain interior untuk menciptakan kesatuan nada, irama, pola, warna, dan bentuk yang selaras antar perabotan dengan ruangan sehingga terciptanya suatu kenyamanan dalam ruangan. Disisi lain juga peran dari jasa *home design* ini juga dapat

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



menghitung anggaran dengan baik agar tidak terjadinya *overprice* pada suatu pembangunan serta dapat meningkatkan nilai jual pada bangunan.



Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Salah satu cara untuk melihat sebuah industri tersebut menarik untuk digeluti atau tidak adalah dengan melihat peluang yang ada di dalam lingkungan sekitar. Ada beberapa alasan mengapa jasa *home design* sangat diperlukan oleh masyarakat, perusahaan, dan pemerintah :

1. Menghemat dana

Meski terdengar aneh dan tidak masuk akal, tetapi menyewa tenaga profesional memang dapat menghemat uang Anda. Michelle Cortizo, seorang pakar desain dari New England, Amerika Serikat, mengatakan bahwa menggunakan jasa desain rumah bisa membantu menghemat karena menghindarkan Anda dari kesalahan-kesalahan akibat ketidaktahuan Anda. Ketika Anda memutuskan untuk menjual rumah misalnya, sentuhan tenaga profesional dapat meningkatkan nilai jual dan mendatangkan keuntungan lebih bagi Anda.

2. Memberikan sentuhan professional

Seorang tenaga profesional sudah memiliki pengalaman yang banyak, termasuk seorang desainer rumah. Mereka mampu merencanakan hingga mengeksekusi semua ide dengan baik. Dari awal, perencanaan akan berjalan lebih solid ketimbang Anda harus melakukan semuanya sendiri.

3. Perencanaan keuangan lebih terarah

Keuntungan menggunakan jasa desain rumah selain lebih hemat dana, juga dapat menghemat waktu dan tenaga Anda. Mereka tahu di mana

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



harus mendapatkan sumber daya, termasuk material yang tepat untuk ide yang Anda inginkan. Tahap ini dapat menghindarkan Anda dari menghabiskan terlalu banyak waktu untuk riset produk, merek, hingga proses membandingkan harga. Mereka akan melakukan semuanya untuk Anda dan mengarahkannya secara tepat guna.

4. Lebih banyak pilihan sumber daya

Para desainer profesional biasanya sudah memiliki kenalan yang bisa menyediakan sumber bahan baku dengan harga dan desain yang beragam. Dengan sumber daya yang lebih luas, desain rumah Anda tentunya akan dibuat lebih unik dan menarik dibandingkan desain hunian lainnya.

5. Menghubungkan langsung dengan kontraktor

Dengan pengalaman yang mereka miliki, desainer akan mampu menjembatani komunikasi Anda dengan kontraktor. Dengan begitu, desain yang direncanakan dapat dieksekusi dengan baik di lapangan. Desainer juga dapat memberikan masukan-masukan agar proses konstruksi bangunan dapat berjalan seperti yang direncanakan.

6. Memiliki banyak jaringan

Bayangkan Anda membangun rumah tanpa desainer profesional. Anda harus menemukan sendiri bahan baku, tenaga ahli untuk melakukan instalasi, hingga kebutuhan lainnya. Dengan jaringan luas yang mereka miliki, para penyedia jasa desain rumah profesional ini dapat menyediakan kontak dari tenaga-tenaga terkait yang dibutuhkan untuk pembangunan dan penataan rumah Anda.

7. Memberikan sentuhan yang lebih baik

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



*Highlight* dari desain rumah adalah sesuatu yang penting untuk membuat tampilan hunian Anda tampak berbeda. Para desainer ini mampu memikirkan sebuah ide yang berbeda untuk membuat rumah Anda tampak unik seperti yang diinginkan.

#### 8. Menambah nilai jual rumah

Seorang dekorator bisa membantu Anda untuk meningkatkan nilai jual dengan menambah nilai estetika rumah Anda. Dengan menggunakan jasa mereka, bukan hanya harga rumah Anda yang akan meroket, tetapi juga akan lebih cepat laku di pasaran.

