



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Dalam menjalankan sebuah perusahaan dan tercapainya tujuan target perusahaan dibutuhkan yang namanya analisis tren dan pertumbuhan, Hal ini dilakukan dengan tujuan menguji kelayakan perusahaan dan sebagai penentuan strategi yang akan digunakan oleh perusahaan, karena banyaknya perusahaan manufaktur yang membutuhkan *special tool*. Analisis industri dan pesaing digunakan oleh para pengusaha sebelum dan saat perusahaan berjalan. Analisis ini merupakan sebuah cara agar kita mengetahui keadaan dari dalam dan dari luar perusahaan, sehingga perusahaan dapat beradaptasi dengan baik, dan dapat menjaga kelangsungan perusahaan.

Analisis yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat laju kebutuhan perusahaan manufaktur terutama pada bidang otomotif dapat dilihat menggunakan data penjualan yang bersangkutan. Bisnis yang digunakan jatuh dalam kategori manufaktur, oleh karena itu tabel dibawah ini:

**Tabel 3. 1 Penjualan Mobil 4x2 berkapasitas < 1500cc
Penjualan Tahun 2017-2020**

	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV	Total
2017	127,057	104,954	109,511	118,554	460,076
2018	123,952	112,876	133,908	123,622	494,358
2019	107,583	100,277	121,112	113,664	442,636
2020	102,735	7,342	41,006	38,302	189,385

Sumber: <https://www.gaikindo.or.id/indonesian-automobile-industry-data/>

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.



Data di atas adalah rincian penjualan mobil 4 x 2 berkapasitas < 1500cc yang dijual sehingga dapat dijadikan patokan sebagai sektor yang akan digeluti oleh EMGA, di mana dalam perakitan mobil dibutuhkan *special tool* agar produk tersebut dapat digunakan dan berjalan dengan baik. Berdasarkan data di atas, pertumbuhan naik dari 2017 – 2018 dan penjualan menurun sedikit di tahun 2019 dan data terakhir di tahun 2020 turun drastis karena terjadinya pandemi yang terjadi secara global di seluruh dunia. Tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi akan selalu mengikuti perkembangan, sehingga dunia otomotif tidak akan mati. Selain pada perusahaan otomotif berikut dipaparkan salah satu calon pelanggan perusahaan *special tool*.

Tabel 3. 2 Prospek Pelanggan *Special Tool* EMGA

Nama perusahaan	Bidang	Nama produk
Yamaha	Otomotif	Mesin motor/mobil,part motor
Honda	Otomotif	Mesin motor/mobil ,part motor/mobil
Toyota	Otomotif	Mesin mobil/Part mobil
MTU	Manufaktur	Palv,tabung gas
KBA	Manufaktur	Palv,tabung gas
Panasonic	Manufaktur	Pompa air
Sanyo	Manufaktur	Pompa air
PT Hako	Manufaktur	Pisau pabrik pemotong kertas

Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA

Tabel 3.2 di atas merupakan beberapa prospek pelanggan *Special Tool* di mana dalam pembuatan mesin motor, mobil, palv, tabung gas, pompa air, dan pemotongan alat kertas dibutuhkan sebuah *tool*, dan EMGA adalah salah satu perusahaan yang akan membantu dan memenuhi seluruh kebutuhan pelanggan sehingga dalam kegiatan produksi perusahaan pelanggan dapat berjalan dengan baik.

Oleh karena itu, *special tools* “EMGA” adalah salah satu usaha yang terjamin kelangsungan berjalannya perusahaan dan menjadi prospek yang baik ke depannya

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.



karena data yang *disurvey* adalah baru salah satu perusahaan manufaktur yang dianalisis mengenai peminatnya di Indonesia.

B. Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah sebuah cara atau strategi yang dilakukan untuk mengukur, menilai dan mengkalkulasikan apa yang menjadi tujuan, strategi, kelebihan dan kelemahan kompetitor. Proses ini diperlukan untuk mengukur kompetitor sehingga perusahaan dapat memaksimalkan kinerja dan mengungguli kompetitor. Analisis ini juga dilakukan untuk mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan pesaing, dan juga ancaman serta peluang yang tersedia berdasarkan strategi yang digunakan oleh pesaing.

Menurut Cravens (2000), analisa pesaing meliputi pendefenisian arena persaingan, penganalisisan grup strategis, penggambaran, dan pengevaluasian tiap pesaing utama. Analisis tersebut harus menunjukkan kekuatan dan kelemahan pesaing. Aspek–aspek yang perlu diperhatikan dalam analisis pesaing adalah harga, strategi produk, srategi pesaing, saluran distribusi, hubungan dengan pelanggan dan strategi promosi. Analisis aspek-aspek tersebut akan membantu perusahaan dalam mengembangkan aktivitas perusahaan yang lebih optimal sehingga dalam memberikan strategi setiap keputusan yang diambil akan mempertimbangkan segala aspek-aspek yang sudah dianalisis.

Tersedia luasnya gedung, peralatan, dan pemasok yang dapat mendukung perusahaan ini membuat upaya untuk masuknya ke dalam usaha ini cukup mudah apabila mempunyai tenaga ahli yang andal dalam memproduksi barang tersebut. Usaha *special tools* EMGA harus dapat mengambil strategi yang tegas dan berani untuk menjalankan usaha ini, sehingga dapat menghadapi pesaing-pesaing yang telah ada. Pesaing yang dimiliki EMGA antara lain:

1. Ditarang 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. CV Trigamma Teknik Mandiri

Jenis Produk	: <i>Special Tool – Standard Tool</i>
Produk Unggulan	: <i>Standard Tool</i>
Segmentasi Harga	: <i>Middle - Low</i>
Jumlah Outlet	: 1
Lokasi	: Jalan Tata Markim No.52, RT.04/RW.01, Wanajaya, Kec. Cibitung, Bekasi, Jawa Barat 17520

2. PT Gofir Sarana Sejahtera

Jenis Produk	: <i>Special Tool- Standard Tool</i>
Produk Unggulan	: <i>Standard Tool</i>
Segmentasi Harga	: <i>Middle</i>
Jumlah Outlet	: 1
Lokasi	: LTC Glodok Lantai 2 Blok C30 No. 30B (021-22684320, RT.1/RW.6, Glodok, Kec. Taman Sari, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11180

3. CV Mata Tia

Jenis Produk	: <i>Special Tool – Knife Tool</i>
Produk Unggulan	: <i>Knife Tool</i>
Segmentasi Harga	: <i>Middle - Low</i>
Jumlah Outlet	: 1
Lokasi	: Serpong - BSD

C. Analisis PESTEL (*Political, Economy, Social, Technology, Enirontment dan Legal*)

Untuk tercapainya visi perusahaan, diperlukan strategi dan usaha dari berbagai faktor pendukung yang juga merupakan manifestasi dari misi perusahaan. Tercapainya visi



harus dilakukan dengan efektif dan efisien, artinya strategi yang dijalankan harus dilakukan secara merata baik dari internal maupun eksternal.

Menurut David & David (2016), kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial, demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan teknologi; dan kekuatan persaingan.

Analisis mengenai kekuatan ini disebut dengan analisis PESTEL (*Politic, Economy, Social, Technology, Environment, Legal*). Berikut merupakan analisis PESTEL dari usaha *special tools* EMGA:

1. *Politic* (Politik)

Faktor politik adalah bagaimana campur tangan pemerintah dalam prekenomian secara khusus faktor-faktor politik termasuk: kebijakan, hukum perburuhan, hukum lingkungan, pembatasan perdagangan, tarif, dan stabilitas politik. Kondisi politik di wilayah di mana usaha didirikan pasti akan mempengaruhi jalannya bisnis usaha tersebut. Oleh karena itu, dalam mengambil sebuah keputusan strategi harus mempertimbangkan situasi dan kondisi politik yang sedang berjalan. Membuat strategi yang baik akan menentukan keberlangsungan jalannya perusahaan. Perlu diketahui bahwa politik di Indonesia dapat berubah secara dinamis, maka dalam hal ini pengusaha harus memperhatikan peluang dan memberikan kebijakan bisnis yang tepat.

