



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

#### A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Menurut Kotler dan Keller (2012:96) tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum dan durabilitas. Tren juga mengungkap bentuk masa depan dan dapat memberikan arah yang strategis. Pengertian yang dapat diambil dari Wikipedia (Agustus 2016) analisis tren adalah suatu metode analisis statistika yang digunakan untuk melakukan suatu estimasi atau peramalan pada masa yang akan datang.

Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut.

Industri merupakan kumpulan perusahaan yang memproduksi barang yang sama atau hampir sama. Sebelum pebisnis menjalankan usahanya, tentu pebisnis harus menganalisis lingkungan industri yang berkaitan terhadap bisnis yang akan dilakukan. Hal ini dilakukan pebisnis agar dapat mengetahui keadaan dan gambaran mengenai kondisi industri yang sedang terjadi saat ini serta pertumbuhan dalam industri yang dapat menciptakan peluang bagi bisnis.

Pertumbuhan industri jasa pelayanan tentu dipengaruhi oleh permintaan konsumen yang terus meningkat setiap waktu. Dengan tingginya tingkat pertumbuhan penduduk, tingkat kebutuhan masyarakat sebagai faktor utama untuk bertahan hidup turut meningkatkan pertumbuhan industri jasa. Pertumbuhan penduduk Indonesia yang menjadi faktor bertumbuhnya industri jasa dapat dilihat pada **Tabel 3.1**.

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 3.1**

**Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Wilayah DKI Jakarta Tahun 2013-2014**

Kab/Kota	Penduduk		Laju Pertumbuhan Penduduk	
	2013	2014	2012-2013	2013-2014
Jakarta Selatan	2.141.941	2.164.070	1,08	1,02
Jakarta Timur	2.791.072	2.817.994	1,01	0,96
Jakarta Pusat	906.601	910.381	0,41	0,41
Jakarta Barat	2.396.585	2.430.410	1,44	1,40
Jakarta Utara	1.711.036	1.729.444	1,10	1,07
<b>Jumlah</b>	<b>9.969.948</b>	<b>10.075.310</b>	<b>1,09</b>	<b>1,05</b>

Sumber: Tabel 1.1

Proyeksi ramalan pertumbuhan penduduk berdasarkan data sensus penduduk menjelaskan bahwa terdapat kenaikan jumlah penduduk setiap tahunnya. Hal ini menjadi peluang yang sangat besar untuk pertumbuhan industri jasa di Indonesia. Seperti yang diketahui sebelumnya, pertumbuhan penduduk yang meningkat setiap tahunnya dapat mempengaruhi meningkatnya permintaan masyarakat akan jasa pelayanan. Bagi masyarakat yang sudah menikah dan memiliki keluarga, jasa pelayanan penitipan anak mampu membantu para orangtua. Tuntutan mencukupi keluarga dengan kehidupan layak dengan hanya mengandalkan peran tunggal ayah sebagai pencari nafkah tidak mencukupi, sehingga peran tradisional ibu sebagai pengendali kehidupan rumah tangga tergeser untuk turut serta mendampingi ayah bekerja diluar rumah.

Disamping itu, seiring dengan terjadinya pergeseran nilai di masyarakat, termasuk yang diakibatkan meningkatnya pendidikan kaum wanita, ketertarikan kaum ibu untuk melakukan aktivitasnya diluar rumah juga berkembang. Pada dasarnya masalah pengasuhan anak timbul dimana para ibu memerlukan campur tangan dari pemerintah maupun swasta serta partisipasi dari masyarakat dalam usaha untuk menjaga anak mereka sewaktu bekerja. Oleh karena itu dibutuhkan suatu agen atau institusi sosial di

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



masyarakat yang memberikan pelayanan bagi masyarakat sebagai salah satu usaha kesejahteraan anak yang ditujukan untuk mengatasi masalah pengasuhan anak di kala ibu bekerja, yaitu “*daycare*”.

Di kota besar seperti Jakarta, jasa penitipan anak atau *daycare* menjadi salah satu alternatif dimana segmen pasar usaha ini adalah rumah tangga dengan suami dan istri yang bekerja dan tidak adanya bantuan untuk menjaga buah hati. Pada **Gambar 3.1** menunjukkan proyeksi jumlah penduduk dan laju pertumbuhan penduduk menurut kabupaten atau kota administrasi tahun 2013 hingga 2014. DKI Jakarta adalah provinsi dengan penduduk terpadat di Indonesia dimana kepadatannya mencapai lebih dari lima ribu jiwa per km<sup>2</sup> dengan penduduk sebanyak sepuluh juta jiwa. Penduduk Jakarta Timur adalah yang paling banyak diantara lima wilayah lainnya. Bila dilihat menurut pertumbuhannya, Jakarta Barat adalah wilayah dengan tingkat ekspansi penduduk yang paling cepat. Pertumbuhan hunian di Jakarta Barat menjadi salah satu pemicu pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi. Terlihat jumlah pertumbuhan penduduk dari tahun 2012 hingga 2013 meningkat 1,09% dan dari tahun 2013 hingga tahun 2014 meningkat 1,05%.

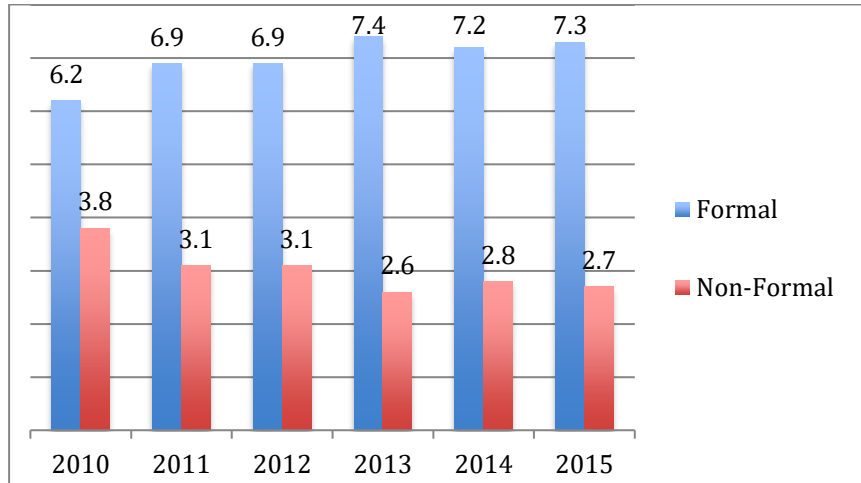
Untuk dapat melihat lebih jelas mengenai peningkatan penduduk yang signifikan, terdapat grafik yang menunjukkan penduduk DKI Jakarta yang bekerja pada sektor formal dan informal pada **Gambar 3.1**.

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**

**Penduduk DKI Jakarta yang Bekerja pada Sektor Formal dan Informal Tahun 2010-2014 (Presentase)**



Sumber: Gambar 1.1

Sejak tahun 2010 hingga tahun 2015, persentase penduduk yang bekerja di sektor formal terus menunjukkan peningkatan yang signifikan. Dari 62,09% di tahun 2010 naik menjadi 69,11% di tahun 2011 dan di tahun 2015 naik lagi menjadi 72,70%. Sebaliknya penduduk yang bekerja di sektor informal turun dari 37,91% di tahun 2010 menjadi 30,89% di tahun 2011, kemudian turun lagi menjadi 27,30% di tahun 2015. Kesempatan kerja di sektor formal dinilai lebih tinggi dibanding sektor informal karena banyaknya kegiatan usaha yang berlangsung secara formal kelembagaan seperti pada kantor-kantor dan badan usaha. Meningkatnya jumlah pekerja di sektor formal dapat mengindikasikan terjadinya peningkatan status maupun kesejahteraan pekerja. Pada tahun 2015, TPAK (Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja) di Jakarta sebesar 72,60%, meningkat sebesar 4,11% dari tahun sebelumnya. Angka ini menunjukkan meningkatnya jumlah penduduk usia kerja yang benar-benar aktif secara ekonomi untuk bekerja.