Sumber : (<https://www.arsitag.com/article/8-alasan-mengapa-anda-perlu-jasa-desain-rumah>)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### B. Analisis Pesaing

Persaingan dalam bisnis adalah masalah yang tidak dapat dihindari. Oleh karena itu, perusahaan harus selalu mempersiapkan strategi dan taktik untuk selalu mendapatkan posisi yang optimal dan selalu menjadi pemimpin pasar.

Mengembangkan strategi, pertama kita harus melakukan analisis pesaing atau pesaing terdekat yang dianggap mengancam kelangsungan kegiatan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:528) analisis pesaing adalah “menyangkut identifikasi pertama dari pesaing dan menilai pesaing-pesaing lalu memilih pesaing mana yang akan diserang atau dihindari.

Pesaing yang penulis maksud adalah setiap perusahaan lain yang menawarkan serta menjalankan usahanya dalam industri yang relatif sama. Melalui analisis pesaing, penulis dapat memahami hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan

serta strategi-strategi apa saja yang tepat untuk mengatasi setiap ancaman yang dihadirkan oleh para pesaing perusahaan penulis tersebut.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:552-559), ada beberapa langkah dalam menganalisis para pesaing yaitu, pada halaman berikut :

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 penting

Dengan melakukan analisis 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.

4. Analisis kekuatan dan kelemahan pesaing

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

- a. Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi, dan kinerja pesaing.





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

**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.

- b. Mencari tahu kekuatan dan kelemahan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia, teknologi dan lobi di pasar.
- c. Mengetahui pangsa pasar 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 lainnya. Masing-masing pesaing bereaksi 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.

Berdasarkan langkah-langkah yang dipaparkan oleh Kotler dan Armstrong, maka ada 2 pesaing yang penulis temukan dari, *Home design* Arsir yaitu:

- |                     |  |
|---------------------|--|
| 1. Nama Usaha       | : INFORMA – LAMPUNG  |
| Segmentasi Konsumen | : Kelas Atas   |
| Lokasi              | : Jl. Jend. Sudirman No.4,<br>Enggal, Kec. Tj. Karang Pusat, Kota Bandar Lampung,<br>Lampung 34516 |
| Kualitas Produk     | : Baik   |
| Kenyamanan Tempat   | : Baik   |



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber dan menyebutkan sumber.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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.

No. Telepon	: 1-500-382
2. Nama Usaha	: Getto ID
Segmentasi Konsumen	: Menengah Atas
Lokasi	: BSD/ Gading Serpong, Tangerang
Kualitas Produk	: Baik
Kenyamanan Tempat	: Kurang Baik
No. Telepon	: +62 877 887 881 67

**Tabel 3.1**  
**Analisis Pesaing**

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
<b>INFORMA - LAMPUNG</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pelayanan dari team sales yang membuat banyak pembeli menjadi loyal customer</li> <li>2. Memiliki sebuah gerai</li> <li>3. Memiliki berbagai koleksi yang terbilang komplit</li> <li>4. Memiliki produk siap pakai</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga produk relatif mahal</li> <li>2. Variasi produk minim</li> <li>3. Tidak memiliki produk RAB</li> <li>4. Setiap perubahan nilai mata uang dapat berdampak pada harga yang melonjak</li> </ol>
<b>Getto ID</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki <i>workshop</i> di Bandar Lampung</li> <li>2. Memiliki variasi produk yang beragam</li> <li>3. Variasi produk dapat disesuaikan dengan keinginan <i>client</i></li> <li>4. Pelayanan yang cepat dan ramah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga relatif menengah atas</li> <li>2. Memiliki <i>based</i> di Tangerang</li> <li>3. Tidak memiliki gerai</li> <li>4. Tidak memiliki produk RAB</li> </ol>

Sumber: Home design Arsir



## C. Analisis Politic, Economic, Social, Technology, Environment, Legal (PESTEL)

### © Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis PESTEL merupakan analisis eksternal yang berada di luar perusahaan yang dapat menjadi peluang agar perusahaan atau bisnis dapat berkembang dan juga dapat menjadi ancaman bagi jalannya bisnis, karena dengan melakukan analisis PESTEL perusahaan dapat mengetahui segala risiko dan juga potensi suatu bisnis yang terkait dengan lingkungan eksternal.

Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap *Home design* Arsir yang dilakukan oleh penulis, pada halaman berikutnya :

#### 1. *Politic* (Politik)

Politik merupakan faktor yang mungkin mempengaruhi dalam bisnis. Dalam kondisi tertentu politik akan berpengaruh. Jika terjadi masalah dan menyebabkan perang atau kerusuhan maka aktivitas bisnis akan terhenti dan memberikan dampak negatif bagi seluruh sektor industri. Investor akan pergi menyebabkan kehilangan sebagian sumber dana. Ketika sumber dana berkurang, kemampuan produsen untuk memproduksi barang akan semakin sulit karena tidak ada daya beli untuk produksi. Kondisi politik berkaitan erat dengan kebijakan pemerintah. Di era pemerintahan Bapak Joko Widodo dan Bapak Ma'ruf Amin sekarang ini, setiap bentuk usaha khususnya UMKM mendapat kemudahan dalam mengurus perijinan. Melihat kondisi politik Indonesia saat ini, masalah perijinan usaha tidak akan menjadi masalah dalam mendirikan usaha. Presiden Joko Widodo pun menyampaikan kalau dirinya sangat optimistis industri kreatif bisa menjadi kekuatan Indonesia bersaing di kancah internasional. Maka dari itu, sebagai wujud nyata perhatian kepada industri

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.



kreatif, Jokowi mendirikan Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) pada masa jabatannya yang pertama dan pada masa jabatannya yang kedua menjadikan ekonomi kreatif sebagai kementerian. Namun dengan perijinan yang mudah tersebut, pesaing dari usaha serupa juga akan berkembang pesat mengingat besarnya peluang usaha.

## 2. *Economy* ( Ekonomi )

Pertumbuhan ekonomi yang meningkat, maka daya beli konsumen juga akan berkembang. Hal ini terjadi ketika pertumbuhan ekonomi yang berdampak positif pada masyarakat maka bisnis juga akan semakin meluas dikarenakan kenaikan pendapatan. Namun, jika yang terjadi sebaliknya maka setiap pengusaha yang ada harus berhati-hati karena dapat ikut berdampak pada bisnisnya. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang baik secara tidak langsung akan meningkatkan kebutuhan masyarakat yang akan berujung pada meningkatnya kekuatan daya beli masyarakat. Hal ini dapat menjadi peluang bagi *Home design* Arsir.

Pertumbuhan industri desain interior telah menjadikannya salah satu subsektor Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) Indonesia yang memiliki kontribusi sebesar 7.33% dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Asosiasi Himpunan Interior Desain Indonesia pun mengungkap bisnis interior desain mencetak pertumbuhan sebesar 50% sejak 2017. Industri furnitur tumbuh positif seiring dengan perkembangan desain interior yang didukung oleh *e-commerce*. Selain ditargetkan mencetak pertumbuhan sebesar 16 persen oleh Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia (HIMKI), pembelian furniture dari situs *e-commerce* alami peningkatan, yakni sebesar 23% dikutip dari :

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<https://youngster.id/featured/potensi-industri-desain-interior-masih-besar/>

Penulis juga melihat sebuah peluang yang bagus dari sektor konsumsi domestik (Coffee Domestic Consumption) pada 2019/2020 mencapai 294.000 ton atau meningkat sekitar 13,9% dibandingkan konsumsi pada 2018/2019 yang mencapai 258.000 ton dikutip dari :

<https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4826275/hasil-riset-kedai-kopi-di-ri-bertambah-2000-dalam-3-tahun>

dimana ini menciptakan pertumbuhan usaha kedai kopi hingga akhir 2019 mencapai 15%—20%, naik jika dibandingkan dengan 2018 dengan laju pertumbuhan positif tersebut penulis menyakini sebuah peluang dari *Home Design* akan kebanjiran orderan untuk menciptakan kedai-kedai kopi yang menarik kedepannya .