Melihat tren kebijakan pemerintah di tahun 2021 pada Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan Pasal 86 ayat (1) huruf a yang berisikan “di mana setiap pekerja/buruh mempunyai hak untuk memperoleh perlindungan atas kesematan dan kesehatan kerja” sehingga dengan diadakannya PSBB yang mengecualikan perusahaan sektor kebutuhan pangan, perekonomian, pelayanan kesehatan, keuangan, komunikasi, dan kebutuhan dasar lainnya dalam merumahkan



karyawan atau *work from home*, menciptakan sebuah kendala kurangnya produksi pada perusahaan *customer* yang mengakibatkan turunnya permintaan *special tool*. Dengan kebijakan tersebut, bukanlah strategi dan waktu yang tepat untuk melakukan ekspansi perusahaan karena kebijakan pandemi yang memaksa 70% karyawan harus bekerja di rumah. Oleh karena itu, perusahaan harus bijak dalam memutuskan strategi apa yang akan digunakan selama pandemi. Terbatasnya aktivitas yang dilakukan oleh pemerintah mungkin dapat menurunkan pendapatan, karena produk yang dijual oleh EMGA bukan bergantung pada konsumen akhir tetapi kepada pabrik manufaktur lainnya. Pengurangan karyawan sebesar 70% akan mengurangi tingkat produksi manufaktur dan peluang pendapatan usaha dapat turun secara drastis oleh karena kebijakan pemerintah. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemerintah akan memberi dampak yang besar atas keberlangsungan jalannya perusahaan EMGA.

2. *Economics* (Ekonomi)

Faktor ekonomi meliputi semua faktor yang mempengaruhi daya beli dari pelanggan dan mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan seperti nilai tukar, suku bunga, dan pertumbuhan ekonomi. Dengan adanya kebijakan pemerintah dalam menaikkan upah gaji kepada pekerja akan berdampak baik kepada perusahaan pelanggan. Tingginya daya beli masyarakat terhadap suatu produk baik otomotif ataupun kebutuhan sehari-hari seperti gas dan perusahaan sejenis maka akan menunjang permintaan *customer* terhadap perusahaan EMGA.

Pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah akan berpengaruh dengan daya beli masyarakat, sehingga berpengaruh juga kepada peluang perusahaan dalam menjalankan usahanya. Indikator ekonomi yang diukur merupakan tingkat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI IKKG (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.



pertumbuhan ekonomi yang berpengaruh kepada usaha baik regional maupun internasional, tingkat inflasi, jumlah uang beredar, dan suku bunga kredit.

Berdasarkan data yang di peroleh di *bps.go.id*, inflasi 3.07% pada tahun 2016, 2.95% pada tahun 2017, 3.07% pada tahun 2018, 3.02% pada tahun 2020, hal ini berarti tingkat inflasi sedang dalam angka yang terkendali dan sangat mendukung daya beli masyarakat, karena masyarakat tidak merasakan adanya harga barang yang naik secara signifikan tetapi karena adanya wabah pandemi akan membuat beberapa pengusaha terganggu terutama usaha yang membutuhkan banyak tenaga sumber daya manusia, dan pengusaha yang mempunyai toko *offline/workshop*. Tidak dapat dipungkiri bahwa ekonomi adalah salah satu faktor pendukung dalam menjalankan bisnis ini karena dalam mengelola bahan material ada banyak bahan yang diimpor dari luar negeri, salah satunya negara China. Terjadinya inflasi akan mempengaruhi harga jual produk *special tools* EMGA.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan walau terjadi pandemi yang akan mempengaruhi kebutuhan masyarakat, sektor ekonomi ini sangat mempengaruhi keberlangsungan perusahaan, dan akan menjadi peluang usaha apabila memiliki strategi yang tepat.

3. **Social (Sosial)**

Faktor sosial meliputi semua faktor yang mempengaruhi daya beli dari *customer* dan mempengaruhi ukuran besarnya pangsa pasar yang ada. Contohnya tingkat pendidikan, tingkat pertumbuhan penduduk, kondisi lingkungan sosial, dan lingkungan kerja. Bahwa perlu diketahui dampak perusahaan *special tool* terhadap masyarakat adalah dengan adanya *special tool* maka kebutuhan manusia dapat terpenuhi seperti gas LPG diperlukan dalam kebutuhan sehari-hari untuk memasak. Tanpa adanya *special tool* maka tidak ada lubang gas LPG.

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.



Aspek lingkungan sosial dapat diartikan sebagai cara manusia yang nyata yang terjadi di wilayah bisnis tersebut. Hal ini mencakup gaya hidup, tren, dan pengaruh adat istiadat dan budaya yang berlaku di daerah tersebut. Aspek sosial ada yang bersifat nyata ataupun dinamis sehingga berubah-ubah setiap waktunya.

Sifat masyarakat pada umumnya bersifat konsumtif dan sifat teknologi akan selalu meningkatkan kualitas. Hal tersebut yang akan meningkatkan daya beli pabrik manufaktur otomotif ataupun elektronik yang akan selalu memproduksi produk yang semakin canggih. Selama pembuatan inovasi dan kreasi tersebutlah perusahaan *special tool* akan dibutuhkan. Oleh karena itu, selama budaya manusia bersifat konsumtif dan pengusaha pabrik manufaktur lainnya selalu membuat inovasi dan kreatif dalam memproduksi barang, EMGA adalah perusahaan yang membantu perusahaan manufaktur tersebut dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

4. **Technology (Teknologi)**

Faktor teknologi meliputi semua hal yang dapat membantu dalam menghadapi tantangan bisnis dan mendukung efisiensi proses bisnis pengusaha. Ada beberapa *machine* yang digunakan oleh perusahaan dalam membuat produk. Pentingnya pengetahuan akan teknologi akan mempermudah perusahaan dalam memproduksi barang yang diinginkan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi mengambil peran yang sangat penting dalam perkembangan manusia terutama dan dalam konteks ini juga termasuk perkembangan bisnis. Berjalannya revolusi industri 4.0, yaitu pergantian antara manusia yang mengelola hingga *machine* yang mengelola akan memberikan berbagai macam dampak baik ataupun buruk, sehingga hal ini bisa menjadi ancaman ataupun peluang bagi pengusaha yang menjalankan usaha. Tetapi sudah dapat dipastikan bahwa hal ini tidak dapat merusak sistem *custom tool* yang EMGA

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 IBIKKG.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



lakukan. Karena dalam usaha ini diperlukan tenaga ahli yang mempunyai keahlian khusus dalam mengoperasikan *machine* tersebut. Akan tetapi revolusi ini bisa juga menjadi ancaman bagi pengusaha yang menggunakan *machine* CNC, di mana alat tersebut dapat memproduksi massal dengan otomatis.

Karena produk *special tool* tidak dibuat berdasarkan kebutuhan masyarakat tetapi kebutuhan manufaktur, maka EMGA akan mempromosikan *special tool* melalui beberapa aplikasi dan website yang sudah dibuat antara lain, *Facebook Ads*, *Wix site*, *LinkedIn*, *Google Site*, *Blog Site* dan banyak lainnya. Hal ini dilakukan agar dapat memperluas jangkauan pasar dan menaikkan *brand awareness* dari hasil produk usaha itu sendiri.

5. *Environment* (Lingkungan)

Faktor lingkungan dapat digunakan ketika melakukan perencanaan strategis atau mencoba mempengaruhi keputusan pembeli seperti faktor lokasi geografis, sehingga perusahaan EMGA menempatkan posisinya pada titik tengah yang dekat dengan pemasok dan dekat dengan perusahaan *customer* sehingga dalam kegiatan transportasi perusahaan dapat berjalan dengan baik dan efisien.

