

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Sebelum membuka suatu usaha bisnis baik itu produk maupun jasa, seorang pengusaha wajib melakukan analisis industri, agar pengusaha dapat mempelajari industri yang akan dimasuki sesuai bidang usahanya, siapa saja pesaing yang sudah ada, bagaimana pembagian segmentasi dan target pasar di dalam industri, ukuran pasar, ketersediaan bahan baku produksi, alur distribusi, sumber daya yang tersedia, dan lain-lain. Dengan melakukan analisis industri, pengusaha dapat lebih memiliki pengetahuan tentang pasar yang sudah ada dan dapat membuat perencanaan yang terfokus sesuai keadaan industri yang berkembang saat ini. Dengan analisis industri, pengusaha juga dapat mencari peluang-peluang yang belum dimanfaatkan oleh para pesaing untuk mendapatkan keunggulan bersaing dan memperoleh keuntungan secara finansial. Tanpa melakukan analisis industri, usaha yang direncanakan tidak akan bisa bersaing dan tidak bisa memprediksikan apa yang akan terjadi kedepannya. Analisis industri akan sangat berguna bagi suatu bisnis agar dapat bertahan dalam jangka panjang. Menjadi seorang pebisnis sukses atau pengusaha merupakan hampir menjadi impian semua orang. Ada berapa banyak sekarang ini pebisnis mempunyai usaha, baik itu usaha rumahan hingga usaha dengan modal besar sekalipun. Memulai usaha itu dibutuhkan keyakinan yang kuat selain daripada modal. Dengan keyakinan kuat akan menguatkan mental pikiran dan diri sendiri bahwa apapun yang terjadi. Industri yang kebal dengan krisis adalah industri yang bergerak di bidang jasa. Industri jasa tidak akan pernah mati karena itu tergantung daripada pelaku bisnisnya itu sendiri dan juga produk jasa yang ditawarkan.



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.

Industri jasa perawatan dan penitipan anak selalu mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Selalu muncul tempat penitipan anak setiap tahunnya. Industri ini mengalami pertumbuhan yang signifikan terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, ditinjau kesibukan kedua orang tua yang begitu padat entah itu sebagai wiraswasta atau pegawai dan juga tindakan kekerasan yang dilakukan pembantu atau *baby sitter*, maka bisnis ini menawarkan jasa yang akan diminati oleh banyak orang. Melihat potensi Indonesia yang akan terus bergerak maju, maka akan banyak lagi kota-kota besar yang berkembang di negara Indonesia. Maka bisnis ini akan terus bertumbuh. Sekarang pertumbuhan anak dan pendidikan sudah semakin cepat. Hal tersebut sering terlihat ketika sedang jalan di mal-mal kota besar, ada anak atau balita umur belum 1 tahun, tetapi sudah mulai berjalan meskipun pelan-pelan dan terpatah-patah. Jaman dulu bayi umur 1,5 tahun sampai 2 tahun baru berjalan adalah hal wajar. Rata-rata semua *babycare* di Jakarta buka di hari kerja dari Senin–Jumat dari pukul 9 pagi–5 sore sedangkan Jim Babycare pukul 07.00–19.00. Tren *babycare* memang sedang menjamur di kalangan orang tua sibuk dan modern di kota besar seperti Jakarta. Apalagi pelayanan yang diberikan sudah sangat lengkap, datang masih lelap tidur, pulang sudah mandi, bersih, dan wangi. Jika dibandingkan dengan menggunakan jasa *baby sitter*, tentu tempat penitipan anak bisa menjadi alternatif pilihan terbaik lainnya. Selain murah dan pelayanan yang terbaik tentu juga lebih aman dan nyaman yang membuat keselamatan anak tetap terjaga. Lokasi yang mudah dijangkau harus menjadi pertimbangan memilih tempat *babycare* yang bagus di Jakarta. Industri tempat penitipan anak semakin meningkat terutama di kota-kota besar dikarenakan gaya hidup yang semakin sibuk. Mulai dari *babycare* yang kelas biasa sampai yang kelas menengah ke atas tergantung fasilitas dan lokasinya Total jasa *babycare* di wilayah Jabodetabek saja sudah melebihi



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.



100 tempat sampai akhir tahun 2015 sudah termasuk *babycare* yang ada di pusat perbelanjaan ataupun apartemen.

B. Analisis Pesaing Langsung

Analisis pesaing adalah proses memahami apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan yang menjadi pesaing kita dengan cara melakukan analisis secara internal dan eksternal. Analisis pesaing berusaha memahami posisi pesaing saat ini dan perilaku pesaing dalam jangka panjang. Perusahaan membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing untuk merencanakan strategi pemasaran yang efektif. Informasi yang dibutuhkan yaitu perbandingan produk, harga, saluran distribusi, kelemahan dan kekuatan pesaing, dan promosi yang dilakukan. Faktor internal perusahaan sangat mempengaruhi apakah suatu perusahaan bisa memiliki keunggulan dan memiliki nilai lebih dari pesaing. Faktor internal itu bisa menjadi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan, tetapi bila kelemahan bisa dikelola dengan baik akan menjadi keunggulan bersaing. Faktor internal yang bisa dijadikan tolak ukur untuk dibandingkan dengan para pesaing di bisnis *babycare* ini bisa dibagi menjadi beberapa kategori yaitu:

- 1) Apa saja jasa yang ditawarkan
- 2) Harga yang ditetapkan
- 3) Kualitas sumber daya manusia yang dipekerjakan
- 4) Fasilitas yang dimiliki
- 5) Pelayanan yang diberikan
- 6) Strategi, marketing, promosi yang dijalankan
- 7) Konsep bisnis yang ditawarkan
- 8) Profesionalisme dan pengalaman perusahaan



Bisnis *Babycare* sampai saat ini bisa dibilang sudah memiliki cukup banyak pesaing, tetapi jasa ini belum terlalu banyak diketahui, namun sudah cukup banyak berada di kota besar seperti Jakarta, mulai dari yang murah sampai yang mahal tergantung fasilitas yang dipilih dan lokasi tempat *babycare*. Jasa ini biasanya menawarkan tidak hanya penitipan biasa, tetapi juga penitipan bayi ada yang bisa mendapat jasa kesehatan dan jasa pendidikan dari para tenaga ahli. Sistem di tempat penitipan berlaku harian, mingguan, bulanan, tahunan tergantung keinginan konsumen. Menurut pengamatan yang dilakukan penulis berikut ini merupakan detail data mengenai profil pesaing dari *Jim Babycare*.

- | | |
|--------------------|---|
| 1) Nama Perusahaan | : Bintang Waktu <i>Preschool and babycare</i> |
| Alamat | : Jl. Cempaka Putih Tengah 27 No. 42, Jakarta Pusat |
| No Telepon | : 021 – 4241586 |
| 2) Nama Perusahaan | : Triananda <i>Babycare</i> |
| Alamat | : Jl. Cempaka Baru VII No. 41, Jakarta Pusat |
| No Telepon | : 021 – 4249030 |
| 3) Nama Perusahaan | : Wulandari <i>Babycare</i> |
| Alamat | : Jl. Lancar Raya, Sumur Batu, Jakarta Pusat |
| No Telepon | : 021 – 4243455 |

Sebenarnya masih banyak tempat *babycare* lainnya di wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Utara khususnya Kelapa Gading, Tetapi penulis berfokus pada 3 tempat *babycare* yang berada paling dekat dari segi jarak dan lokasi dengan tempat *babycare* penulis. Untuk faktor eksternal yaitu faktor yang berada di luar kendali perusahaan dan dibagi menjadi beberapa faktor yaitu politik, ekonomi, sosial budaya, teknologi,

lingkungan dan hukum dan juga kebijakan pemerintah yang bisa mendukung ataupun juga menghambat perkembangan industri terkait.

C. Analisis PESTEL

Analisis faktor eksternal dapat dirincikan menjadi lima kategori utama, yaitu faktor politik, ekonomi, sosial budaya, teknologi, lingkungan hidup, dan hukum atau lebih dikenal dengan PESTEL. Faktor-faktor eksternal itu bisa menjadi peluang atau ancaman. Faktor kunci eksternal ini tidak hanya berlaku pada satu perusahaan saja namun berlaku juga untuk perusahaan lain yang sejenis. Dampak positif dan negatif dari faktor eksternal dapat berpengaruh terhadap salah satu maupun seluruh area dalam satu organisasi yaitu:

1) Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi memberikan dampak secara langsung terhadap potensi strategi. Keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi kemajuan dan strategi perusahaan. Apabila perekonomian negara sedang baik, seseorang akan cenderung meningkatkan konsumsi. Pertumbuhan ekonomi yang baik ini mendorong hasrat untuk menitipkan anaknya di tempat *babycare* khususnya di Jakarta. Dengan demikian pasar yang dituju memiliki prospek yang bagus. Perekonomian di Indonesia memang sedang melemah akhir-akhir ini ditandai dengan melemahnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar, daya beli masyarakat juga melemah seiring dengan kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) dan kebutuhan pokok lainnya lalu pemerintah juga merevisi tingkat pertumbuhan ekonomi yang semula 7.5%, tetapi faktor-faktor itu tidak berpengaruh terhadap jasa *babycare* apalagi ditambah tingkat kelahiran yang terus meningkat setiap tahunnya terutama di Jakarta.





Berikut ini adalah Tabel 3.1 yang laju pertumbuhan penduduk menurut Provinsi tahun 2010-2035.