### 3. *Social* ( Sosial )

Prospek jasa interior akan semakin meningkat dari tahun ke tahun sebab semakin banyak masyarakat yang menghargai pentingnya menciptakan ruangan yang nyaman dan indah dengan menggunakan jasa desain interior. Dimana penciptaan suatu ruang yang menarik dan nyaman juga sudah disadari akan menjadi nilai yang lebih berkesan. Semakin meningkatnya animo masyarakat untuk berkumpul maupun beraktivitas di kedai kopi maupun restoran. Akan lebih banyak menarik kedai kopi maupun restoran menciptakan suasana yang *instagramable* dan *cozy*.

### 4. *Technology* ( Teknologi )

Pada masa saat ini sebuah teknologi sudah menjadi barang wajib, dimana ini menciptakan kita sebagai pelaku usaha harus terus mengikuti

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.



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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

perkembangan jaman. Jika kita sebagai pelaku usaha tidak mau mengikuti sebuah perubahan teknologi maka kita akan tidak mampu dapat bersaing.

Pada saat ini mayoritas pengerjaan mendesain suatu bangunan maupun interior dan eksteriornya sudah menggunakan *software-software* canggih di komputer.

*ArchiCAD* adalah perangkat lunak yang dikembangkan oleh *Graphisoft* untuk arsitek yang bekerja di industri konstruksi – teknik – arsitektur untuk merancang bangunan dari fase konseptual hingga fase konstruksi. Archicad memungkinkan arsitek untuk bekerja di lingkungan BIM (Building Information Modelling / Management).

*3D Max* adalah suatu *software* (Perangkat lunak) untuk membuat sebuah grafik vektor 3 dimensi dan animasi. *software* ini digunakan untuk membuat sebuah animasi, arsitektur rumah. Dimana dalam bidang desain *interior* sangat dibutuhkan untuk melihat desain visual yang nantinya akan tercipta.

5. *Environment* ( Lingkungan )

Sesungguhnya factor lingkungan tidak terlalu berdampak kepada bidang usaha ini, namun kami sebisa mungkin juga menyediakan lokasi usaha yang nyaman dan mudah dijangkau jika seorang *client* ingin datang langsung untuk berkonsultasi kepada kami. Karena kembali lagi kepada perkembangan jaman saat ini kegiatan konsultasi dapat dilakukan secara online. Sehingga lebih dapat menghemat tenaga dan waktu.

Didalam lingkungan kerja kami berusaha menciptakan suasana kantor yang begitu nyaman dan estetik dikarenakan kami ingin menampilkan

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.

sebuah kesan kepercayaan kepada setiap pelanggan kami yang datang bahwa mereka tepat memilih kami sebagai *partner*.

#### 6. *Legal* ( Legalitas )

Faktor terakhir dalam analisis PESTEL adalah hukum. Hukum sangat mempengaruhi jalannya sebuah bisnis. Suatu usaha yang tidak mempunyai surat izin yang jelas tidak akan bisa beroperasi. Surat izin mendirikan usaha, NPWP pemilik usaha dan sertifikat yang berhubungan dengan *Home Design* agar bisnisnya dapat berjalan lancar dan tidak akan terjadi masalah - masalah yang tidak diinginkan di kemudian hari. Tidak hanya perizinan tetapi *Home Design* Arsir juga harus memperhatikan peraturan pemerintah tentang ketenagakerjaan.

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

Menurut Fred R. David (2017:145), “lima model kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri.” Berikut lima model kekuatan utama dalam persaingan industri :