Selain memperhatikan kondisi lokasi yang strategis, perusahaan yang menjalankan usaha di tempatnya wajib memelihara lingkungan di sekitarnya dan mengelolanya, Isu lingkungan merupakan hal yang penting dan harus dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu sebagai pengusaha yang bertanggung jawab, perusahaan juga harus memiliki rasa peduli dan ikut berkontribusi pada lingkungan sekitar, baik alam maupun manusia. Perusahaan EMGA memastikan bahwa produk yang dibuat oleh EMGA tidak akan menghasilkan limbah yang dibuang tanpa diolah terlebih dahulu sehingga tidak akan menyebabkan polusi bagi warga masyarakat yang tinggal di lingkungan sekitar, dan diharapkan dapat

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.



berpartisipasi jika ada acara yang dapat melibatkan masyarakat sekitar dalam kegiatan cinta lingkungan, baik skala regional maupun global.

6. Legal (Hukum)

Faktor legal meliputi pengaruh hukum seperti perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang seperti kesehatan dan keselamatan, arahan pekerjaan, hak asasi manusia, tata kelola perusahaan, dan tanggung jawab lingkungan. Negara Indonesia adalah negara hukum, maka perusahaan yang berdiri di negara ini harus menaati setiap peraturan yang sudah dibuat oleh negara tersebut. Hal ini mencakup perijinan bisnis, legalitas bisnis, hak dan kewajiban dalam berbisnis, dan juga undang-undang yang mengatur hubungan konsumen dan produsen. Ketidaktaatan pebisnis dalam menaati peraturan yang berlaku akan dikenakan sanksi oleh pihak yang berwajib. Perusahaan EMGA sebagai bisnis yang sehat harus menaati Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1999 mengenai perlindungan konsumen dengan menaati seluruh kewajiban perusahaan dan tidak melanggar hak perusahaan, serta juga melindungi konsumen dalam proses usahanya.

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.

Tabel 3. 3 PESTLE Analysis

No	Political	Economic	Social
1	adanya kebijakan pemerintah mengenai <i>WFH</i> untuk meminimalisir penyebaran covid 19 pada UUD nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenaga kerjaan, Pasal 86 ayat (1) huruf a "di mana setiap pekerja/buruh mempunyai hak untuk memperoleh perlindungan atas keselamatan dan kesehatan kerja. Memberikan dampak yang besar terhadap perusahaan karena produk yang dibuat perusahaan untuk dijual kepada konsumen harus dibuat satu persatu sehingga adanya kebijakan <i>work from home</i> akan merugikan perusahaan dimana perusahaan tidak dapat memproduksi produk yang diinginkan konsumen.	Harga dollar mengalami kenaikan hingga Rp 16.000 sehingga mempengaruhi bahan baku yang di import. Dampak bagi perusahaan adalah apa bila bahan baku atau batu gurinda yang diimport tidak sesuai dengan harga rata-rata sebelumnya maka akan mempengaruhi HPP yang sudah ditetapkan dan hal tersebut dapat merugikan perusahaan	Konsumen mulai melihat produk dari luar negeri, sebagai calon supplier. Dampak bagi perusahaan adalah menjadi sebuah ancaman besar pesaing yang berada dalam manufaktur yang sama dalam skala internasional
2	kebijakan pemerintah dalam melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) didasari hukum Permenkes 9 tahun 2020 tentang Pedoman PSBB. Dampak bagi perusahaan adalah sulitnya untuk mencari konsumen dengan adanya pembatasan yang dilakukan dan kebijakan yang diberikan sangat mempengaruhi mobilisasi konsumen, sehingga permintaan akan <i>special tool</i> berkurang karena produk yang dijual konsumen tidak terjual dengan baik	Melonjaknya tingkat inflasi saat pandemi akan merugikan masyarakat, dimana rupiah yang ditukarkan dengan harga yang sama hanya mendapatkan barang lebih sedikit. Dampak bagi perusahaan adalah disaat perusahaan dapat membeli produk bahan baku dengan harga Rp 500.000 mendapat 1 meter bahan baku dengan adanya inflasi bisa jadi harga 1 meter menjadi Rp 550.000 dan hal tersebut akan mengurangi keuntungan perusahaan EMGA	Masyarakat mulai beralih dari berbelanja <i>offline</i> menjadi <i>online</i> karena adanya peraturan <i>WFH</i> , yang memberikan waktu luang lebih untuk melihat <i>platform digital</i> . Dampak bagi perusahaan adalah hal tersebut memeberikan peluang yang baik buat perusahaan karena sifat konsumtif manusia yang membeli produk, sehingga semakin banyak yang membeli produk baik otomotif ataupun elektronik maka semakin besar juga permintaan <i>Special Tool</i>
3		Adanya kebijakan pemerintah yang mendorong produksi dan penjualan produk yang ada di indonesia seperti Relaksasi Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) akan dikenakan pajak 0%. Yang tertuang pada Keputusan Menteri Perindustrian Nomor 169 Tahun 2021 bahwan " Penyerahan Barang Mewah akan ditanggung oleh pemerintahan pada Tahun Anggaran 2021" Dampak bagi perusahaan adalah semakin tinggi tingkat penjualan otomotif maka akan semakin tinggi tingkat produksi otomotif hal tersebut akan mempengaruhi permintaan produk <i>Special tool</i> yang dibutuhkan perusahaan otomotif dalam memproduksi mobil dan menjadi sebuah peluang bagi perusahaan	Daya beli masyarakat turun akibat tertekan pandemi Covid 19, banyaknya pekerja yang diPHK atau pemotongan gaji karena wabah pandemi akan menurunkan kemampuan masyarakat dalam membeli suatu barang sehingga memberikan ancaman bagi perusahaan dimana turunnya permintaan produk <i>Special Tool</i> karena perusahaan konsumen baik otomotif maupun elektronik tidak dapat menjual barang yang mereka pasarkan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

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



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

No	Technology	Environment	Legal, Law , Regulation
1	Dengan adanya kemajuan <i>technology</i> akan mendorong perusahaan untuk mengikuti perkembangan zaman. Sehingga konsumen dapat dengan mudah menghubungi atau mencari perusahaan EMGA hal tersebut memberikan sebuah peluang bagi perusahaan untuk memasarkan produknya dalam skala nasional ataupun internasional dengan mudah tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar	Lokasi perusahaan menjadi salah satu faktor terpenting dalam mobilisasi, Pentingnya mobilisasi bagi perusahaan akan mempengaruhi jarak tempuh yang dilakukan pekerja dalam melakukan kegiatan produksi barang baik membeli bahan baku maupun melakukan <i>trial-order</i> terhadap perusahaan konsumen. semakin jauh jarak yang ditempuh maka akan semakin besar biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan	Pemerintahan saat ini sangat ketat dalam mengutamakan kesehatan dan keselamatan pekerja, sehingga perusahaan harus mengikuti peraturan yang sudah di buat oleh pemerintah. Selama kebijakan WFH diberlakukan memberikan dampak yang signifikan terhadap perusahaan manufaktur ini dimana perusahaan harus berhenti beroperasi karena produk tersebut harus dilakukan secara manual dan memberikan kerugian yang cukup besar terhadap perusahaan EMGA
2	Berjalannya revolusi 4.0 perusahaan harus kreatif dan inovatif terhadap dunia digital sehingga dengan adanya perkembangan zaman akan meningkatkan kegiatan usaha yang dijalankan. Dalam industri revolusi 4.0 semua dapat dilakukan dengan system sehingga informasi yang dibutuhkan dapat tersalurkan dengan baik sebagai contoh dalam melakukan administrasi dapat dilakukan dengan system dan pembuatan <i>standart tool</i> dapat dibuat menggunakan mesin CNC, sehingga mengurangi biaya kerja dan terjadinya <i>human error</i> .	Banyaknya industri yang bergerak dalam bidang manufaktur <i>Special Tool</i> atau <i>Standart Tool</i> pada suatu lokasi yang sama menandakan bahwa besarnya ancaman bagi perusahaan karena adanya pesaing yang terlebih dahulu ada dalam menjalankan perusahaan manufaktur tersebut	masih banyaknya perusahaan yang tidak jujur terhadap konsumen dengan kualitas barang yang dijual. Dimana berhubungan dengan UUD RI No 8 Tahun 1999 mengenai perlindungan konsumen dengan menaati seluruh kewajiban perusahaan dan tidak melanggar hak perusahaan, serta juga melindungi konsumen dalam proses usahanya. Dengan beredarnya produk yang dijual dengan kualitas yang rendah dalam pembelian bahan baku ataupun batu gurinda akan mempengaruhi perusahaan dalam mengoperasikan kegiatan usaha, dimana perusahaan harus mengeluarkan biaya lebih untuk membeli sebuah bahan baku yang sama untuk mengganti barang yang gagal tersebut sehingga mengurangi keuntungan perusahaan
3	Dengan adanya <i>platform</i> atau <i>aplikasi</i> seperti <i>Googlesite, Fanpage, Blogsites, Facebook ads, Wix site</i> . akan mempermudah perusahaan dalam memasarkan produk dan memudahkan konsumen dalam mencari produk yang diinginkan. Dampak bagi perusahaan adalah mempermudah pihak marketing perusahaan dalam memasarkan produk dan memperkenalkan perusahaan pada pihak konsumen dalam pertemuan <i>online maupun offline</i>		