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.



Untuk dapat dianalisis lebih lanjut bagaimana perilaku konsumsi masyarakat terhadap jasa pelayanan penitipan anak, disajikan data yang dapat menggambarkan hal tersebut melalui **Tabel 3.2**. Pada **Tabel 3.2** akan dijabarkan data mengenai penduduk angkatan kerja di Jakarta menurut jumlah jam kerja dalam seminggu.

**Tabel 3.2**  
**Penduduk Angkatan Kerja Menurut Jumlah Jam Kerja Seminggu**  
**di DKI Jakarta Tahun 2014 -2015**

Jumlah Jam Kerja Seminggu	Agustus 2014			Agustus 2015		
	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1-7	8.845	17.896	26.741	15.301	13.046	28.347
(%)	0,30	1,06	0,58	0,52	0,72	0,60
8-14	27.740	44.136	71.876	37.617	53.096	90.713
(%)	0,94	2,60	1,55	1,29	2,95	1,92
15-24	62.175	103.459	165.634	66.492	99.535	166,027
(%)	2,12	6,11	3,57	2,27	5,53	3,52
25-34	108.873	92.466	201.339	95.266	122.123	217.389
(%)	3,70	5,46	4,35	3,26	6,79	4,60
35+*)	2.732.963	1.435.816	4.168.779	2.709.977	1.511.576	4.221.553
(%)	92,94	84,77	89,95	92,66	84,01	89,36
Jumlah	2.940.596	1.639.773	4.634.369	2.924.653	1.799.376	4.724.029
(%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber : Berita Resmi Statistik Provinsi DKI Jakarta, [www.jakarta.bps.go.id/](http://www.jakarta.bps.go.id/)

Secara umum, komposisi jumlah orang yang bekerja menurut jumlah jam kerja per minggu pada keadaan Agustus 2014 dan Agustus 2015 dapat dilihat pada **Tabel 3.2**. Pada Agustus 2014 dan Agustus 2015, penduduk bekerja dengan jumlah jam kerja kurang dari 8 jam per minggu persentasenya relatif kecil yaitu hanya 0,58% (Agustus 2014) dan 0,60% (Agustus 2015) dari total penduduk yang bekerja, atau sebanyak 26,74 ribu orang (Agustus 2014) dan 28,34 ribu orang (Agustus 2015). Sementara itu penduduk yang bekerja sebagai pekerja penuh waktu (*full time worker*), yaitu penduduk bekerja dengan jumlah jam kerja 35 jam atau lebih per minggu mencapai 4,16 juta orang (89,95 persen) pada Agustus 2014 dan 4,22 juta orang (89,36 persen) pada Agustus 2015.

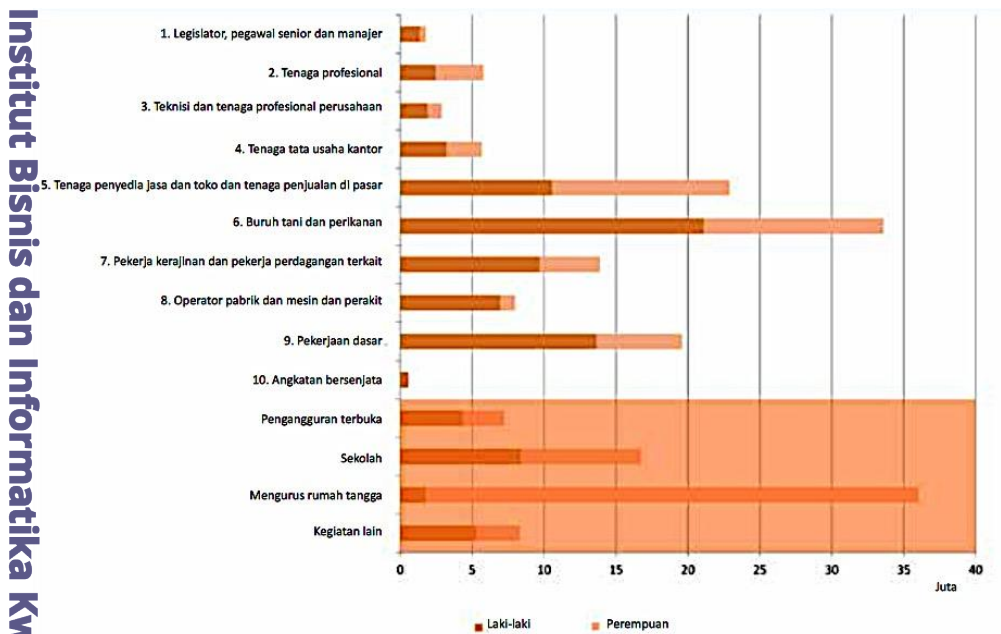
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Sehingga terlihat dalam setahun terakhir (Agustus 2014-Agustus 2015) terjadi peningkatan jumlah pekerja dengan jumlah jam kerja normal (35 jam atau lebih seminggu) sebesar 52,74 ribu orang tetapi terdapat penurunan persentase pekerja dengan jumlah jam kerja normal sebesar 0,59 poin. Jika dilihat menurut jenis kelamin pada Agustus 2015, terlihat pekerja perempuan yang bekerja di bawah jam kerja normal (1-34 jam selama seminggu) lebih tinggi dibandingkan pekerja laki-laki. Pekerja perempuan yang bekerja dibawah jam kerja normal sebesar 287,8 ribu (15,99%) sedangkan pekerja laki-laki sebesar 214,68 ribu (7,34%).

Pada **Gambar 3.2** akan dijelaskan segregasi gender dalam Partisipasi Angkatan Kerja di Indonesia. Pada gambar tersebut akan terlihat gambaran tentang segregasi pekerjaan atau pemisahan kelompok ras atau etnis secara paksa atas pekerjaan. Gambar tersebut juga akan menunjukkan serta menganalisa tentang pekerja yang hanya mempertimbangkan sebagian kecil perempuan usia kerja saja.

**Gambar 3.2**  
**Segregasi Gender dalam Partisipasi Angkatan Kerja di Indonesia**  
**Agustus 2014**



Sumber: BPS (2014) Keadaan Angkatan Kerja di Indonesia Agustus 2014, Jakarta



Berdasarkan **Gambar 3.2** dapat ditarik kesimpulan bahwa di Indonesia, tingkat partisipasi perempuan dalam angkatan kerja adalah sangat rendah, yaitu berkisar antara 50 hingga 55 persen selama lima tahun terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa ada banyak perempuan yang berada di luar dunia kerja. Banyaknya perempuan yang tidak berpartisipasi dalam angkatan kerja diakibatkan tanggung jawab keluarga, di mana ada banyak perempuan yang menyatakan bahwa mereka sepenuhnya terlibat dalam kegiatan rumah tangga. Situasi ini menegaskan adanya perbedaan gender dalam hal pembagian tanggung jawab keluarga dan peningkatan partisipasi perempuan dalam angkatan kerja kemungkinan besar dapat merubah sifat ketidaksetaraan gender di Indonesia. Analisa tentang tren dari waktu ke waktu menunjukkan adanya tren dilema terkait alasan perempuan untuk berada di luar angkatan kerja karena “kewajiban keluarga” atau memasuki angkatan kerja sebagai “pekerja keluarga tanpa upah” di sektor pertanian atau perdagangan sepanjang tahun.