Provinsi	Tahun				
	2010-2015	2015-2020	2020-2025	2025-2030	2030-2035
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
11 Aceh	2,03	1,77	1,46	1,19	0,99
12 Sumatera Utara	1,36	1,08	0,81	0,58	0,39
13 Sumatera Barat	1,33	1,14	0,92	0,72	0,54
14 Riau	2,62	2,36	2,07	1,82	1,61
15 Jambi	1,83	1,57	1,32	1,08	0,86
16 Sumatera Selatan	1,48	1,25	0,99	0,75	0,56
17 Bengkulu	1,71	1,50	1,26	1,04	0,84
18 Lampung	1,24	0,98	0,70	0,45	0,24
19 Kepulauan Bangka Belitung	2,22	2,03	1,78	1,54	1,33
20 Kepulauan Riau	3,11	2,59	2,21	2,05	1,96
21 Pulau Sumatera	1,68	1,43	1,17	0,95	0,77
31 DKI Jakarta	1,09	0,90	0,72	0,50	0,26
32 Jawa Barat	1,56	1,34	1,12	0,90	0,69
33 Jawa Tengah	0,81	0,68	0,58	0,44	0,25
34 DI Yogyakarta	1,19	1,08	0,92	0,75	0,60
35 Jawa Timur	0,67	0,53	0,38	0,21	0,02
36 Banten	2,27	1,94	1,60	1,30	1,07
37 Pulau Jawa	1,16	0,99	0,81	0,62	0,43
51 Bali	1,23	1,07	0,92	0,77	0,61
52 N T B	1,38	1,17	0,96	0,76	0,60
53 N T D	1,70	1,59	1,50	1,40	1,30
Bali dan Kep. Nusa Tenggara	1,45	1,30	1,15	1,01	0,87
61 Kalimantan Barat	1,66	1,40	1,13	0,89	0,69
62 Kalimantan Tengah	2,36	2,11	1,82	1,55	1,31
63 Kalimantan Selatan	1,84	1,53	1,24	1,01	0,83
64 Kalimantan Timur	2,61	2,31	2,02	1,75	1,53
Pulau Kalimantan	2,07	1,79	1,52	1,27	1,07
71 Sulawesi Utara	1,15	0,95	0,74	0,54	0,35
72 Sulawesi Tengah	1,69	1,49	1,27	1,07	0,90
73 Sulawesi Selatan	1,12	0,94	0,74	0,55	0,36
74 Sulawesi Tenggara	2,18	1,97	1,73	1,52	1,33
75 Gorontalo	1,64	1,48	1,28	1,06	0,86
76 Sulawesi Barat	1,94	1,85	1,69	1,52	1,37
Pulau Sulawesi	1,43	1,26	1,07	0,87	0,70
81 Maluku	1,81	1,67	1,49	1,30	1,15
82 Maluku Utara	2,18	1,93	1,70	1,51	1,35
Kep. Maluku	1,96	1,77	1,58	1,39	1,23
91 Papua Barat	2,63	2,41	2,15	1,90	1,69
94 Papua	1,97	1,75	1,50	1,25	1,02
Pulau Papua	2,11	1,90	1,65	1,40	1,18
Indonesia	1,38	1,19	1,00	0,80	0,62

Laju pertumbuhan penduduk menurut Provinsi, 2010-2035

(Sumber: www.bkkbn.go.id)

2) Faktor Politik

Faktor politik yang terjadi di Indonesia saat ini dapat memberi dampak merugikan pada kegiatan bisnis. Indonesia telah mengalami proses perubahan demokrasi yang mengakibatkan timbulnya kerusuhan atau korupsi yang menyebabkan ketidakpastian berbisnis di Indonesia seperti sering terjadi demonstrasi di Indonesia yang menimbulkan ketidaknyamanan bagi karyawan dan perusahaan. Apabila kondisi politik suatu negara

baik, aman, dan stabil maka investor akan datang menanamkan modalnya dan aspek seperti harga, keselamatan kerja, semuanya akan terkendali dan lingkungan kerja pun akan nyaman dan kondusif. Politik yang baik akan terus menumbuhkan gairah dalam dunia bisnis dan berdampak positif bagi semua pelaku usaha bisnis.

3) Faktor Sosial, Budaya, Demografi, dan Lingkungan

Faktor-faktor sosial dan budaya terpusat pada penilaian sikap konsumen dan karyawan yang mempengaruhi strategi. Perubahan sosial, budaya, demografi, dan juga lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap hampir semua produk, jasa, pasar, dan pelanggan. Tren saat ini di Indonesia, khususnya di Jakarta yaitu sudah banyak wanita di usia muda yang menikah, tetapi masih bekerja dan meniti karier. Walaupun mereka memiliki anak, tetapi tidak menjadi sebuah halangan untuk bekerja dan berkarir juga bersosialisasi di masyarakat. Faktor demografi juga berpengaruh karena semakin banyak jumlah yang menikah maka jumlah anak yang lahir akan semakin banyak dan meningkatkan peluang usaha jasa *babycare* ini.

4) Faktor Teknologi

Faktor teknologi menjadi penting dalam industri jasa *babycare* ini. Dengan adanya perkembangan teknologi membuat segalanya menjadi lebih mudah dan sangat membantu seperti penggunaan *webcam* agar orangtua dapat memantau aktivitas anaknya selama berada di *babycare* dan penggunaan kamera pengawas (CCTV) untuk mengawasi gerak gerik seluruh aktivitas di *babycare* dan semua jenis usaha sekarang hampir melibatkan kemajuan teknologi untuk dapat bersaing dalam hal produksi, pemasaran, distribusi dan lainnya. Semakin berkembang dan canggih teknologi sangat membantu para pelaku usaha bila dimanfaatkan dengan baik dan benar.



D. Analisis Porter Five Forces Business Model

Hakikat persaingan suatu industri tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan utama yang dikenal dengan analisis *Five Porter Model* seperti pada gambar 3.1



Gambar 3.1 Five Porter Analysis

Five Forces Model Porter adalah strategi bisnis yang digunakan untuk melakukan analisis dari sebuah struktur industri. Analisis tersebut dibuat berdasarkan 5 kekuatan kompetitif yaitu:

- 1) Masuknya Kompetitor: bagaimana cara yang mudah atau sulit untuk kompetitor baru untuk mulai bersaing industri yang sudah ada
- 2) Ancaman Produk atau Jasa Pengganti: cara mudah masuknya produk atau jasa yang dapat menjadi alternatif dari produk atau jasa yang sudah ada, khususnya yang dibuat dengan biaya lebih murah

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.