Sumber : Usaha *Special Tool* EMGA

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.



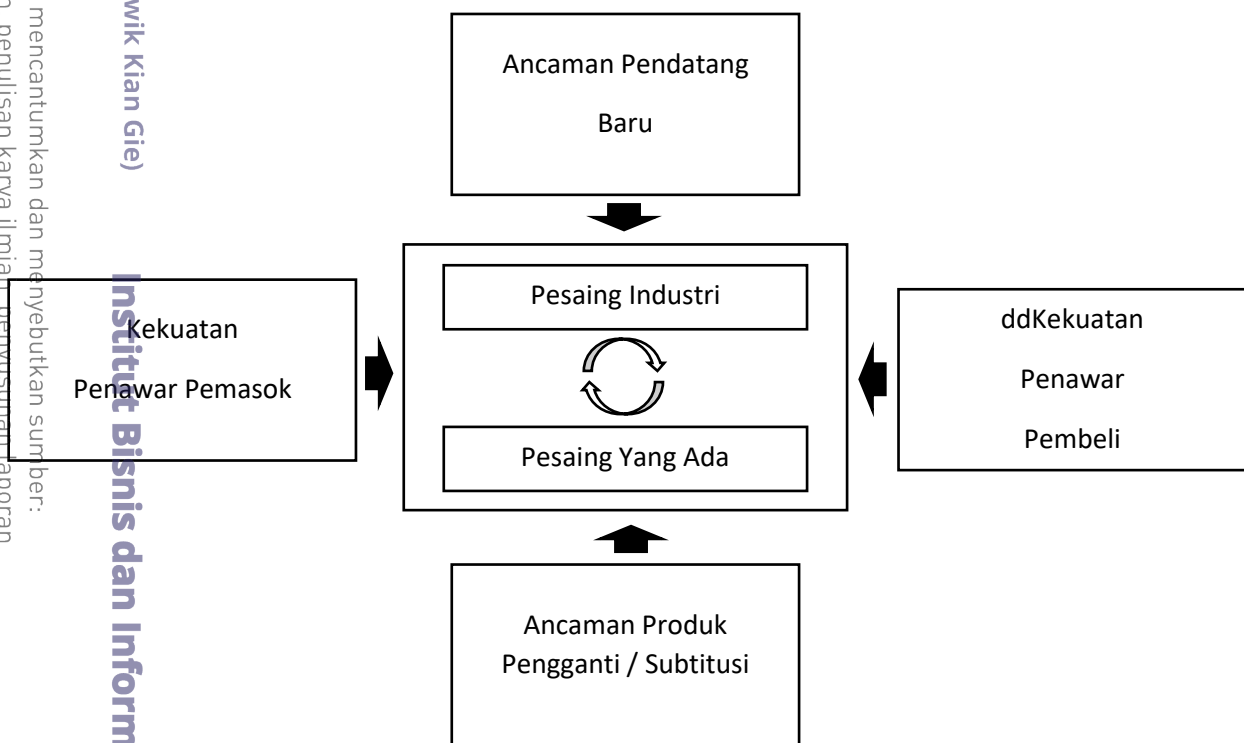
D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan model Porter (*Porter Five Forces*)

Business Model

Dalam berbisnis, persaingan adalah hal yang sudah pasti akan ditemui, baik dari sisi produsen, pemasok dan konsumen. Menurut Michael Porter yang dikutip dari buku David (2017), lima model kekuatan persaingan model Porter adalah pendekatan kompetitif yang secara luas digunakan untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Dengan menggunakan pendekatan ini perusahaan dapat mengidentifikasi setiap aspek dalam beberapa kunci setiap kekuatan bersaing yang mempengaruhi perusahaan.

Berikut merupakan analisis *Porter Five Forces Business Model* dari usaha *Special Tools* EMGA.

Gambar 3. 1 Lima Kekuatan Persaingan Porter



Sumber: Porter dalam Fred R. David (2017:60), *Strategic Management*

Hak cipta milik IBIKKG (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.



1. Ancaman Pendetang Baru

Ⓒ Kekuatan ini menentukan seberapa mudah atau sulit untuk masuk ke industri tertentu. Jika industri tersebut bisa mendapatkan profit yang tinggi dengan sedikit hambatan maka pesaing akan segera bermunculan, sehingga semakin banyak kompetitor yang bersaing pada *market* yang sama, maka profit atau laba yang kita dapat akan semakin menurun.

Mudahnya pesaing dalam membuka perusahaan dalam bidang yang sama menjadi pertanda bahwa besarnya ancaman bagi industri perusahaan tersebut. Demi mempertahankan eksistensi perusahaan dipastikan perusahaan bersifat dinamis dan relevan terhadap kebutuhan pelanggan dan dengan konsisten mengikuti perkembangan jaman.

Perusahaan EMGA tergolong perusahaan yang tidak mudah dibangun oleh pendatang baru, karena peralatan dan tenaga khusus yang diperlukan dalam memproduksi barang tersebut. Oleh karena itu, ini menjadi sebuah keunggulan bagi perusahaan yang sudah bergerak dalam jangka waktu yang cukup panjang, sehingga banyak pembekalan yang sudah didapat dari pengalaman menangani *customer* sebelumnya. Mahalnya alat produksi dan sulitnya mencari tenaga ahli dalam memproduksi memberikan peluang bagi usaha ini untuk tetap berjalan dengan baik. Tidak dipungkiri bahwa perusahaan ini harus lebih produktif dalam mengoperasikan usahanya karena dibuat secara manual dan sudah banyak perusahaan yang menggunakan mesin CNC, sehingga digerakkan oleh tenaga mesin, dan ini menjadi sebuah peringatan bagi perusahaan untuk tetap menjaga eksistensi perusahaan dan tetap berjalan di antara banyak pesaing.

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



2. Daya Tawar Pembeli

© Kekuatan ini menilai daya tawar pembeli. Semakin tinggi daya tawar pembeli dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, semakin rendah profit atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan produsen.

Usaha *Special Tools* EMGA merupakan barang yang banyak dicari bagi perusahaan industri manufaktur otomotif, elektronik, maupun industri manufaktur lainnya. Oleh karena itu, besarnya penawar pembeli membuat pesaing memproduksi barang secara massal menggunakan mesin CNC yang mempunyai biaya murah dalam memproduksi sebuah *tools*, dan hal tersebut menjadi salah satu ancaman bagi perusahaan yang tidak dapat dihindari sehingga perusahaan EMGA harus segera mengekspansi mesin agar dapat bersaing dengan perusahaan yang dapat memproduksi dengan mesin CNC. Dengan teknologi ini perusahaan akan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan berskala besar. Dengan banyaknya permintaan dari pabrik manufaktur otomotif, maupun elektronik maka dapat dikatakan bahwa daya tawar pembeli tergolong kuat.