Tren ini menunjukkan bahwa perempuan sangat rentan dan secara komparatif memiliki posisi lemah di pasar tenaga kerja, karena pembagian tugas berdasarkan gender di dalam rumah tangga serta kesulitan beralih dari pekerjaan di rumah ke pekerjaan di luar rumah. Kebijakan yang mendukung perempuan untuk berada di pasar tenaga kerja, melalui penyediaan cuti persalinan, pengasuhan anak dan pengaturan jam kerja yang fleksibel, serta program - program yang dapat membantu perempuan meningkatkan kualifikasi dan akses mereka di luar pekerjaan di sektor pertanian, dibutuhkan untuk mengatasi masalah struktural yang terkait dengan kinerja perempuan di pasar tenaga kerja Indonesia.

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.



Tempat penitipan anak yang khususnya berada di ibukota juga cenderung lebih menargetkan pasarnya kepada masyarakat kelas menengah keatas, juga kepada para orangtua khususnya kaum ibu yang rata-rata bekerja. Menciptakan tempat penitipan anak yang memiliki sistem pengasuhan dan perawatan anak yang baik di ikuti dengan sistem pembelajaran dengan standar nasional dan internasional tentu akan menjadi alternatif bagi para orangtua yang bekerja terutama membantu para ibu dalam merawat dan mengawasi anak-anaknya.

## B. Analisis Pesaing

Menurut David (2011:138), mengenai analisis pesaing bahwa mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang pesaing penting bagi perumusan strategi yang berhasil. Mengidentifikasi pesaing utama tidak selalu mudah karena banyak perusahaan memiliki divisi-divisi yang bersaing di industri yang berbeda.

Melalui analisis pesaing, perusahaan dapat mengetahui keunggulan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing, alasan pelanggan menggunakan produk yang dihasilkan oleh pesaing, dapat melakukan komunikasi terhadap faktor-faktor keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) secara efektif kepada pelanggan potensial. Selain itu dapat berpikir kreatif dan inovatif untuk melakukan perubahan guna meningkatkan nilai produk yang dihasilkan perusahaan dan dapat mengetahui kategori keinginan pelanggan yang tidak terpenuhi dengan menggunakan strategi *market niche* yaitu melakukan pengamatan terhadap apa yang diinginkan konsumen dan apa saja yang telah dilakukan oleh para pesaing, sehingga dapat mengetahui lebih detail mengenai kondisi pasar. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam analisis pesaing adalah mengenai identifikasi apa saja yang terlibat dalam bisnis tersebut, karena berdasarkan hasil identifikasi tersebut dapat diketahui pesaing utama perusahaan.





Selain itu harus diperhatikan selanjutnya adalah analisis atribut-atribut yang dimiliki pesaing lama. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan melakukan analisis *Strength, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) atas bisnis yang sedang dilakukan dibandingkan dengan pesaing utama. Analisis pesaing merupakan salah satu alat yang sangat penting untuk memulai secara kreatif memikirkan kembali strategi-strategi yang dimiliki perusahaan.

Oleh sebab itu, seorang wirausaha harus mengenal dengan baik persaingan seperti apa yang akan dihadapinya, selain itu seorang pengusaha juga harus dapat membuat keputusan yang tepat dengan cara mengoptimalkan sumber daya manusia, membentuk *team work* yang baik, menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan membuat strategi untuk memenangkan persaingan. Pengusaha harus selalu siap waspada siapa pesaingnya, apa saja kekuatan dan kelemahannya, strategi apa yang mereka gunakan, serta menetapkan dan merancang strategi terbaik dan paling efektif bagi perusahaan, sehingga perencanaan pemasaran yang diterapkan dapat berfungsi dengan baik dan maksimal.

Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* melakukan analisis pesaing dengan melakukan penilaian terhadap perusahaan sejenis yang berada di daerah sekitar tempat usaha, mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang tingkat kepuasan konsumen yang diharapkan dari perusahaan sejenis lainnya.

Untuk mendapatkan informasi para pesaing, dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

1. Melakukan kunjungan personal ke perusahaan pesaing dengan mengamati metode pengasuhan dan kinerja karyawan dalam berhadapan langsung dengan anak-anak



2. Memberikan pertanyaan atau kuesioner kepada konsumen yang telah menggunakan jasa *daycare* pada perusahaan pesaing untuk mengetahui kesan tentang mereka. Hal ini dilakukan untuk mengetahui dan mempelajari pendapat konsumen mengenai perbandingan kualitas pelayanan dan harga antara perusahaan yang akan didirikan nantinya dengan perusahaan pesaing.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Mencari informasi melalui internet mengenai perusahaan pesaing agar dapat mengetahui jenis-jenis pelayanan apa yang ditawarkan, fasilitas apa yang dimiliki dan promosi yang dilakukan oleh pesaing.

Penulis mengharapkan dengan adanya analisis pesaing ini dapat melihat keunggulan bisnisnya sendiri maupun kelebihan serta kekurangan pesaing, sehingga *entrepreneur* dapat memperbaiki kekurangannya dan meningkatkan kelebihannya untuk dapat menjadi lebih baik di masa yang akan datang. Tingkat persaingan untuk perusahaan jasa penitipan anak yang lengkap dan berkualitas bagus belum terlalu tinggi di daerah Jakarta dan sekitarnya sehingga peluang ini sangat besar bagi *Jungle Jam Daycare* untuk mendukung pencapaian usaha yang baik di mata masyarakat.

Berikut ini adalah daftar beberapa pesaing dari Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*:

- |                 |   |
|-----------------|---|
| 1. Nama Usaha   | : My Tootsie Bear Daycare   |
| Alamat          | : Bellagio Residence, Tower B,<br>Mega Kuningan Barat Kav E4.3,<br>Kuningan Timur, Setiabudi, Jakarta Selatan 12950 |
| Website         | : <a href="http://www.mytootsiebear.com">www.mytootsiebear.com</a>  |
| Nomor Telepon   | : 021-30029893  |
| Jam Operasional | : 07:00 – 19:00   |

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



2. Nama Usaha : Happy Hippo Daycare
- Alamat : Lippo Kuningan Mezzanine, Level 2, Unit B  
: Jl. HR Rasuna Said, Jakarta Selatan
- Website : [www.happyhippojakarta.com](http://www.happyhippojakarta.com)
- Nomor telepon : 021-29110092
- Jam Operasional : Senin - Jumat 07:00 – 18:00

Mengingat usaha-usaha tersebut telah berdiri terlebih dahulu maka selain merupakan pesaing, keduanya juga dapat dijadikan standar acuan pembelajaran bagi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* untuk terus bertahan dan berkembang agar dapat menjadi lebih baik di dalam industri jasa pelayanan perawatan dan penitipan anak.