3) Daya Tawar dari Pembeli: bagaimana kuatnya posisi pembeli. Pembeli mempunyai kekuatan untuk menentukan kemana dia akan melakukan transaksi.

4) Daya tawar dari Pemasok: bagaimana kuatnya posisi penjual. Apakah ada banyak *supplier* atau hanya beberapa pemasok saja, bisa jadi mereka memonopoli *supply* barang.

5) Persaingan diantara Pemain yang Sudah Ada: bagaimana kuatnya persaingan diantara pemain yang sudah ada. Apakah ada pemain yang sangat dominan atau semuanya sama.

Berikut ini adalah pembahasan hal-hal yang mempengaruhi kelima kekuatan tadi:

1) Ancaman kompetitor baru tergantung pada:

- a. Skala ekonomis
- b. Modal untuk investasi
- c. Akses untuk distribusi
- d. Akses ke teknologi
- e. *Brand loyalty*, apakah pelanggan setia dengan brand tertentu
- f. Peraturan Pemerintah

2) Ancaman dari Produk/Jasa pengganti tergantung pada:

- a. Kualitas, apakah kualitas pengganti tersebut lebih baik atau tidak?
- b. Keinginan pembeli untuk beralih ke produk jasa pengganti
- c. Harga dan performa dari produk jasa pengganti
- d. Biaya untuk beralih ke produk jasa pengganti. Apakah mudah untuk mengubah ke produk lain.

3) Daya tawar dari pembeli, tergantung pada:

- a. Konsentrasi dari pembeli, apakah ada pembeli yang dominan atau banyaknya penjual



b. Diferensiasi dari produk, apakah produk tersebut standar atau tidak

c. Profitabilitas pembeli

d. Kualitas dari produk dan service

e. Perpindahan biaya, seberapa mudah pembeli untuk beralih ke pemasok lain

4) Daya Tawar dari Pemasok, tergantung pada:

a. Konsentrasi dari *supplier*, apakah banyak pembeli dan sedikit *supplier*

b. *Brand*, apakah *brand supplier* tersebut sudah kuat

c. Profitabilitas pemasok

d. Pemasok masuk ke dalam industri contoh produsen mengatur sendiri gerai ritelnya

e. Pembeli tidak berpindah ke *supplier* yang lain.

f. Kualitas dari produk dan service

g. Perpindahan biaya, seberapa mudah pemasok untuk mencari pelanggan baru

5) Persaingan di Antara Pemain yang Sudah Ada tergantung pada:

a. Struktur dari kompetisi: persaingan akan semakin hebat apabila terdapat banyak industri kecil atau memiliki ukuran yang sama antar kompetitor. Sebaliknya apabila industri telah memiliki pemimpin pasar maka persaingan akan sedikit.

b. Struktur dari biaya di industri: Industri yang memiliki biaya yang tinggi akan mendorong kompetitor untuk menghasilkan produk dan jasa yang lebih murah.

c. Tingkat diferensiasi produk: Industri yang produknya adalah komoditas biasanya akan memiliki persaingan yang besar.

d. Perpindahan biaya: Persaingan akan berkurang apabila pembeli telah beralih ke biaya tinggi

Hak Cipta Milik IBI BIKG (S) 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.

e. Tujuan strategis: jika kompetitor mengejar pertumbuhan dengan agresif maka persaingan akan semakin besar.

f. Ketika hambatan untuk meninggalkan industri semakin tinggi maka persaingan akan semakin besar.

Manfaat dari *Five Forces Model Porter* adalah model ini merupakan alat yang kuat untuk analisis kompetitif di tingkat industri, memberikan input yang berguna untuk melakukan Analisis SWOT.

E. Analisis Posisi dalam Persaingan

Berikut ini adalah analisis posisi *Jim Babycare* dalam persaingan pada Model *Five Porter*.

1) *Rivalry Among Competing Firms* : Persaingan yang terjadi di industri *babycare* masih rendah karena belum banyak usaha *babycare* di Jakarta tidak seperti untuk binatang seperti *petshop* dan salon binatang jadi persaingan di industri ini masih cukup terbuka.

2) *Potential Entry of New Competitors*

Potensi masuknya pesaing baru di industri ini masih sangat terbuka karena jumlah pesaing yang masih sedikit dan belum banyak orang yang memiliki ide untuk membuka usaha bisnis jasa penitipan bayi karena masih banyak yang berpikir bahwa kebanyakan ibu yang sudah memiliki anak akan menjadi ibu rumah tangga dan lebih memilih menggunakan tenaga pengasuh atau menitipkan ke kerabat atau saudara jika sedang bekerja bahkan membawa serta anaknya ke kantor.

3) *Potential Development of Substitute Product*

Dalam beberapa industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen barang substitusi dari industri lain. Produk substitusi merupakan ancaman yang besar bagi produk





lain karena merupakan alternatif dari sebuah produk yang sudah ada. Muncunya produk substitusi bisa disebabkan karena perbedaan harga, kualitas dan mutu produk yang lebih unggul, pelayanan yang diberikan dan keberagaman produk. Potensi produk substitusi untuk jasa *babycare* tidaklah besar karena bisnis ini belum banyak namun kemungkinan munculnya produk substitusi pada bidang usaha ini adalah usaha *babycare* yang tidak hanya menawarkan tempat penitipan bayi tetapi juga perawatan bayi.