3. Ancaman dari Produk Substitusi

Pengertian barang substitusi adalah barang yang kegunaannya hampir sama dengan barang lain dan dapat menukarnya dengan menggunakan barang tersebut, jika barang tersebut tersedia. Ancaman ini terjadi apabila konsumen mendapatkan produk pengganti yang lebih murah atau produk pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya pengalihan yang rendah. Semakin sedikit produk pengganti yang tersedia dipasaran akan semakin menguntungkan.

Produk substitusi adalah produk yang menggantikan peran dari produk yang diproduksi oleh perusahaan EMGA. Sebagai perusahaan *special tools*, EMGA tentu saja menyadari ancaman tersebut, namun mengingat bahwa barang tersebut

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.



tergolong sulit untuk dibuat dan tidak dapat diproduksi oleh perusahaan yang tidak berpengalaman maka ini menjadi sebuah peluang lebih bagi perusahaan untuk mempromosikan kemampuan perusahaan EMGA dalam membuat *special tool* sehingga *customer* yang ada dapat memesan produk baru berdasarkan *service* yang baik dan rasa kepercayaan yang tinggi terhadap perusahaan EMGA.

4. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok yang kuat memungkinkan pemasok untuk menjual bahan baku pada harga yang tinggi ataupun menjual bahan baku yang berkualitas rendah kepada pembelinya. Dengan demikian keuntungan perusahaan akan menjadi rendah karena biaya perusahaan dalam membeli bahan baku yang berkualitas akan semakin mahal.

Pemasok dapat didefinisikan sebagai penyedia bahan baku yang kemudian digunakan oleh perusahaan untuk menjalankan aktivitas produksi. Semakin banyak pemasok yang ada di pasar, maka akan semakin tinggi daya tawar oleh pembeli, karena pembeli dapat dengan mudah pindah ke tempat yang lain. Daya tawar pemasok untuk industri manufaktur ini tergolong sedang karena tidak terlalu sulit untuk mencari bahan baku dan batu asah karena dapat diimpor dari negara lain seperti China, Jepang, Jerman, dan yang lainnya. Tetapi tidak mudah juga untuk mencari bahan yang berkualitas dan yang sesuai dengan mesin yang kita gunakan sehingga hasil produk *tool* yang dibuat bisa bekerja dengan baik.

5. Persaingan Antar Perusahaan yang Bersaing dalam Industri yang Sama

Persaingan adalah usaha memperlihatkan keunggulan masing-masing yang dilakukan oleh perseorangan (perusahaan, negara), pada bidang perdagangan, produksi, persenjataan dan sebagainya.

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



Persaingan dalam industri merupakan hal utama yang perlu diperhatikan pengusaha dalam menjalankan usahanya. Persaingan ini bermula dari dalam industri, agar perusahaan tetap eksis dan berjalan sesuai dengan tujuan, maka perusahaan harus menambah sebuah nilai tambah kepada calon pembeli baik dalam harga jual, *service* yang berkualitas ataupun ketepatan waktu dalam memproduksi barang tersebut. Karena banyaknya perusahaan yang akan mengikuti metode tersebut maka pemimpin perusahaan harus membuat bentuk promosi ataupun strategi yang dinamis, sehingga tidak mudah diikuti oleh pesaing. Semakin banyak dan semakin kompetitif sebuah industri maka semakin bervariasi strategi yang akan dipakai. Salah satu strategi yang akan digunakan perusahaan EMGA adalah memasarkan produk perusahaan dalam bentuk *digital marketing* baik dalam penggunaan media sosial ataupun *website*.

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

Menurut Fred R. David (2016:111), CPM adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan and kelemahan yang mereka miliki.

Kompetitif matrik menunjukkan kepada pengusaha mengenai titik kuat dan titik lemah mereka terhadap pesaingnya, Nilai CPM juga diukur atas dasar fakta yang menunjukkan keberhasilan setiap faktor diukur atas dasar faktor penentu dalam skala yang sama berarti hanya poinnya saja yang bervariasi.

Dalam CPM, analisis ini dilakukan secara menyeluruh, baik itu dari faktor internal maupun eksternal dan nilai yang akan didapat adalah nilai yang akan mempengaruhi keputusan pengusaha dalam mengambil kebijakan strategi apa yang baik bagi

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.



perusahaan masing-masing, baik *Internal Factor Evaluation* (IFE) maupun *External Factor Evaluation* (EFE).

1. *Critical Success Factors*

Faktor ini adalah sebagai hasil penentu layaknya sebuah perusahaan setelah dianalisis secara teliti mengenai lingkungan dalam dan luar perusahaan, maka ada perusahaan yang memiliki sisi yang baik dan juga ada yang buruk dalam lingkungan internal maupun eksternal. Jika *rating*nya tinggi dari salah satu faktor tersebut maka strategi yang dijalankan sudah baik dan *rating* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan belum mempunyai strategi yang baik.

2. *Rating*

Peringkat dalam CPM memberitahukan respon perusahaan terhadap faktor penentu pengambilan strategi keputusan. Semakin tinggi *rating* yang didapatkan memperlihatkan respon yang baik dari perusahaan terhadap *Critical Success Factor*, dan juga apabila *rating* mengarah pada angka sebaliknya maka hal tersebut menunjukkan respon yang kurang baik. Peringkat dengan kisaran antara 1,0 – 4,0 dan dapat diterapkan untuk berbagai macam faktor.

Ada beberapa poin keterangan mengenai *rating* di CPM, antara lain:

- a) Peringkat diterapkan untuk masing-masing faktor yang ada pada perusahaan.
- b) Tanggapan paling rendah diawali oleh 1,0 yang menunjukkan bahwa hal ini merupakan kelemahan suatu perusahaan.
- c) Tanggapan rata-rata diwakili oleh 2,0 yang menunjukkan bahwa hal ini merupakan kelemahan kecil bagi perusahaan.
- d) Tanggapan di atas rata-rata diwakili oleh 3,0 adanya kelebihan kecil di dalam perusahaan.

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.



- e) Tanggapan yang menyatakan bahwa sebuah perusahaan adalah unggul diakhiri oleh 4,0 yang menyatakan bahwa faktor tersebut unggul.



3. *Weight*

CPM menunjukkan kepentingan relatif dari faktor kesuksesan dalam industri perusahaan manufaktur, berat berkisaran 0,0 (yang berarti tidak penting) dan 1,0 (yang berarti penting), jumlah semua berat yang dihitung atau total dari seluruh faktor yang ada harus sama dengan 1,0. Jika total perhitungan bukanlah 1,0 berarti ada kesalahan dalam meletakkan bobot di salah satu dari beberapa faktor yang ada yang harus diperbaiki.

4. *Total Weight Score*

Jumlah dari semua nilai sama dengan total skor tertimbang, nilai akhir dari total skor tertimbang harus antara rentang 1,0 (rendah) ke 4,0 (tinggi). Nilai rata-rata tertimbang untuk CPM matriks adalah 2,5 di mana setiap perusahaan dengan skor di bawah 2,5 dianggap lemah, sedangkan apabila total skor tertimbang melebihi 2.5 maka dianggap kuat. Perbandingan dari total CPM adalah perusahaan pemenang dengan poin yang lebih tinggi.

Di bawah ini merupakan tabel *Competitive Profile Matrix* yang membandingkan usaha *Special Tool EMGA*.