### C. Analisis PESTEL

Di saat pebisnis menyusun strategi untuk menjalankan bisnisnya, diperlukan analisis baik mengenai lingkungan internal perusahaan maupun lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan internal dianalisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, sedangkan analisis lingkungan eksternal dilakukan guna mengetahui peluang dan acuan yang mungkin berpengaruh terhadap bisnis yang akan dijalankan. Untuk menganalisis lingkungan eksternal, pebisnis dapat menggunakan metode analisis PESTEL yang merupakan singkatan dari *Political, Economic, Social, Technology, Environment* dan *Legal*.

Analisis PESTEL merupakan analisis lingkungan eksternal yang meliputi pengaruh politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Faktor-faktor



tersebut dianalisis untuk melihat apakah faktor tersebut berpengaruh terhadap jalannya perusahaan. Jika berpengaruh apakah pengaruh tersebut dapat menjadi peluang atau sebaliknya yaitu menjadi ancaman yang perlu diatasi perusahaan.

Dengan mengetahui peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*, maka penulis mampu menyusun strategi dan mengatasi ancaman yang akan dihadapi. Oleh karena itu analisis lingkungan eksternal terhadap Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dijabarkan sebagai berikut:

#### 1. Aspek Politik

Risiko politik umumnya berkaitan dengan pemerintahan serta situasi politik dan keamanan di suatu Negara, jika situasi politik mendukung maka bisnis secara umum akan berjalan dengan lancar. Pengaruh politik terhadap usaha pelayanan jasa penitipan anak dapat dikatakan memiliki dampak yang sangat kecil. Sehingga kondisi politik Indonesia memiliki dampak yang netral untuk Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*.

#### 2. Aspek Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seluruh jenis usaha atau industri yang ada di pasar dimana salah satu faktornya adalah inflasi. Perubahan laju inflasi di Indonesia harus diperhatikan karena meningkatnya harga secara umum dan terus-menerus sehingga dapat berdampak negatif bagi kemajuan usaha pada saat ini dan dimasa yang akan datang. Dapat dilihat pada **Tabel 3.3** merupakan tingkat laju inflasi yang terjadi pada tahun 2015-2016.



**Tabel 3.3**  
**Tabel Laju Inflasi di Indonesia**  
**Tahun 2015 – 2016**

Bulan , Tahun	Tingkat Inflasi (%)
Januari 2015	6,96
Februari 2015	6,29
Maret 2015	6,38
April 2015	6,79
Mei 2015	7,15
Juni 2015	7,26
Juli 2015	7,26
Agustus 2015	7,18
September 2015	6,83
Oktober 2015	6,25
November 2015	4,89
Desember 2015	3,35
Januari 2016	4,14
Februari 2016	4,42
Maret 2016	4,45
April 2016	3,60
Mei 2016	3,33

Sumber : [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)

Kenaikan inflasi dapat menyebabkan kenaikan harga barang-barang secara keseluruhan. Hal ini dapat mempengaruhi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* karena akan mempengaruhi harga atas bahan persediaan, sehingga akan mempengaruhi elemen-elemen biaya operasional usaha lainnya menjadi meningkat dan dapat meningkatkan harga jual. Peningkatan harga jual akan mengakibatkan daya beli masyarakat akan menurun. Selain itu, hal lain yang perlu diperhatikan dari faktor ekonomi adalah rata-rata pendapatan perkapita dari data tersebut pengusaha dapat mengukur daya beli masyarakat, sehingga perusahaan bisa mengetahui apakah minat beli masyarakat sedang tinggi atau rendah.

Kondisi perekonomian tersebut dapat dipastikan memberikan dampak pada industri usaha pelayanan jasa perawatan dan penitipan anak *Jungle Jam Daycare* yaitu berupa ancaman yang cukup besar. Untuk itu perlu dilakukan strategi guna mengurangi dampak atas ancaman dari perekonomian.

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.



### 3. Aspek Sosial



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Kondisi sosial masyarakat sekarang ini cukup memberikan pengaruh positif bagi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare*. Perubahan gaya hidup masyarakat saat ini mulai berpindah menuju gaya hidup modern dan terus mengalami perkembangan dan peningkatan. Di Indonesia saat ini memasukkan anak dalam program *child-care* lebih banyak dipengaruhi oleh alasan tren atau mode. Faktor kondisi sosial seperti inilah yang dapat menciptakan sebuah peluang dalam bidang usaha bisnis ini dan menjadi peluang yang besar bagi *Jungle Jam Daycare*. Oleh karena itu perlu dibentuk strategi untuk lebih memanfaatkan peluang tersebut.

### 4. Aspek Teknologi

Pesatnya pertumbuhan teknologi dari waktu ke waktu menimbulkan tingginya ketergantungan setiap bisnis pada aspek teknologi. Setiap bisnis tidak terlepas dari aspek teknologi. Hal ini disebabkan teknologi sangat mempermudah proses bisnis baik dalam produksi, pencatatan, komunikasi, hingga menjadi sumber informasi masyarakat. Bahkan sumber daya manusia perlahan tergantikan oleh kecanggihan teknologi yang mampu meningkatkan jumlah produksi serta meningkatkan efisiensi biaya produksi.

Dengan seiring berjalannya waktu perkembangan teknologi terus mengalami perkembangan dan semakin canggih, hal ini membawa pengaruh bagi industri ini, yaitu dengan semakin canggih nya teknologi yang digunakan akan mempermudah proses kegiatan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* seperti menghitung keuangan perusahaan, publikasi dan promosi serta komunikasi dengan pihak internal maupun eksternal perusahaan.

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.



## 5. Aspek Lingkungan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Lingkungan di kota Jakarta khususnya lingkungan pada wilayah Rasuna Said, Kuningan Jakarta Selatan merupakan salah satu wilayah yang padat penduduk dan wilayah yang kerap dikunjungi masyarakat Jakarta mau pun masyarakat luar Jakarta. Selain itu lokasi dari apartemen Taman Rasuna berada di sekitar kawasan distrik yaitu kawasan dimana terdapat gedung-gedung perkantoran, apartemen, rumah sakit, pemukiman masyarakat, sekolah, dan lain-lain sehingga kondisi lingkungan dinilai sangat baik dan mendukung sehingga merupakan peluang usaha yang baik.

## 6. Aspek Hukum

Aspek hukum tidak pernah terlepas dari setiap kegiatan masyarakat, guna memberikan batasan atas tindakan atau aktifitas di negara tersebut. Hal ini berlaku juga untuk bisnis atau organisasi lainnya. Hukum yang mengatur jalannya bisnis menjadi batasan atas aktivitas bisnis sehingga jalannya aktivitas untuk mencari keuntungan tersebut tidak menyebabkan kerugian bagi pihak lain. Hukum dalam bisnis juga mengatur tentang legalitas atau pengesahan suatu usaha tersebut.

Legalitas tersebut meliputi pembuatan SIUP atau Surat Ijin Usaha Perdagangan yang diwajibkan untuk dimiliki oleh seluruh pengusaha. Aspek hukum dalam bisnis ini dipengaruhi oleh legalitas dan peraturan-peraturan pemerintah yang ada. Peraturan yang berdampak cukup besar adalah kenaikan Upah Minimum Rata-rata (UMR) di Jakarta yang kemungkinan akan mengalami kenaikan atau penurunan. Pada tahun 2016 menaikkan Upah Minimum Rata-rata sebesar 3,1 juta rupiah (menurut hasil sidang dewan pengupahan DKI Jakarta, 29/10/2015).

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.