4) *Bargaining Power of Suppliers*

Besar kecilnya kekuatan daya tawar dari pemasok dapat mempengaruhi eksistensi perusahaan. Kekuatan daya tawar dari pemasok dikatakan tinggi apabila perusahaan memerlukan biaya yang tinggi untuk mengganti sumber daya yang dibutuhkan atau berpindah pemasok. Dikatakan rendah apabila perusahaan dapat dengan mudah berpindah pemasok dan tidak memerlukan biaya yang tinggi. Bisnis pada industri jasa *babycare* ini memiliki daya tawar pemasok yang rendah. Hal ini dikarenakan kemudahan untuk mendapatkan pasokan peralatan dan perlengkapan bayi untuk kebutuhan bisnis *babycare* ini. Apalagi di daerah tempat jasa *babycare* ini sudah banyak toko atau agen yang menjual alat-alat perlengkapan untuk bayi sehingga penulis dapat memilih mana yang terbaik. Pemasok yang dibutuhkan oleh *Jim babycare* berkaitan dengan jenis layanan jasa yang ada yaitu *baby shop* yang kebutuhan perlengkapan dan kebutuhan bayi mulai dari baju, handuk, bedak, minyak, susu, mainan bayi. Lalu kebutuhan akan pemasok yang menyediakan kosmetik alami yang digunakan untuk spa yang dibuat sendiri dan berbahan alami untuk jasa *baby spa and massage*. Lalu pemasok untuk penyediaan obat-obatan dan pemasok peralatan medis untuk jasa kesehatan.

5) *Bargaining Power of Customer*

Konsumen adalah aset dari segala jenis bisnis. Tanpa adanya konsumen suatu bisnis tidak akan berjalan karena tidak ada yang membeli produk atau menggunakan jasa mereka.

Hak cipta dilindungi undang-undang. 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.



Hal ini menunjukkan bahwa konsumen memiliki kekuatan daya tawar yang dapat mempengaruhi perusahaan, baik itu kekuatan besar maupun kecil. Konsumen pada umumnya ingin selalu mendapatkan harga yang rendah, tetapi mendapatkan benefit yang tinggi. Melihat hal tersebut, maka dapat dikatakan bahwa harga adalah salah satu faktor yang menentukan untuk meraih konsumen dan bersaing dengan pesaing. Bisa dikatakan *Jim babycare* berada di industri dimana konsumen memiliki daya tawar yang relatif tinggi. Perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan pelayanan yang prima untuk mencapai kepuasan pelanggan sesuai dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen. Pelayanan yang diberikan *Jim babycare* sesuai dengan standar operasional prosedur layaknya sang buah hati sedang dirawat oleh ibunya sendiri. Karyawan yang ada di sini pun juga merupakan tenaga profesional, memiliki ruang bermain dan ruang untuk tidur, juga diberikan susu dan makanan yang sesuai dengan umur dan kebutuhan si bayi.

F. Kelebihan/Keunggulan dibandingkan pesaing

Kelebihan dan keunggulan yang dimiliki *Jim Babycare* dibandingkan pesaing di bidang yang sama adalah setiap anak yang dititipkan disini diberi gelang sebagai tanda, setiap perkembangan fisik sang anak juga selalu dicatat dan dilaporkan. *Jim Babycare* juga menyediakan jasa *baby spa* dan *massage* yang bermanfaat untuk melatih saraf motorik, kelincuhan, keseimbangan, dan membuat anak menjadi rileks. Selain itu disini setiap sebulan dua kali ada pemeriksaan dari dokter panggilan yang bekerja sama dengan *Jim Babycare*.

G. Analisis Faktor-faktor kunci sukses (*Competitive Profile Matrix*)

Analisis CPM dalam dunia usaha digunakan untuk menganalisis salah satu faktor eksternal yaitu pesaing. Dengan adanya pesaing maka sebuah perusahaan dituntut untuk



terus berupaya dan berpacu untuk mencapai dan mempertahankan keunggulan bersaing agar selalu menang dalam persaingan. Analisis CPM dapat membantu menyelidiki dan memetakan posisi pesaing utama dibandingkan dengan perusahaan dengan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing. Penilaian CPM disajikan dalam bentuk tabel berdasarkan faktor kunci penentu keberhasilan. Setiap faktor kunci diberikan nilai pembobotan (*weight*). Dimana semakin besarnya nilai semakin besar juga pengaruhnya. Total nilai dari seluruh pembobotan haruslah berjumlah satu tidak boleh lebih atau kurang. Setelah itu terdapat rating yang diberikan terhadap faktor-faktor kunci yang ada, rating ini berskala satu sampai empat. Angka 1 menunjukkan kelemahan utama perusahaan, angka 2 menunjukkan kelemahan minor perusahaan, angka 3 menunjukkan kekuatan minor perusahaan, angka 4 menunjukkan kekuatan utama perusahaan. Bobot dan rating dikalikan dan dijumlahkan hasilnya. Hasilnya disebut dengan jumlah nilai tertimbang, nilai akhir harus berada di antara rentang 1,0 (rendah) – 4,0 (tinggi). Rata-rata total nilai tertimbang untuk CPM adalah 2,5 dimana jika dibawah 2,5 dikatakan posisi perusahaan lemah dan jika diatas 2,5 bisa dikatakan posisi perusahaan kuat. Perusahaan yang memperoleh nilai total tertimbang tertinggi dianggap pemenang diantara pesaing yang menggambarkan kekuatan relatif perusahaan dibandingkan perusahaan lain. Berikut merupakan Tabel analisis CPM dari usaha *Jim Babycare* :