Tabel 3. 4 *Competitive Profile Matrix* Usaha *Special Tools* EMGA

Key Succes Factors	BOBOT	EMGA		CV trigamma		PT Grofir Sarana		CV Mata Tia	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Kualitas Bahan Baku	0.2	4	0.8	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Pelayanan Prima	0.1	3	0.3	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Harga Kompetitif	0.17	4	0.68	4	0.68	3	0.51	4	0.68
Ketepatan Waktu Produksi	0.14	4	0.56	3	0.42	4	0.56	2	0.28
Mesin yang Memadai	0.12	4	0.48	3	0.36	4	0.48	4	0.48
Mempunyai Tenaga Ahli	0.15	3	0.45	3	0.45	4	0.6	4	0.6
Promosi Yang Tepat	0.12	2	0.24	3	0.36	2	0.24	2	0.24
Total	1		3.51		3.47		3.29		3.38
Keterangan	Bapak Benny		Ibu Lisbet		Bapak Rusdy		Bapak Eston		
	Direktur		Keuangan		Marketing		Marketing		

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Instititg 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.



Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA Tahun 2020

Tabel *Competitive Profile Matrix* di atas terdiri dari beberapa faktor, dan setiap faktor dari tabel tersebut adalah kunci suksesnya perusahaan ini berjalan, sehingga semakin besar *score* yang didapat maka akan semakin besar juga pengaruh terhadap perusahaan. Total dari nilai pembobotan harus berjumlah satu, *rating* yang merupakan penilaian dari satu sampai empat untuk masing-masing perusahaan. Angka satu menunjukkan bahwa perusahaan tidak mempunyai *control* yang baik terhadap faktor tersebut dan angka empat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki *control* yang baik terhadap faktor tersebut dan juga *score* merupakan perkalian dari *rating* dan bobot dari masing-masing perusahaan. Berikut adalah penjelasan mengenai posisi pesaing Usaha *Special Tools* EMGA berdasarkan **Tabel 3.5**, sebagai berikut:

1. Kualitas Bahan Baku

Tidak dapat dipungkiri bahwa bahan baku adalah sebuah bahan utama untuk produk yang berkualitas. Kualitas bahan yang baik adalah bahan yang dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama sehingga barang yang sudah digunakan oleh pelanggan dapat menghasilkan produk jadi dengan kualitas yang baik harapannya untuk kedepannya perusahaan akan mengembangkan tingkat legalitas perusahaan mengenai sertifikat bahan baku dan mutu produk perusahaan seperti sertifikasi sucofindo ataupun sertifikat ISO sehingga perusahaan dapat memberikan jaminan kualitas terbaik terhadap konsumen . Perusahaan EMGA memberikan *rating* 4 pada kualitas pada EMGA. Kualitas pada *special tools* EMGA dapat dikatakan sangat baik karena perusahaan menggunakan bahan baku pilihan dan berkualitas, baik dari lokal maupun impor agar dapat memberikan produk yang baik. Hal tersebut guna menjaga kualitas dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan sebelum barang ditransaksikan kepada konsumen. Barang akhir yang sudah dibuat akan di



trial terlebih dahulu sehingga barang tersebut dapat dipastikan sesuai dengan keinginan pelanggan. *Rating* 4 diberikan pada CV Trigamma dan CV Mata Tia karena dapat dikatakan produk yang dihasilkan tergolong sama dengan kualitas EMGA, dan *rating* 3 diberikan kepada PT Gofir Sarana Sejahtera karena hasil produk yang dihasilkan tidak sebanding dengan usaha *Special Tools* EMGA.

2. Pelayanan Prima

Pelayanan ini merupakan pengalaman yang dialami oleh konsumen bersamaan dengan pembelian produk yang telah dibuat oleh perusahaan. Artinya kualitas jasa yang didapat oleh pelanggan yang melakukan transaksi kepada EMGA bersifat tidak berwujud. Pelayanan merupakan sebuah cara dan dapat menjadi sebuah indikator kualitas perusahaan tersebut. Pelayanan dapat merupakan hubungan yang baik antara pelanggan dengan usaha EMGA, baik dengan relasi yang baik ataupun dengan pemberian solusi yang tepat bagi pelanggan. Sebuah kesigapan dalam meresponi pelanggan merupakan salah satu hal yang penting dalam membuat relasi yang baik.

Terlihat di CPM pada tabel di atas bahwa CV Trigamma mendapat angka 4 di mana respon yang diberikan kepada pelanggan lebih sigap dan lebih kooperatif. Sedangkan perusahaan EMGA, CV Mata Tia, dan PT Gofir Sarana mendapatkan angka 3 di mana *rating* ini sudah terbilang baik dalam meresponi pelanggan tetapi belum semaksimal perusahaan CV Trigamma. Oleh karena itu hal ini bisa menjadi pelajaran penting bagi perusahaan agar bisa meningkatkan relasi kepada pelanggannya lebih baik. Dengan adanya relasi yang baik hal tersebut bisa menjadi *feedback* yang positif bagi perusahaan di mana pelanggan bisa merekomendasikan perusahaan kepada calon pembeli. Dalam waktu dekat perusahaan juga akan memberikan bukti hasil pelayanan secara terbuka melalui *channel* YouTube EMGA

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



Special Tool, sehingga setiap hasil yang sudah dibuat ataupun testimoni perusahaan dapat dilihat pada *channel* YouTube yang sudah perusahaan sediakan.

3. Harga Kompetitif

Harga yang kompetitif diberikan bobot sebesar 0,17 karena menjadi faktor kesuksesan yang cukup tinggi bagi perusahaan. Harga merupakan salah satu faktor utama yang dilihat oleh konsumen sebelum membeli sebuah produk. Jika harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan kemampuan konsumen maka akan sulit dalam menawarkan produk tersebut. Semakin tinggi *rating* yang diberikan artinya perusahaan memiliki harga yang semakin kompetitif.

Usaha EMGA akan terus menawarkan harga yang sangat bersaing seperti pesaing CV Mata Tia dan CV Trigamma dengan *rating* 4 di mana harga tersebut sangat bersaing dibandingkan dengan pesaing PT Gofir Sarana dengan *rating* 3 di mana harga produk yang ditawarkan tidak sebersaing harga EMGA. Harga ini diberikan bergantung pada jumlah kuantitas permintaan pelanggan kepada produsen sehingga semakin banyak *special tool* yang diminta akan semakin kurang harga yang ditawarkan kepada pelanggan.

4. Ketepatan Waktu Produksi

Ketepatan waktu produk merupakan salah satu indikator terpenting dalam usaha *special tool*. Dapat dikatakan bahwa perbedaan pesanan yang diminta oleh pelanggan, akan memberikan tingkat kesulitan yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Keterbatasan mesin merupakan salah satu indikator yang menunjukkan apakah perusahaan tersebut berjalan dengan baik atau tidak. Oleh karena itu pada tabel CPM di atas memberikan *rating* 4 kepada EMGA karena sudah memiliki 4 mesin yang memadai kegiatan produksi tersebut dengan *support partner* bisnis yang bisa membantu dengan adanya mesin CNC akan menunjang kegiatan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



usaha tersebut dan PT Gofir Sarana Sejahtera mendapatkan rating 4 karena sejauh ini belum ada protres dari pelanggan mereka terhadap keterlambatan produk dan CV Trigamma mendapat *rating* 3 karena memiliki mesin CNC sebagai salah satu mesin yang membuat *tool* secara otomatis. Akan tetapi *rating* 2 diberikan kepada pesaing CV Mata Tia karena kurangnya mesin untuk memproduksi dan mesin CNC sebagai mesin otomatis dalam membuat produk *tool* tersebut.

5. Mesin yang Memadai

Dalam industri manufaktur ini didapati berbagai macam produk yang dapat dijual, dan berbagai macam jenis mesin yang dapat membantu memudahkan karyawan dalam memproduksi barang yang diinginkan oleh pelanggan. Berikut adalah contoh mesin yang digunakan oleh EMGA.

Gambar 3. 2 Mesin 1 Perusahaan EMGA



Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA

Pada **Gambar 3.2** di atas merupakan salah satu mesin yang memaksimalkan kinerja produksi, sehingga produk yang dibuat dapat lebih berkualitas dengan mesin yang memadai. Pentingnya mempunyai berbagai macam mesin adalah menjadi salah satu alasan membuka usaha dalam industri manufaktur tersebut, karena setiap mesin mempunyai fungsi dan jenisnya masing-masing.