Hal ini akan berpengaruh terhadap aspek keuangan bisnis *Jungle Jam*

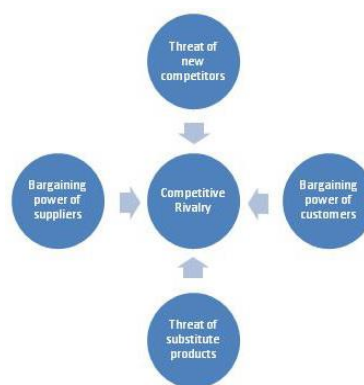
Daycare seperti pembayaran gaji karyawan, pembelian peralatan dan lain-lain, biaya operasional juga akan mengalami sejumlah perubahan yang tergantung akan tingkat UMR di tahun berjalan.

### D Lima Model Kekuatan Porter terhadap Persaingan

Menurut Fred R. David (2011:138), mengenai analisis pesaing bahwa “Mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang pesaing penting bagi perumusan strategi yang berhasil. Mengidentifikasi pesaing utama tidak selalu mudah karena banyak perusahaan memiliki divisi-divisi yang bersaing di industri yang berbeda”.

Porter mengemukakan terdapat lima kekuatan yang mempengaruhi strategi dalam industri. Menurut Fred R. David (2011:146), terdapat lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif merupakan pendekatan yang dapat digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di dalam industri. Lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter ditunjukkan oleh **Gambar 3.3** sebagai berikut.

**Gambar 3.3**  
**Lima Model Kekuatan Porter**



Sumber: *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case* (2011:146)

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.





## 1. Persaingan antar perusahaan saingan

Ⓒ Tekanan yang paling besar dari kelima kekuatan di kebanyakan industri adalah persaingan yang ada di antara perusahaan yang bersaing dalam sebuah pasar tertentu. Perusahaan-perusahaan dalam sebuah pasar bersaing untuk posisi tertentu dalam usaha mendapatkan keunggulan bersaing. Ketika suatu perusahaan menciptakan suatu inovasi atau mengembangkan suatu strategi yang unik dan mengubah pasar, perusahaan pesaingnya harus beradaptasi serta menghadapi risiko terlempar keluar dari bisnisnya. Tekanan ini membuat pasar sebagai tempat yang sangat dinamis dan kompetitif.

Dalam hal ini, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* merupakan industri yang menarik karena pesaing secara langsung yang khusus menyediakan jasa penitipan anak termasuk sedikit dibandingkan usaha jasa lainnya dan pesaing Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* yaitu *Happy Hippo Daycare* dan *My Tootsie Bear Daycare*.

## 2. Potensi pengembangan produk-produk pengganti

Produk pengganti atau produk substitusi dapat mengubah keseluruhan industri. Pada umumnya, suatu industri akan lebih menarik jika memiliki kondisi-kondisi sebagai berikut:

- Produk-produk substitusi yang berkualitas tidak langsung tersedia
- Harga produk substitusi tidak terlalu murah dibanding harga produk industri
- Biaya peralihan para pembeli ke produk substitusi tinggi

Berdasarkan hal diatas, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* memiliki ancaman produk substitusi yang termasuk rendah karena produk substitusi yang merupakan jasa yang ketersediaannya masih rendah di pasar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



### 3. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Ⓒ Masuknya pesaing baru merupakan faktor yang tidak dapat dihindari oleh setiap bisnis. Bisnis yang sehat tentu harus menerima pesaing baru yang akan masuk. Ancaman dari pendatang baru dapat dilihat dari mudah tidaknya pesaing untuk memasuki bisnis tersebut.

Semakin besar kumpulan calon pemain baru dalam suatu industri, semakin besar pula ancamannya bagi perusahaan yang telah ada dalam suatu industri, semakin besar pula ancamannya bagi perusahaan yang telah ada di dalam industri tersebut. Berdasarkan hal ini, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* memiliki tingkat masuknya pemain baru yang cukup tinggi karena jenis usaha yang mudah ditiru dan besarnya pangsa pasar yang dapat dijadikan target.

### 4. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok juga merupakan faktor yang mempengaruhi industri terutama bisnis yang digeluti. Besar kecilnya ancaman dari pemasok ditentukan berdasarkan besar atau kecilnya halangan untuk memperoleh produk dari pemasok.

Semakin besar daya tarik yang dimiliki para pemasok bahan mentah penting, semakin rendah daya tarik industri tersebut. Umumnya, sebuah industri akan menarik jika ada kondisi-kondisi berikut ini, yaitu :

- a. Ada banyak pemasok
- b. Ada produk-produk substitusi yang tersedia untuk berbagai barang yang di sediakan oleh pemasok.
- c. Mudah untuk berpindah dari satu pemasok ke pemasok lainnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



Berdasarkan daya tawar pemasok industri, Usaha Tempat Penitipan Anak

**C** *Jungle Jam Daycare* tidak memiliki pemasok tetap tetapi lebih menekankan kepada perekrutan karyawan dan *care giver* untuk bekerja sama dengan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* sebagai sumber daya manusia yang melamar bekerja di *Jungle Jam Daycare*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 5. Daya Tawar Konsumen

Konsumen merupakan faktor yang paling utama dan sebagai penentu berjalannya bisnis tersebut atau tidak. Dapat dikatakan bahwa konsumen merupakan harta perusahaan yang paling utama dan benar adanya istilah mengenai “konsumen adalah raja”.

Tentu segala bisnis membutuhkan konsumen, namun tidak sedikit konsumen yang melakukan daya tawar yang tinggi terhadap produk yang ditawarkan. Untuk itu perlu adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta mengerahkan kekuatan layanan yang maksimal untuk konsumen. Dengan mengutamakan kepuasan konsumen, diharapkan konsumen akan memberikan loyalitas kepada usaha yang dijalankan, sehingga dengan loyalitas konsumen yang tinggi akan menurunkan daya tawar konsumen.

Dalam hal ini Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* merupakan industri yang menarik karena memiliki banyak konsumen yang dibuktikan dengan perkembangan dan pertumbuhan masyarakat yang semakin produktif dan sibuk sehingga membutuhkan bantuan jasa penitipan anak untuk membantu para orang tua yang sibuk bekerja dan tidak memiliki cukup waktu untuk merawat anaknya.

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.



## E. Analisis Posisi Dalam Persaingan

Analisis posisi perusahaan dalam persaingan dapat dilihat dengan menggunakan metode *Product Life Cycle* atau yang biasa dikenal dengan Siklus Hidup Produk.

Menurut Kotler dan Keller (2012:332) sebuah produk memiliki siklus hidup, yang berarti mengatakan tentang empat hal berikut:

1. Produk mempunyai usia yang terbatas. Dimana jika produk mencapai usia dewasanya, perlu dilakukan pengembangan untuk mendaur ulang siklus hidup produk.
2. Penjualan produk melalui tahap-tahap berbeda, setiap tahap mempunyai tantangan, peluang, dan masalah berbeda bagi penjual.
3. Laba naik dan turun pada berbagai tahap siklus hidup produk.
4. Produk memerlukan strategi pemasaran, keuangan, manufaktur, pembelian, dan sumber daya manusia yang berbeda dalam setiap tahap siklus produk.

Siklus hidup produk umumnya dapat digambarkan ke dalam kurva siklus hidup produk. Kurva tersebut menggambarkan tahapan-tahapan dalam produk yang terdiri atas empat tahap. Keempat tahapan tersebut meliputi tahap pengenalan produk (*Introduction*), tahap pertumbuhan produk (*Growth*), tahap kedewasaan produk (*Maturity*), dan tahap penurunan produk (*Decline*).