1. Dilarang menjiplak 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.



Tabel 3.1
Analisis Competing Profile Matrix

Key success factor	Weight	Jim Babycare (plan)		Bintang Waktu Babycare		Triananda Babycare		Wulandari Babycare	
		Rating	Score	rating	score	rating	score	Rating	score
Harga	0,15	1	0,15	2	0,30	3	0,45	4	0,60
Lokasi usaha	0,10	3	0,30	4	0,40	3	0,30	2	0,20
Variasi layanan	0,15	4	0,60	3	0,45	2	0,30	2	0,30
Kualitas SDM	0,18	3	0,54	3	0,54	2	0,36	3	0,54
Fasilitas usaha	0,20	3	0,60	2	0,40	3	0,60	2	0,40
Profesionalitas dan standar keamanan	0,22	3	0,66	3	0,66	2	0,44	3	0,66
Total	1		2,85		2,75		2,45		2,70

Skala : (1= Major weakness, 2=Minor weakness, 3= Minor strength, 4= Major strength)

Sumber : Hasil observasi penulis

Berikut merupakan hasil analisis CPM dari berbagai faktor kunci keberhasilan:

1) Harga

Dalam dunia bisnis apapun baik bidang produk maupun jasa, penetapan harga merupakan suatu faktor penting. Harga menunjukkan akumulasi dari proses input menjadi output yang memiliki nilai ekonomis. Penetapan suatu harga tidak dilakukan dengan sembarangan karena memiliki metode penghitungannya. Cara termudah dalam penetapan harga adalah dengan menambahkan semua faktor produksi yang digunakan dan ditambahkan dengan biaya tetap dan biaya variabel lalu dikali keuntungan yang ingin didapatkan. Dari hasil CPM diatas dapat dilihat bahwa *Jim Babycare* memiliki rating 1 yang berarti menjadi kelemahan utama dibandingkan pesaing. Ini dikarenakan *Jim babycare* memilih lokasi yang strategis sehingga harga tanahnya cukup mahal dan *Jim*

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.

babycare membangun tempat usaha yang cukup luas dan bertingkat agar kenyamanan konsumen terjaga. Selain itu, *Jim babycare* juga ingin membangun tempat dan usaha yang profesional sehingga mulai dari lokasi, tempat usaha, fasilitas, sumber daya manusia semua menggunakan yang terbaik. Semua faktor itu membuat harga yang ditawarkan ke konsumen untuk menikmati layanan jasa di *Jim babycare* cukup tinggi karena untuk mensubsidi semua faktor diatas dan tentunya harga yang dikenakan sesuai dengan pelayanan yang diberikan dan di dapat konsumen.

2) Lokasi Usaha

Lokasi tempat usaha juga merupakan faktor yang tidak kalah pentingnya. Lokasi suatu usaha sangat mempengaruhi tingkat okupasi konsumen. Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau dapat memudahkan dan menarik konsumen untuk melihat dan datang. Lokasi yang disebut strategis dapat dilihat dari dekat dengan pusat bisnis seperti pertokoan, perkantoran, perumahan, dekat dengan sumber bahan baku produksi, mudah mendapatkan Sumber Daya Manusia (SDM), memiliki saluran distribusi yang tidak panjang, memiliki akses yang mudah dan baik, dekat dengan sarana dan prasarana umum, memiliki lahan parkir yang luas, tidak banyak pungutan, tidak macet, transportasi yang mudah, dan lain-lain. *Jim babycare* mendapat rating 3 karena berada di lokasi yang cukup strategis yaitu dekat dengan Pasar Sumur Batu, dekat dengan perkantoran yaitu ITC Cempaka Mas, berbatasan langsung dengan wilayah Jakarta Utara seperti Sunter, Kelapa Gading. Wilayah tempat *Jim Babycare* juga merupakan wilayah padat penduduk, tetapi sering terjadi kemacetan di jam sibuk pada pagi dan sore. Wilayah terbilang cukup aman dan mudah dijangkau dengan menggunakan transportasi umum.

3) Variasi layanan

Suatu usaha yang memiliki variasi layanan atau produk pasti lebih bisa bertahan dan bersaing. Variasi bisa memberikan nilai lebih bagi perusahaan, variasi bisa diterapkan dari



produk, harga, layanan. Variasi bisa membuat orang tertarik dan penasaran dan menghilangkan kebosanan akan produk yang pada umumnya. *Jim babycare* mendapatkan rating 4 karena akan memiliki variasi layanan jasa Variasi itu dikemas dalam bentuk paket yang bisa dipilih konsumen yang berbeda dari tempat penitipan anak pada umumnya. *Jim babycare* selain menjadi tempat penitipan juga menyediakan jasa perawatan bayi yaitu pemberian susu formula, makanan dasar bayi. Adapun juga layanan kesehatan dengan membawa anak yang sakit saat dititipkan ke rumah sakit, lalu ada juga layanan *baby massage dan spa* juga ada layanan khusus untuk antar jemput ASI, selain itu disini juga mendapatkan pendidikan seperti bernyanyi, bermain dengan mainan yang edukatif. Anak yang akan dititipkan disini akan diajarkan pendidikan melalui beragam permainan dan bernyanyi untuk melatih saraf motorik sang anak, jadi anak bisa bermain sekaligus belajar.

4) Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Kualitas SDM yang baik di suatu perusahaan sangat penting, suatu perusahaan memiliki sumber daya yang baik namun tidak didukung SDM yang berkompeten, maka akan menjadi sia-sia. SDM yang berkompeten dapat dibentuk dengan dilatih dan bekerja sesuai kompetensinya dan juga melakukan proses seleksi yang ketat sesuai kebutuhan dan diberikan balas jasa sehingga SDM dapat memberikan kontribusi yang maksimal bagi perusahaan. *Jim babycare* memiliki rating 3 yaitu menjadi kekuatan minor perusahaan karena SDM yang dipekerjakan semua akan direkrut dengan seleksi yang ketat dan berpengalaman. Untuk tenaga pengasuh akan diambil dari tenaga penyalur resmi yang sudah memiliki pengalaman mengasuh anak dan memiliki kesabaran dan rasa keibuan yang tinggi, bisa bernyanyi dan mendongeng. Sebelum direkrut juga ada tes praktik dan wawancara. Untuk tenaga pengajar juga dipilih yang minimal lulusan SMA dan memiliki pengalaman mengasuh anak minimal lebih dari setahun karena harus memiliki kesabaran dan keuletan dan mampu akrab dengan anak-anak dan juga harus memiliki sertifikat dari





tenaga penyalur. Untuk jasa dokter panggilan, *Jim Babycare* bekerja sama dengan dokter umum. Untuk asisten rumah tangga juga diambil dari tenaga penyalur asisten rumah tangga resmi yang sudah terlatih dan untuk kurir antar jemput ASI juga diseleksi ketat dengan mempunyai kendaraan sendiri, memiliki Sim C dan juga disiplin, rajin, dan bisa dipercaya. Untuk bagian staf dan karyawan di bagian administrasi juga akan direkrut yang sudah memiliki pengalaman di bidang yang sama sebelumnya dan memenuhi kualifikasi yang ditetapkan.

5) Fasilitas Usaha

Fasilitas, sarana, prasarana, dan infrastruktur yang baik dapat mendukung suatu bisnis berjalan lebih mudah dan baik. Fasilitas biasa dapat dilihat secara fisik dan memiliki nilai umur ekonomis. Fasilitas biasa dapat berupa benda bergerak dan tidak bergerak. *Jim babycare* mendapat rating 3. *Jim babycare* sebenarnya memiliki fasilitas yang cukup baik yaitu ruangan khusus untuk istirahat, ruangan khusus untuk bermain, dilengkapi AC di setiap ruangan, memiliki kasur yang banyak dan lengkap, memiliki tangga, memiliki mainan yang cukup banyak seperti lego, huruf, angka, gambar dan lainnya. Memiliki papan tulis untuk belajar dan memiliki meja dan kursi belajar dan televisi sekaligus pemutar kaset untuk sebagai proses belajar dan bermain, memiliki kamar mandi, dan semua peralatan bermain, peralatan makan, pakaian semua disimpan dengan rapi. Semua itu dalam keadaan baik dan tertata rapi. Pelanggan juga dapat menikmati fasilitas ruang tunggu dengan televisi, bangku, fasilitas internet bagi para pekerja, televisi di ruang tunggu dan makanan juga minuman yang bisa dibeli.

6) Profesionalitas dan standar keamanan

Jim babycare memiliki rating 3 untuk faktor ini, *Jim babycare* akan dikelola secara profesional oleh orang-orang yang berkompeten digabungkan dengan fasilitas yang

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruh karya tulis ini tanpa menghormati 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 IKKG.

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

memadai dan operasional yang sesuai standar operasional prosedur. Keamanan dan kenyamanan buah hati dari konsumen juga akan sangat diperhatikan yaitu dengan tidak ada barang atau mainan yang berbahaya, setiap tangga memiliki pagar, dan selalu diawasi oleh tenaga pengasuh yang ahli, profesional, bersertifikat dan dijaga oleh *security* selama 24 jam dan juga semua kegiatan diawasi dan direkam oleh kamera pengawas (CCTV).