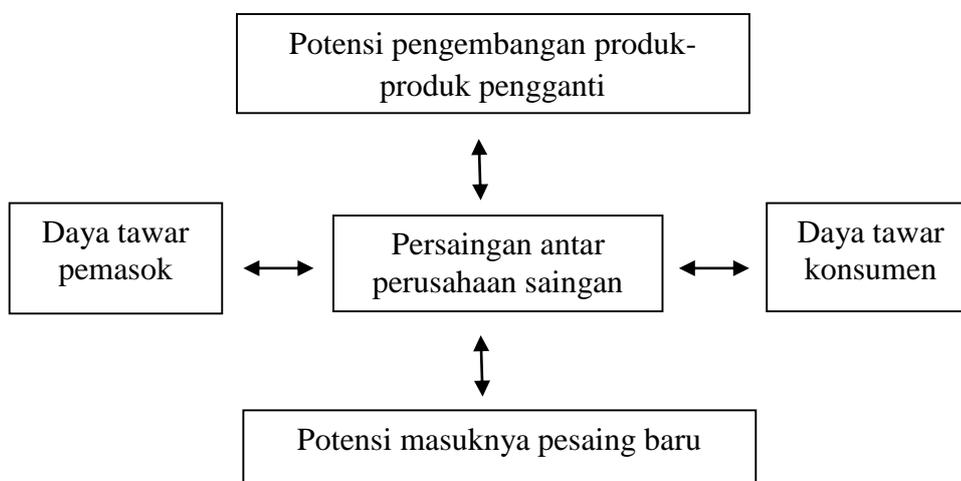
#### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Gambar 3.1

**Porter's Five Forces Model (Model Lima Kekuatan Porter)**



Sumber : Fred R. David Tahun 2012. Manajemen Strategis Konsep.Tj.Salemba  
4. Buku 1. Edisi 12. Hal 146

Penjelasannya sebagai berikut :

1 Persaingan Antar Perusahaan

Persaingan antar perusahaan saingan (*Rivalry Among Existing Firms*) biasanya merupakan kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif. Biasanya juga menawarkan produk dan jasa yang mirip Strategi yang dijalankan oleh perusahaan dapat berhasil jika ia memberikan keunggulan kompetitif dibanding strategi yang dijalankan perusahaan pesaing.

Perubahan strategi oleh satu perusahaan mungkin akan mendapat serangan balasan, seperti menurunkan harga, meningkatkan kualitas, penambahan fitur, penyediaan layanan, memperpanjang garansi, dan meningkatkan iklan

Dalam menjalankan bisnisnya, *Home Design Arsir* akan bersaing dengan *Getto ID* dan *Informa-Lampung*. Tingkat persaingan ini cukup



tinggi karena masing-masing usaha memiliki keunggulannya masing-masing. memiliki keunggulan memiliki pasarnya tersendiri karena sebagai pemain besar di Indonesia. Sedangkan Getto ID lebih memiliki keunggulan dalam hal penyegaran desain yang sesuai dengan kemauan konsumen , tetapi memiliki kekurangan dengan *based-nya* yang berada di Tangerang. Keunggulan dari *Home Design Arsir* adalah menyediakan desain-desain konseptual yang terbilang lebih *fresh*, menyediakan tempat yang berada di kota Bandar Lampung bagi mereka yang ingin melakukan konsultasi secara langsung dan tim kami juga dapat melakukan survey secara langsung. Dan yang harus diketahui kami juga memberikan produk Perancangan RAB (Rancangan Anggaran Bangunan).

## 2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Industri kreatif seperti ini masih sangat potensial untuk dimasuki oleh pesaing baru. Sehingga strategi yang dapat dilakukan oleh penulis adalah dengan menguatkan *brand image* terhadap konsumen dan melakukan inovasi produk sehingga konsumen tetap loyal terhadap produk.

Potensi masuknya pesaing baru cukuplah besar, mengingat besarnya peluang pada usaha ini dan proses perijinan yang cukup mudah untuk dilakukan. Banyak pesaing baru yang akan bermunculan dengan menawarkan kelebihan dan keunikannya masing-masing.