### 1. Tahap Pengenalan Produk (*Introduction*)

Tahap ini umumnya merupakan tahap dimana produk baru diperkenalkan kepada calon konsumen. Periode pertumbuhan penjualan masih lambat ketika produk diperkenalkan di pasar dikarenakan calon konsumen belum memiliki kesadaran merek dan produk.

© 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.



Dalam tahap ini pemasaran sangat gencar dilakukan untuk meningkatkan kesadaran merek pada para konsumen. Perusahaan juga tidak mendapatkan laba karena pengeluaran yang besar untuk pengenalan produk.



### 2. Tahap Pertumbuhan Produk (*Growth*)

Pada tahap ini, produk telah dikenal dan telah diterima oleh konsumen. Periode penerimaan pasar cepat serta permintaan tinggi. Promosi yang dilakukan mulai berkurang dikarenakan kesadaran konsumen akan produk tinggi. Namun persaingan mulai masuk ke dalam tahap ini, karena sangat terbukanya ruang untuk masuk dan bersaing. Perusahaan pada tahap ini mendapatkan laba yang tinggi akibat permintaan yang tinggi.

### 3. Tahap Kedewasaan Produk (*Maturity*)

Pada tahap kedewasaan produk, terjadi penurunan pertumbuhan penjualan dikarenakan produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial. Perusahaan juga harus menghadapi persaingan yang sangat meningkat. Peningkatan persaingan tersebut menyebabkan pangsa pasar yang diperoleh semakin sedikit.

Pada tahap ini laba cenderung stabil bahkan dapat menurun. Untuk menghindari tahap penurunan (*Decline*) diperlukan strategi yaitu modifikasi produk, modifikasi pasar, dan modifikasi program pemasaran.

### 4. Tahap Penurunan Produk (*Decline*)

Pada tahap ini terjadi penurunan penjualan dikarenakan beberapa alasan, yaitu kemajuan teknologi, perubahan selera konsumen, dan peningkatan persaingan domestik dan luar negeri. Dengan terjadinya penurunan penjualan, beberapa perusahaan akhirnya menarik diri dari pasar dan perusahaan yang tersisa mungkin mengurangi jumlah produk yang ditawarkan karena sedikitnya permintaan.

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 menghadapi tahap ini, perusahaan harus menetapkan sistem untuk mengidentifikasi produk yang lemah melalui beberapa departemen serta melakukan strategi untuk pemasaran dan pengembangan produk.

Pada siklus hidup produk, posisi jasa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* masih berada pada tahap pengenalan produk. Jenis pelayanan jasa yang ditawarkan *Jungle Jam Daycare* pada umumnya sama seperti tempat penitipan anak atau *daycare* lainnya sehingga perlunya program pemasaran yang lebih untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai jenis pelayanan khusus yang membedakan *Jungle Jam Daycare* dengan *daycare* lainnya.

Dalam hal persaingan pada tahap pengenalan, tingkat persaingan belum tinggi seperti halnya pada tahap kedewasaan. Untuk itu, Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* masih memiliki peluang untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar melalui pelayanan-pelayanan serta fasilitas yang berbeda dari tempat penitipan lainnya.

#### F. Analisa *Competitive Profile Matrix*

Untuk melihat lebih jelas mengenai persaingan yang ketat antara Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dengan kedua pesaing potensial, maka metode CPM (*Competitive Profile Matrix*) dapat digunakan. Metode CPM sendiri dapat menunjukkan kekuatan dan kelemahan pesaing, sehingga Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dapat mengetahui keunggulan dan kelemahannya dibandingkan dengan pesaing. Metode CPM sendiri memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

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.



## 1. *Critical Success Factor (CSF)*

**C**ritical Success Factor atau faktor penentu keberhasilan merupakan faktor-faktor terpenting yang mempengaruhi keberhasilan organisasi. Faktor tersebut digambarkan secara luas tanpa memasukkan data yang spesifik dan faktual. Faktor ini diambil berdasarkan analisis khusus dari penentu keberhasilan industri terkait. Faktor penentu keberhasilan ini merupakan ringkasan informasi dari hasil evaluasi kondisi internal perusahaan yang kemudian ditarik unsur yang memiliki pengaruh terbesar dengan perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan itu sendiri serta perusahaan pesaing utama dalam industri.

## 2. *Rating*

*Rating* atau yang dikenal sebagai peringkat merupakan penilaian terhadap CSF. *Rating* sendiri mampu menunjukkan kekuatan dan kelemahan perusahaan yang ditentukan dari elemen yang telah disebutkan pada faktor penentu keberhasilan. Peringkat tersebut berskala satu sampai empat, dimana peringkat satu merupakan kelemahan utama perusahaan, peringkat dua merupakan kelemahan *minor*, peringkat tiga merupakan kekuatan *minor*, dan peringkat empat merupakan kekuatan utama perusahaan.

## 3. *Weight*

*Weight* atau bobot menunjukkan kepentingan relatif dari faktor yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam industri. Bobot merupakan besar atau kecilnya pengaruh dari *Critical Success Factor* atau Faktor Penentu Keberhasilan yang dituangkan secara kuantitatif agar dapat secara riil melihat besarnya pengaruh. Semakin besar bobot tersebut maka semakin besar pula pengaruh masing-masing faktor. Bobot tidak boleh melebihi angka 1 (satu), karena nilai 1 (satu) tersebut dianggap sebagai 100%.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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 IBI RKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI RKG.



4. *Weight Score*

*Weight Score* atau nilai tertimbang merupakan hasil perkalian antara masing–masing *rating* atau peringkat dengan masing–masing *weight* atau bobot.

5. *Total Weight Score*

*Total Weight Score* atau total nilai tertimbang merupakan penjumlahan dari semua nilai tertimbang. Nilai akhir harus berkisar antara 1,00 hingga 4,00. Nilai rata – rata CPM adalah 2,50.

Jika nilai dari hasil penjumlahan lebih besar dari 2,5 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan sudah memiliki kekuatan dalam industri dan dianggap mampu bersaing. Jika total skor yang didapat kurang dari 2,5 maka dianggap perusahaan tersebut belum memiliki kekuatan dalam industri dan belum mampu bersaing. Berikut hasil *Competitive Profile Matrix* Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* yang dibandingkan dengan kedua pesaing potensianya yang tertuang dalam **Tabel 3.4**

**Tabel 3.4**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Competitive Profil Matrix**

Factor Penentu Keberhasilan	Bobot	<i>Jungle Jam Daycare</i>		<i>Happy Hippo</i>		<i>My Tootsie Bear</i>	
		<i>Rating</i>	Skor	<i>Rating</i>	Skor	<i>Rating</i>	Skor
<i>Service Quality</i>	0.20	3	0.60	4	0.80	3	0.60
<i>Price</i>	0.15	3	0.45	3	0.45	2	0.30
<i>Professional Staff</i>	0.15	4	0.60	4	0.60	3	0.45
<i>Facilities</i>	0.25	3	0.75	3	0.75	3	0.75
<i>Location</i>	0.10	4	0.40	4	0.40	3	0.30
<i>Differentiation</i>	0.15	4	0.60	3	0.45	4	0.60
Total	1.00		3.40		3.45		3.00

Sumber: *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

Dari **Tabel 3.4** yang menjelaskan *Competitive Profile Matrix* berikut, dapat dilihat bahwa terdapat faktor penentu keberhasilan usaha pada kolom pertama. Faktor yang pertama merupakan *Service Quality* atau kualitas jasa. Tentu seorang pebisnis yang

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 mengemukakan 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



dikatakan sukses adalah pebisnis yang menawarkan barang atau jasa dengan kualitas yang unggul, begitu juga dengan bisnis *Jungle Jam Daycare* ini. Kualitas pelayanan jasa dapat dikatakan baik jika sesuai dengan metode pembelajaran dan perawatan yang sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP). Faktor kedua adalah harga, dimana harga merupakan timbal balik atas pelayanan yang diberikan pada pelanggan. Dalam jenis usaha jasa penitipan anak, harga merupakan faktor kunci yang cukup besar dampaknya dalam persaingan usaha ini dikarenakan pelanggan yang relatif merupakan kaum ibu atau orangtua cukup sensitif terhadap harga yang ditawarkan atas jasa yang serupa.