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.



Cara menangani mesin tersebut juga mempunyai cara yang berbagai macam jenis teknik, dari teknik Jepang, Taiwan maupun negara lainnya, sehingga dalam menggunakan mesin tersebut butuh teknisi atau tenaga ahli yang mengerti dalam bidangnya.

EMGA, PT Gofir Sarana dan CV Mata Tia diberi *rating* 4 dalam indikator mesin yang memadai karena sudah sangat baik dan memiliki berbagai macam jenis mesin untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang diminta. *Rating* 3 untuk pesaing CV Trigamma karena memiliki mesin yang mencukupi tetapi belum maksimal dalam memproses *special tool* tersebut.

Gambar 3. 3 Mesin 2 Perusahaan EMGA



Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA

Dalam mengerjakan berbagai macam *tools*, ada beberapa tahap yang harus dilewati, salah satunya melewati mesin pada **Gambar 3.3**. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa indikator mesin di dalam tabel CPM akan sangat menentukan keefektifan dan keefisienan perusahaan dan hal tersebut akan mempengaruhi kegiatan produksi yang tepat, sehingga pesanan yang tertunda bisa segera dikerjakan.

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



Gambar 3. 4 Mesin 3 Perusahaan EMGA



Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA

Begitu pula pada **Gambar 3.4**. Gambar tersebut merupakan salah satu bentuk mesin yang dimiliki oleh perusahaan EMGA dalam memproduksi *special tool*, sehingga kemampuan mesin EMGA mempunyai standar yang tergolong sangat baik.

6. Mempunyai Tenaga Ahli

Mempunyai tenaga ahli merupakan salah satu indikator terpenting dalam membuka usaha dalam industri manufaktur ini, karena perusahaan ini membuat *special tool* di mana produk tersebut *made by order* dan bukan dibuat untuk dipesan, maka tidak bisa dikerjakan oleh orang yang tidak berpengalaman. Dari hasil **Tabel 3.4 CPM** di atas, EMGA mendapat rating 3 karena mempunyai tenaga ahli yang cukup baik, *rating* 4 pada PT Gofir Sarana dan CV Mata Tia karena memiliki tenaga ahli yang memadai, dan *rating* 3 kepada pesaing CV Trigamma karena mempunyai tenaga ahli yang cukup memadai.

7. Promosi yang Tepat

Promosi dilakukan dengan bertujuan untuk menginformasikan keberadaan perusahaan sehingga dapat menarik perhatian konsumen atau calon pembeli untuk

© 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.



melakukan transaksi. Dengan perkembangan zaman yang ada khususnya dalam faktor teknologi akan membuat promosi menjadi lebih mudah dan semakin banyak cara untuk mempromosikan sebuah produk. Pada saat ini sedang maraknya perusahaan mempromosikan barang atau jasa melalui media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*, dan lain lain.

EMGA masih berusaha untuk memasarkan produk tersebut dengan menggunakan media yang ada. Keterbatasan sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan dalam bidang tersebut yang menjadi hambatan bagi perusahaan ini mempromosikan usahanya. Oleh karena itu *rating* EMGA pada indikator CPM tersebut adalah 2, begitu juga dengan pesaing PT Gofir Sarana dan CV Mata Tia. Dan *rating* 3 pada pesaing CV Trigamma yang dianggap lebih mengeksplor dunia *digital* sehingga mendapatkan *score* yang lebih.

Maka EMGA sebagai perusahaan yang sudah mempunyai analisis CPM tersebut akan membuat strategi dan mengembangkan setiap indikator yang ada agar perusahaan ini dapat memperbaiki kekurangannya dan menyaingi lawan pesaingnya dengan strategi yang lebih baik.

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Kotler dan Armstrong (2016) juga menjelaskan mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Kekuatan (*strengths*) termasuk dalam kemampuan internal, sumber daya, dan faktor-faktor situasional positif yang dapat membantu perusahaan melayani pelanggan dan mencapai tujuannya. Kelemahan menjadi salah satu penghambat dan memberikan dampak yang negatif bagi perusahaan, Peluang adalah faktor-faktor yang dapat dimanfaatkan perusahaan sebagai keuntungan. Ancaman adalah

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



faktor-faktor eksternal yang tidak menguntungkan perusahaan atau tren yang menjadi tantangan bagi perusahaan,

Analisis SWOT adalah sebuah alat analisis yang digunakan perusahaan untuk mengetahui sisi positif atau negatif perusahaan baik dari internal atau eksternal, sehingga dengan mendapat hasil analisis yang ada perusahaan dapat menilai dan membuat strategi yang baik dan bijak bagi keberlangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian keputusan manajerial perusahaan akan tersusun secara strategis dan baik dalam mengambil suatu keputusan di masa yang akan datang.

1. Lingkungan Internal

Lingkungan internal merupakan suatu aspek yang berasal dari dalam organisasi usaha yang mempengaruhi berjalannya usaha tersebut seperti:

a) Kualitas Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan yang akan diolah oleh perusahaan melalui proses produksi menjadi barang jadi, bahan kebutuhan pokok untuk membuat sesuatu.

Dalam hal ini kualitas bahan baku menjadi salah satu yang terpenting untuk usaha EMGA *Special Tool* dimana kualitas yang baik adalah bahan yang kuat dan tidak mudah pecah saat digunakan oleh konsumen.

b) Mempunyai Tenaga Ahli

Seseorang yang bekerja/mengerjakan sesuatu karena pemahaman keilmuannya serta kemahirannya terkait bidang pekerjaan yang digelutinya, ilmu dan kemahirannya relevan dengan pekerjaan yang digelutinya. Dengan adanya tenaga ahli yang mempunyai kemampuan yang baik sangat dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan operasi ini baik dinilai dalam pendidikan akhir yang tinggi ataupun pengalaman yang tinggi akan mempengaruhi penilaian terhadap tenaga ahli.



c) Harga Kompetitif

Harga menjadi salah satu peran penting bagi permintaan, itulah mengapa dalam kegiatan usaha menjadi salah satu faktor penting, dimana produk yang termurah akan dibeli atau membeli produk yang mahal karena kualitasnya hal itu bergantung kepada keputusan perusahaan dalam mengambil keputusan.

Ketepatan Waktu Produksi

Pengertian *Just In Time* (JIT) adalah suatu sistem produksi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan tepat pada waktunya sesuai dengan jumlah yang dikehendakinya. Hal ini dapat dilakukan apabila perusahaan memiliki manajemen waktu yang baik dalam memproduksi sebuah *tool*.

Mesin yang Memadai

Pengertian mesin adalah serangkaian alat yang berguna untuk mengubah gaya menjadi sebuah energi, di mana energi tersebut dapat dimanfaatkan oleh manusia untuk berbagai kegiatan. Dalam hal ini perusahaan sangat membutuhkan mesin *tool* dalam pengerjaan produk tersebut. Kelengkapan mesin tersebut akan mempengaruhi kinerja perusahaan dalam mengoperasikan usahanya.

Promosi yang Tepat

Promosi merupakan upaya yang dilakukan perusahaan untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk yang dijual. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Dalam hal ini perusahaan *Special Tool* EMGA melakukan promosi menggunakan media digital, baik dalam *website* dan berbagai macam media lainnya untuk menaikkan dan mempermudah *marketing* menjual produk yang dipasarkan.