H. Analisis Industri dan Pengembangan Strategi

Ramalan industri dilakukan perusahaan dengan berfokus pada identifikasi dan evaluasi tren serta kejadian-kejadian yang terjadi di luar batas kuasa perusahaan, seperti meningkatnya persaingan bisnis dengan pihak asing, masyarakat zaman dulu, dan volatilis pasar saham. Ramalan industri akan mengungkapkan peluang utama dan ancaman yang akan dihadapi organisasi perusahaan sehingga para strategis dapat merancang strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada serta menghindari atau menekan kerugian yang mungkin timbul dari ancaman yang menghadang. Sebelum membuka suatu usaha bisnis baik itu produk maupun jasa, seorang pengusaha wajib melakukan analisis industri, agar pengusaha dapat mempelajari industri yang akan dimasuki sesuai bidang usahanya, siapa saja pesaing yang sudah ada, bagaimana pembagian segmentasi dan target pasar di dalam industri, ketersediaan bahan baku produksi, alur distribusi, sumber daya yang tersedia, dan lain-lain. Dengan melakukan analisis industri, pengusaha dapat lebih memiliki pengetahuan tentang pasar yang sudah ada dan dapat membuat perencanaan yang terfokus sesuai keadaan industri yang berkembang saat ini. Dengan melakukan analisis industri, pengusaha juga dapat mencari peluang-peluang yang belum dimanfaatkan oleh para pesaing untuk mendapatkan keunggulan bersaing dan memperoleh keuntungan secara finansial. Tanpa melakukan analisis industri, usaha yang direncanakan tidak akan bisa bersaing dan tidak bisa memprediksikan apa yang akan terjadi kedepannya. Analisis





industri akan sangat berguna bagi suatu bisnis agar dapat bertahan dalam jangka panjang. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis industri antara lain :

Permintaan dan penawaran industri. Permintaan dan penawaran industri terkait dengan tingkat permintaan masyarakat akan suatu produk atau jasa dengan banyaknya jumlah penawaran yang ada untuk memenuhi tingkat permintaan tersebut. Semakin tinggi tingkat permintaan dan semakin sedikit jumlah penawaran akan menjadi peluang bagi pendatang baru untuk menjangkau dan memenuhi permintaan yang belum diambil oleh pesaing yang sudah ada. Tingkat permintaan dan penawaran juga berhubungan dengan penentuan segmentasi dan target pasar yang akan disasar dan menentukan jumlah produksi

Persaingan. Seorang wirausaha harus melihat siapa saja para pesaing yang sudah ada di dalam industri, mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing untuk menentukan strategi yang akan dipakai untuk memasuki industri

Ketersediaan sumber daya. Ketersediaan sumber daya yaitu sumber daya alam yang berupa bahan baku, tanah, mobil, gudang atau pabrik dan juga kemudahan untuk mencari sumber daya manusia yang berkualitas dan sesuai akan membantu dalam kegiatan operasional perusahaan, selain itu kepastian ketersediaan sumber daya baik sumber daya alam dan sumber daya manusia akan membuat perusahaan lebih efektif dan efisien dari segi waktu dan biaya.

Alur Distribusi. Panjang pendeknya alur distribusi dari mulai pemasok ke perusahaan lalu sampai ke konsumen akhir akan menentukan perusahaan untuk



menentukan tingkat harga pokok penjualan yang akan dikenakan supaya bisa bersaing dengan produk atau jasa lain yang sejenis.

Dalam analisis industri, gambaran masa depan dapat mempengaruhi secara tidak langsung, tetapi dapat menentukan kelangsungan perusahaan. Gambaran perusahaan bermanfaat untuk mengetahui bagaimana prospek bisnis ke depan dan bagaimana cara menghadapi tantangan di masa yang akan datang. Kecendrungan-kecendrungan harus dianalisis sehingga mampu menanggapi perubahan yang terjadi di pasar. Kecendrungan tersebut dapat dilihat dari tren dalam kehidupan sehari-hari.

Masih tingginya tingkat kelahiran di Indonesia yang bertumbuh setiap tahun dan pelemahan ekonomi yang terjadi sejak beberapa tahun terakhir membuat para ibu yang sudah memiliki anak juga turut bekerja untuk membantu perekonomian keluarga. Karena itu banyak ibu yang memiliki anak berusia nol sampai balita tidak memiliki waktu untuk menjaga dan mengurus anaknya dan tidak memungkinkan kondisi untuk membawa anaknya ke kantor. Untuk menyewa tenaga pengasuh juga membutuhkan biaya yang tinggi untuk tenaga pengasuh bayi profesional, belum lagi rasa kekhawatiran sang ibu jika meninggalkan anaknya bersama sang pengasuh karena takut terjadi kekerasan atau penculikan. Situasi tersebut memberikan peluang bagi *Jim babycare* untuk membuka jasa tempat penitipan bayi dan balita kepada para ibu yang tidak memiliki waktu dan tidak memiliki kerabat untuk menjaga anaknya dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau dan pelayanan yang prima.

I. Analisis SWOT

Analisis SWOT menggambarkan sebagai sebuah alat untuk menganalisis kelemahan dan kekuatan perusahaan yang berasal dari dalam internal perusahaan serta melihat



peluang dan mengantisipasi ancaman yang berasal dari eksternal perusahaan. Selain itu, analisis SWOT dapat membantu para manager mengembangkan empat jenis strategi yaitu Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), Strategi WO (kelemahan-peluang), Strategi WT (kelemahan-ancaman). Strategi SO memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari peluang eksternal, Strategi ST memanfaatkan kekuatan internal untuk mengantisipasi ancaman eksternal, strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal untuk memperoleh keuntungan dari peluang eksternal, strategi WT yaitu taktik defensif yang diarahkan untuk meminimalisir kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Berikut ini adalah

Tabel 3.3 analisis SWOT dari usaha jasa *Jim Babycare*

1. Dilarang menyalin 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.