Faktor ketiga adalah *professional staff* yaitu dimana usaha penitipan anak *Jungle Jam Daycare* memiliki keunggulan pada tenaga kerja. Tenaga kerja yang bekerja merupakan yang ahli di bidangnya seperti guru atau pengasuh, guru pendamping atau pengasuh pendamping, dokter anak, psikolog anak atau orangtua dan tenaga kerja lainnya.

Faktor berikutnya adalah fasilitas, yaitu fasilitas-fasilitas apa saja yang mendukung dan yang dapat disediakan oleh *Jungle Jam Daycare* untuk memenuhi permintaan yang ada. Faktor sukses selanjutnya adalah lokasi usaha tersebut didirikan, hal ini menjadi faktor kunci terhadap kemudahan pelanggan mencapai lokasi usaha dan kemudahan perusahaan mencapai konsumen.

Faktor yang terakhir adalah *Differentiation* atau diferensiasi jasa, yaitu semua kecatatan produk atau jasa yang dilakukan seorang pengusaha atau pelaku pasar untuk menciptakan sebuah perbedaan yang bertujuan memberikan nilai lebih kepada para konsumen. Faktor yang menjadi kunci keberhasilan tersebut tentu diambil dari beberapa sumber, yaitu hasil wawancara dengan pelanggan serta hasil wawancara dengan



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.



narasumber yaitu pengelola tempat penitipan anak, hasil analisis menurut perhitungan serta tanggapan dari penulis. Peringkat dari pesaing sendiri, penulis dapatkan melalui pengamatan langsung, wawancara dengan karyawan pesaing dan wawancara dengan pelanggan dari pesaing.

Untuk menarik kesimpulan akhir dari CPM tersebut, dilakukanlah perkalian antara masing-masing bobot dengan peringkat yang sudah dicantumkan (*weight score*). Kemudian hasil dari perkalian tersebut dijumlahkan untuk mendapat kesimpulan akhir (*total weight score*). Hasil dari total nilai tertimbang tersebut adalah 3,45 dan dapat dikatakan bahwa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* memiliki nilai yang hampir sama atau mendekati pesaing terkuatnya yaitu *Happy Hippo*. Namun dalam interpretasi perusahaan yang memiliki nilai lebih rendah belum tentu lebih buruk daripada perusahaan dengan nilai lebih tinggi. Angka-angka tersebut hanya menggambarkan kekuatan relatif dari suatu perusahaan dan menggambarkan bahwa masing-masing perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan di bidang berbeda-beda.

### G. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (*SWOT Analysis*)

Analisis SWOT adalah singkatan dari analisis *Strength, Weakness, Opportunity dan Threat*. Menurut Fred R. David (2011:17), peluang dan ancaman berasal dari kondisi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, teknologi dan pesaing serta berbagai kejadian yang dapat berdampak buruk atau baik bagi organisasi di masa depan. Sementara kekuatan dan kelemahan adalah hal yang bisa dikontrol oleh organisasi. Mereka dapat muncul di berbagai fungsi manajemen seperti *finance, marketing*, produksi, *Research and Development (R&D)* dan sistem informasi manajemen.



Dari hal tersebut, maka Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* menjabarkan setiap kriteria yang menjadi faktor kekuatan internal perusahaan, kelemahan internal perusahaan, kesempatan dari lingkungan eksternal perusahaan, dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan, yaitu:

#### 1. Kekuatan (*Strength*)

*Strength* adalah faktor-faktor internal positif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Kekuatan dari Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* antara lain :

- a. Harga yang ditawarkan oleh *Jungle Jam Daycare* dapat dikatakan terjangkau oleh konsuen dan sesuai dengan pelayanan jasa yang diberikan di bandingkan pesaing lainnya.
- b. *Jungle Jam Daycare* memiliki fasilitas yang lengkap karena lokasi usaha yang merupakan di hunian apartemen, sehingga fasilitas apartemen dapat digunakan sebagai fasilitas usaha (fasilitas bersama karena kepemilikan).
- c. *Jungle Jam Daycare* memiliki standarisasi pengasuhan dan pembelajaran yang sesuai dengan peraturan pendidikan dan penitipan anak bertaraf nasional dan semi internasional
- d. *Jungle Jam Daycare* memiliki SDM yang berkualitas dan berkompeten di bidangnya dan telah di berikan pelatihan terlebih dahulu sebelum di pekerjakan untuk mendapatkan hasil serta kualitas pelayanan yang optimal, beberapa di antaranya juga merupakan pekerja profesional.
- e. Lokasi *Jungle Jam Daycare* yang strategis sehingga mudah untuk melakukan promosi dan mencapai konsumen, selain itu konsumen juga mudah untuk mencapai lokasi *Jungle Jam Daycare*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



- f. Tempat usaha yang berdesain minimalis dan suasana yang seperti rumah diikuti dengan tema desain interior yang sesuai dengan anak-anak yaitu hutan dan alam bebas, sehingga konsumen dapat merasa nyaman selama berada di *Jungle Jam Daycare*.
- g. Melakukan kerja sama dengan beberapa perusahaan besar yang mendukung proses operasi usaha *Jungle Jam Daycare*, sehingga membantu *Jungle Jam Daycare* dalam memiliki relasi usaha yang baik.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah faktor-faktor internal negatif yang menghambat kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Kelemahan yang dimiliki oleh *Jungle Jam Daycare* adalah :

- a. Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* belum memiliki reputasi yang baik di tahap pertumbuhan usaha, karena usaha baru di dirikan dan belum di kenal oleh masyarakat.
- b. Media promosi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* yang masih terbatas, sehingga dapat mengakibatkan terhambatnya pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam mencapai target
- c. Pada fase *start-up* Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* mengalami hambatan dalam mencapai target profit karena di hadapi dengan risiko-risiko usaha yang baru terlihat dan baru bermunculan baik dari internal maupun eksternal usaha.

3. Peluang (*Opportunities*)

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.



Peluang atau *opportunities* adalah faktor-faktor eksternal positif yang dapat

dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Peluang

yang dimiliki oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* antara lain :

- a. Jenis usaha yang digeluti *Jungle Jam Daycare* merupakan jenis usaha atau bisnis yang dapat mudah membuka cabang atau pun mudah di waralabakan
- b. Perkembangan tren usaha tempat penitipan anak di Jakarta yang semakin dibutuhkan masyarakat mendukung perkembangan usaha *Jungle Jam Daycare*
- c. Lingkungan lokasi usaha yang aman dan nyaman karena berada di lingkungan apartemen sangat mendukung perkembangan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dalam proses kegiatan operasi usaha.
- d. Variasi jenis pelayanan atau paket-paket yang diberikan oleh Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* menjadi daya tarik bagi konsumen untuk mencobanya
- e. Bekerja sama dengan perusahaan lain yang reputasinya sudah bagus atau dikenal baik oleh masyarakat seperti Mom N' Jo, RS Hermina, dan Pong ASI.