## 3. Potensi Pengembangan Produk-produk Pengganti

Substitusi produk dapat menjadi ancaman serius jika produk atau jasa dapat menjadi alternatif lengkap bagi konsumen. produk pengganti biasanya muncul sebagai produk utama memiliki harga tinggi sehingga

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

banyak orang yang mencoba untuk membuat pengganti. Ancaman produk pengganti sangat penting karena jumlah pesaing yang bisa membuat produk dengan konsep yang sama, sehingga strategi yang digunakan oleh *Home Design Arsir* adalah menjaga kualitas produk, mengintensifkan promosi di media sosial, dan selalu menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

#### 4. Daya Tawar Pemasok

Keberadaan dan peranan pemasok sangat krusial untuk bisnis yang bergerak dalam industri kreatif seperti ini. Tanpa pemasok maka sulit bagi usaha ini untuk dapat beroperasi. Pemasok maupun produsen ingin memberikan harga yang masuk akal, perbaikan kualitas, dan keuntungan. Oleh karena itu, perlu dicari *win-win solution*, dimana adanya kesepakatan sehingga kemitraan dapat terjalin dengan baik.

*Home Design Arsir* memiliki banyak pemasok untuk bahan baku dan juga perlengkapan yang selalu digunakan dalam kebutuhan penjualan. Pemasok dapat mempengaruhi industri dengan kemampuan mereka untuk menaikkan atau menurunkan harga dan kualitas bahan baku, sehingga penulis harus menjaga hubungan baik dengan *supplier* demi mendapatkan kualitas bahan baku yang terbaik dan harga yang stabil. Tetapi *Home Design Arsir* harus memiliki pemasok cadangan, sehingga ketika pemasok utama bermasalahan bisnis *Home Design Arsir* tetap akan berjalan dengan semestinya.

### C 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 Gie**





## 5. Daya Tawar Konsumen

Konsumen mencari produk yang dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan harga yang wajar. Butuh daya tarik khusus kepada konsumen, dan operasi maksimum mengerahkan konsumen. Dari sisi harga, konsumen saat ini sangat teliti dalam hal membandingkan harga dari sebuah produk, sehingga *Home Design Arsir* sangat mengutamakan kualitas dan jaminan yang ditawarkan dengan harga yang diberikan harus sesuai agar konsumen tidak merasa kecewa dengan apa yang mereka dapat dan dengan apa yang mereka keluarkan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### E. Analisis Faktor Kunci Sukses ( *Competitive Profile Matrix* (CPM))

Menurut Fred R. David (2013:113) , “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in relation to a sample firm’s strategic position*”. Yang artinya CPM adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Berikut adalah tabel analisis CPM *Home Design Arsir*, pada halaman berikut

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

<b>Critical Success Factor</b>	<b>Weight</b>	<b>Home Design Arsir</b>		<b>Informa - Lampung</b>		<b>Getto ID</b>	
		<b>Rating</b>	<b>Score</b>	<b>Rating</b>	<b>Score</b>	<b>Rating</b>	<b>Score</b>
Kualitas Produk	0.15	4	0.9	4	0.9	3	0.8
Harga	0.10	3	0.3	2	0.2	2	0.3
Variasi produk	0.15	4	0.8	3	0.5	3	0.7
Merek	0.05	2	0.2	4	0.9	2	0.5
Fasilitas Variasi Pembayaran	0.15	4	0.8	4	0.7	2	0.5
Pelayanan	0.20	4	0.8	3	0.6	3	0.7
Produk RAB	0.15	4	0.8	0	0.0	0	0.0
Rumah Produksi	0.05	0	0.0	3	0.5	3	0.7
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>4.6</b>		<b>4.3</b>		<b>4.2</b>

Sumber : Home Design Arsir

Dilihat dari **Tabel 3.2**, menunjukkan bahwa *Home Design Arsir* memperoleh total nilai tertimbang paling tinggi, yakni 4.6 yang artinya *Home Design Arsir* memiliki peluang yang besar. Namun, *Home Design Arsir* harus tetap melakukan antisipasi dengan cara menyiapkan strategi-strategi pemasaran yang dapat meningkatkan penjualan serta membuat para konsumen tetap memilih *Home Design Arsir* sebagai *partner* desain favorit mereka.

1. Ditaring 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## F. Analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats ( SWOT ) / SWOT

### C Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) **Matrix**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Fred R. David (2017:251) SWOT Matrix adalah sebuah alat pemaduan atau pemasangan yang penting yang dapat membantu manajer untuk mengembangkan empat jenis strategi yaitu strategi SO – *Strength and Opportunity* (Kekuatan dan Peluang), WO – *Weakness and Opportunity* (Kelemahan dan Peluang), ST – *Strength and Threat* (Kekuatan dan Ancaman), WT – *Weakness and Threat* (Kelemahan dan Ancaman). Berikut adalah analisis SWOT / Matrix SWOT

*Home Design* Arsir :

1. *Strengths* (Kekuatan)
  - a. Kualitas Produk
  - b. Harga yang terbilang masih terjangkau
  - c. Variasi Produk
  - d. Fasilitas Variasi Pembayaran
  - e. Pelayanan yang baik
  - f. Adanya produk RAB (Rancangan Anggaran Bangunan)
2. *Weakness* (Kelemahan)
  - a. Merek yang belum dikenal oleh masyarakat
  - b. Belum memiliki *warehouse* sendiri
3. *Opportunities* (Peluang)
  - a. Permintaan pasar akan desain interior semakin meningkat
  - b. Bahan baku yang relatif mudah didapatkan
  - c. Gaya hidup masyarakat yang cenderung konsumtif sehingga mempermudah pemasaran

- d. Teknologi & informasi yang semakin berkembang
4. *Threats* (Ancaman)
- a. Adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada
  - b. Selera masyarakat yang berubah – ubah
  - c. Adanya pesaing baru
  - d. Keadaan perekonomian yang lesu

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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 3.3

Matrix SWOT Home Design Arsir

	<i>Strengths (S)</i>		<i>Weaknesses (W)</i>		
	1 2 3 4 5 6	Kualitas Produk Harga terbilang masih terjangkau Variasi Produk Fasilitas Variasi Pembayaran Pelayanan yang baik Adanya Produk RAB (Rancangan Anggaran Bangunan)	1 2	Merek yang belum dikenal oleh masyarakat Belum memiliki <i>warehouse</i> sendiri	
	<i>SO Strategies</i>		<i>WO Strategies</i>		
1 2 3 4	Permintaan pasar akan desain interior terus meningkat Bahan baku yang relative mudah didapatkan Gaya hidup masyarakat yang cenderung konsumtif sehingga mempermudah pemasaran Teknologi & informasi yang semakin berkembang	1 2 3	Melakukan pendekatan dengan calon konsumen (S2, S3, O1, O3) Melakukan pemasaran dengan membuat website ataupun website yang sudah ada, memasarkan produk dengan aplikasi online (S1, S2, S3, S4, S5, S6, O1, O3, O4) Menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok tetap untuk menjaga kualitas produk (S1, S3, O2)	1 2 3 4	Melakukan pemasaran via media sosial (W1, O3, O4) Memberikan promo-promo yang bervariasi setiap bulannya agar menarik minat pembeli (W1, O1, O3) Menggunakan bahan baku yang berkualitas (W1, O2) Memperbanyak pemasok bahan baku (W2, O4)
	<i>ST Strategies</i>		<i>WT Strategies</i>		
1 2 3 4	Adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada Selera masyarakat yang berubah – ubah Adanya pesaing baru Keadaan perekonomian yang lesuh	1 2 3	Meminta pelanggan untuk memberikan testimoni yang berkaitan dengan lokasi, harga, dan pelayanan (S1, S2, S3, S4, S5, T1, T2) Rutin melakukan promosi baik online maupun offline (S1,S2,S3,S4,T1, T4) Melakukan inovasi produk (S3, T2,T3)	1 2 3 4	Memberikan desain yang menarik (W1, T1, T3) Memberikan pelayanan tambahan, seperti : gratis konsultasi, gratis desain kasar (denah 2 dimensi), garansi produk (W1, T3, T4) Memberikan berbagai pilihan pembayaran (W1, T4) Menjalin kerjasama tetap demi menjaga kualitas produk (W2, T3) Melakukan observasi dan evaluasi terhadap pesaing (W1, T1, T2, T3)

Sumber : Home Design Arsir

1. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian Gie)  
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.  
2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
3. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
4. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.