#### 4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah kekuatan eksternal negatif yang menghalangi kemampuan

perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuan. Hal - hal yang menjadi

ancaman bagi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* antara lain:

- a. Jenis usaha tempat penitipan mudah ditiru oleh orang lain atau pesaing karena dasar usaha yang terbilang mudah di dirikan
- b. Adanya hambatan dalam mencari tenaga kerja guru maupun pengasuh dengan kriteria atau syarat tertentu
- c. Kebiasaan masyarakat Indonesia yang masih lebih mempercayai jasa pembantu rumah tangga yang secara tidak langsung merangkap pengasuh anak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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 IBI RKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI RKG.



- d. Kemungkinan adanya pihak dari luar maupun dari dalam yang berusaha mengambil informasi mengenai Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dengan cara-cara yang tidak sesuai.

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Strategi yang bisa digunakan antara lain sebagai berikut :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Strategi SO

- a. Memanfaatkan perkembangan tren penitipan anak dengan memberikan kemudahan atau alternatif usaha berupa *franchise* bagi calon pengusaha lain yang ingin mewaralabakan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* (S1, O2)
- b. Lokasi Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dapat mendukung promosi usaha seperti melakukan pembagian *booklet* atau presentasi ke kantor-kantor atau apartemen hunian sekitar (S2, O3)
- c. Melakukan promosi dengan menitipkan iklan pada perusahaan lain yang sudah bekerja sama dengan Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* (S3,O4)
- d. Membuat paket dengan menggabungkan produk jasa Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare* dengan produk jasa perusahaan lain yang sudah bekerja sama dengan *Jungle Jam Daycare* (S3, O5)

2. Strategi ST

- a. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan bertaraf internasional atau megikut sertakan karyawan pada seminar-seminar mengenai pendidikan pada anak dengan tujuan agak kinerja SDM menjadi lebih baik dalam mengasuh (S3, T2)

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. Membangun dan menjaga hubungan yang baik antar karyawan maupun dengan konsumen agar seluruh karyawan atau pun konsumen *Jungle Jam Daycare* merasa nyaman dan memiliki kepercayaan antara satu dan lainnya. (S3, T3)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- a. Meningkatkan penjualan dengan promosi seperti pemberian diskon kepada konsumen yang mendaftar pada periode pertama usaha berjalan (*Opening Discount*) (S7, T3)
- b. Melakukan kerjasama dengan perusahaan lain yang bergerak di industri serupa yang sudah memiliki reputasi yang baik atau *brand image*, seperti RS. Hermina, Mom N' Jo Spa, atau *Mothercare* sehingga *Jungle Jam Daycare* dapat merangkul *market share* yang lebih besar. (S7, T1)

3. Strategi WO

- a. Membuat sistem *franchise* yang teratur dan rapi, sehingga para pengusaha dapat dengan mudah dan tenang untuk mewaralabakan usaha *Jungle Jam Daycare* dan juga dapat meningkatkan reputasi usaha menjadi lebih baik. (W1, O1)
- b. Melakukan kegiatan promosi berupa pembagian brosur dan dan membuka *booth kecil* untu pendaftaran langsung di mall-mall sekitar lokasi *Jungle Jam Daycare*, tujuannya memperkenalkan produk jasa *Jungle Jam Daycare* di pasar dan untuk memperoleh target pasar yang tepat dengan cepat (W2, O3)

4. Strategi WT

**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.



- a. Meningkatkan promosi melalui berbagai media sosial yang banyak penggunaannya seperti *Twitter, Facebook, Line, Instagram*, dan lain-lain (W2, T2).
- b. Menggunakan sistem atau perangkat yang sesuai dengan standart bisnis seperti International Business Machine (IBM) untuk mengontrol usaha dengan rinci untuk mencegah kerugian (W3, T4)
- c. Melakukan *Celebrity Endorser* dengan menggunakan sosok dari tokoh masyarakat atau artis yang memiliki anak untuk menggunakan jasa *Jungle Jam Daycare*, sehingga artis tersebut akan memberikan rekomendasi kepada masyarakat untuk menggunakan jasa *Jungle Jam Daycare*. (W1,T3)

Matrix dari strategi-strategi di atas dapat dilihat pada **Tabel 3.5** sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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





**Tabel 3.5**  
**Usaha Tempat Penitipan Anak *Jungle Jam Daycare***  
**Rencana *SWOT Matrix***

	<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga yang di berikan <i>Jungle Jam Daycare</i> terjangkau oleh konsumen</li> <li>2. Fasilitas <i>Jungle Jam Daycare</i> yang lengkap dan <i>up-to-date</i></li> <li>3. <i>Jungle Jam Daycare</i> memiliki standarisasi pengasuhan dan pembelajaran bertaraf nasional dan semi internasional</li> <li>4. <i>Professional Staff</i> dokter dan psikolog</li> <li>5. Tempat usaha bernuansa minimalis dan nyaman</li> <li>6. Melakukan kerja sama dengan beberapa perusahaan besar yang mendukung proses usaha</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Jungle Jam Daycare</i> belum memiliki reputasi yang baik</li> <li>2. Media promosi <i>Jungle Jam Daycare</i> yang masih terbatas</li> <li>3. Adanya risiko-risiko usaha yang baru terlihat dan baru bermunculan</li> </ol>
	<i>SO Strategies</i>	<i>WO Strategies</i>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan kemudahan alernatif usaha <i>franchise</i> (S1, O2)</li> <li>2. Membagikan <i>booklet</i> atau melakukan presentasi ke kantor-kantor dan apartemen hunian sekitar lokasi usaha (S2, O3)</li> <li>3. Menitipkan iklan pada perusahaan lain (S3,O4)</li> <li>4. Membuat paket dengan menggabungkan produk jasa <i>Jungle Jam Daycare</i> dengan produk jasa perusahaan lain (S3, O5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat sistem <i>franchise</i> yang teratur dan rapi sebagai sistem pengendalian usaha (W1, O1)</li> <li>2. Membagikan brosur di apartemen, mall dan gedung perkantoran sekitar lokasi usaha untuk mencapai target pasar (W2, O3)</li> </ol>
	<i>ST Strategies</i>	<i>WT Strategies</i>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan pendidikan (S3, T2)</li> <li>2. Membangun dan menjaga hubungan yang baik antar karyawan maupun dengan konsumen. (S3, T3)</li> <li>3. Pemberian diskon kepada konsumen yang mendaftar pada periode pertama usaha berjalan (<i>Opening Discount</i>) (S7, T3)</li> <li>4. Melakukan kerjasama dengan perusahaan yang sudah memiliki reputasi yang baik untuk memperoleh <i>market share</i> yang lebih besar (S7, T1)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi melalui berbagai media sosial yang banyak penggunanya (W2, T2).</li> <li>2. Menggunakan sistem atau perangkat seperti IBM untuk mengontrol usaha dan mencegah kerugian (W3, T4)</li> <li>3. Melakukan <i>Celebrity Endorser</i> (W1,T3)</li> </ol>

Sumber: *Jungle Jam Daycare*, Tahun 2016

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

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