Pelayanan Prima

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

© Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Pelayanan prima adalah melakukan pelayanan sebaik mungkin kepada para pelanggan, sehingga pelayanan yang dilakukan akan memberikan kepuasan bagi pelanggan yang membeli produk yang ditawarkan. Pelayanan yang dilakukan EMGA seperti kunjungan terhadap konsumen mengenai produk yang bersangkutan pada perusahaan konsumen atau apabila ada kendala segera ditanggapi sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh perusahaan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal merupakan suatu aspek yang berasal dari luar organisasi usaha seperti:

a) *Politic* (Politik)

Dengan adanya peraturan atau kebijakan yang diberikan pemerintah akan memberikan pengaruh besar terhadap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya seperti kebijakan WFH yang dibuat pemerintahan terhadap keputusan yang diambil dalam mencegah penyebaran Covid-19 sehingga beberapa perusahaan yang menggunakan tenaga ahli akan mengalami guncangan yang cukup besar, Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemerintah akan memberi dampak yang besar atas keberlangsungan jalannya perusahaan EMGA.

b) *Economics* (Ekonomi)

Adanya tingkat inflasi akan mempengaruhi tingkat daya beli dan daya jual masyarakat, maka perusahaan harus memiliki beberapa rencana dalam menjalankan usahanya disaat harga rupiah turun sehingga barang yang dipesan dari luar negeri akan mengalami kenaikan yang signifikan akan membuat perusahaan mengalami kerugian, dan sebagai gantinya perusahaan harus

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.



mempunya berbagai macam pemasok sehingga bahan baku yang dibutuhkan segera terpenuhi sesuai dengan kebutuhan perusahaan EMGA, dengan adanya tingkat inflasi yang tidak melonjak jauh dan kebijakan pemerintah yang mendukung kegiatan usaha lokal.

Dapat disimpulkan walau terjadi pandemi yang akan mempengaruhi kebutuhan masyarakat, sektor ekonomi ini sangat mempengaruhi keberlangsungan perusahaan, dan akan menjadi peluang usaha apabila memiliki strategi yang tepat seperti melakukan inovasi terhadap pemasaran dan kebijakan pemerintah yang menunjang kegiatan penjualan akan membantu perusahaan dalam memasarkan produk yang ingin ditawarkan.

c) *Social* (Sosial)

Selama budaya manusia bersifat konsumtif dan pengusaha pabrik manufaktur lainnya selalu membuat inovasi dan kreatif dalam memproduksi barang, EMGA adalah perusahaan yang membantu perusahaan manufaktur tersebut dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

d) *Enivronment* (Lingkungan)

Selain memperhatikan kondisi lokasi yang strategis, perusahaan yang menjalankan usaha di tempatnya wajib memelihara lingkungan di sekitarnya dan mengelolanya. Isu lingkungan merupakan hal yang penting dan harus dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu sebagai pengusaha yang bertanggung jawab, perusahaan juga harus memiliki rasa peduli dan ikut berkontribusi pada lingkungan sekitar, baik alam maupun manusia. Perusahaan EMGA memastikan bahwa produk yang dibuat oleh EMGA tidak akan menghasilkan limbah yang dibuang tanpa diolah terlebih dahulu sehingga tidak akan menyebabkan polusi bagi warga masyarakat yang tinggal di lingkungan sekitar, dan diharapkan dapat

© 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.



berpartisipasi jika ada acara yang dapat melibatkan masyarakat sekitar dalam kegiatan cinta lingkungan, baik skala regional maupun global.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

e) *Legal* (Hukum)

Faktor legal meliputi pengaruh hukum seperti perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang seperti kesehatan dan keselamatan, arahan pekerjaan, hak asasi manusia, tata kelola perusahaan, dan tanggung jawab lingkungan. Negara Indonesia adalah negara hukum, maka perusahaan yang berdiri di negara ini harus menaati setiap peraturan yang sudah dibuat oleh negara tersebut. Hal ini mencakup perijinan bisnis, legalitas bisnis, hak dan kewajiban dalam berbisnis, dan juga undang-undang yang mengatur hubungan konsumen dan produsen.

Oleh karena itu perusahaan yang beridiri dalam negara Indonesia wajib melakukan segala peraturan administrasi dan menaati peraturan undang-undang sudah dibuat oleh negara Indonesia agar perusahaan dapat berjalan dengan baik

Menurut Freddy (2016), kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah.

Berikut adalah analisis SWOT dari usaha *Special Tools* EMGA:

1. *Strength* (S). Menurut Albert Humphries (2005:7), yaitu analisis kekuatan, sebuah kondisi kekuatan yang dimiliki perusahaan saat ini. Perusahaan harus dapat mempertahankan kekuatan yang dimiliki perusahaan agar dapat bersaing dengan pesaingnya.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



- a) Produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang tinggi dan direncanakan membeli bahan dari berbagai macam negara yang mempunyai bahan dengan kualitas terbaik.
- b) Batu gerinda yang digunakan diimpor dari Swiss agar hasil akhir dari bahan baku mempunyai tingkat kehalusan tinggi.
- c) Proses pelayanan selain dapat dilakukan secara *offline* tetapi segera diupdate dengan *online* sehingga pelayanan akan menjadi lebih cepat dan praktis.
- d) Strategi promosi yang akan selalu dikembangkan melalui *website* dan berbagai macam media sosial lainnya.
- e) Harga yang berkompetitif.
- f) *Custom* produk *special tool* menjadi salah satu keunggulan produk.
2. *Weakness* (W). Menurut Albert Humphries (2005:7), yaitu analisis kelemahan, yang merupakan kegiatan-kegiatan perusahaan yang tidak berjalan dengan baik. Di mana perusahaan mempunyai kekurangan yang kekurangan tersebut dimiliki oleh pesaing lain.
- a) Masih membutuhkan modal lebih untuk mengekspansi perusahaan.
- b) Lokasi yang terlalu kecil sehingga sulitnya transportasi.
- c) Adanya wabah *coronavirus* yang menyebabkan sulitnya pergi ke luar kota untuk mencari calon pembeli.
- d) Masih harus merancang manajemen yang baik agar kegiatan perusahaan lebih efektif dan efisien.
3. *Opportunities* (O). Menurut Albert Humphries (2005:7), yaitu merupakan analisis peluang, kondisi di mana sebuah perusahaan memiliki peluang untuk berkembang di masa depan. Sehingga apabila perusahaan dapat menganalisis dengan bijak peluang ini dapat memberikan dampak yang besar terhadap kemajuan perusahaan.

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.



- a) Masyarakat yang mempunyai sifat konsumtif yang artinya setiap waktu akan selalu ada masyarakat yang membeli motor, mobil baru, dan usaha manufaktur lainnya berpotensi akan selalu memproduksi.
- b) Majunya perkembangan zaman akan memacu teknologi berganti dan dalam hal tersebut inovasi yang baru membutuhkan *special tool* yang dapat memenuhi kebutuhan.
- c) Pertumbuhan ekonomi Indonesia, yang bersaing dengan global akan menciptakan inovasi atau suatu produk yang baru terutama dalam industri manufaktur.
4. *Threats* (T). Menurut Albert Humphries (2005:7), yaitu analisis terhadap ancaman, ancaman adalah sesuatu yang negatif yang harus dihadapi perusahaan selama proses bisnis, suatu permasalahan yang harus diselesaikan dan segera dicarikan solusinya agar keberlangsungan hidup perusahaan dapat terjamin dan berjalan dengan baik.
- a) Pesaing yang mendirikan usaha di bidang *special tool* terlebih dahulu.
- b) Potensi adanya peniruan produk dengan harga yang lebih murah.
- c) Beralihnya konsumen ke produk substitusi terutama impor dari China dengan produk yang lebih murah.

Berikut adalah **Tabel 3.6** yang berisi *SWOT Matrix* dari usaha *Special Tools* EMGA.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 3. 5 Matriks SWOT Usaha *Special Tools* EMGA

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	<p>Strengths (Kekuatan)</p>	<p>Weaknesses (Kelemahan)</p>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk berkualitas (S1) 2. Mesin yang memadai dan Batu gurinda berkualitas (S2) 3. Harga kompetitif (S3) 4. Mempunyai tenaga ahli yang dapat mengikuti custom pelanggan (S4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi <i>workshop</i> yang media transportasinya sulit dilewati (W1) 2. Manajemen yang belum efisien dan efektif (W2) 3. Kurang terlatihnya SDM yang dimiliki perusahaan (W3)
<p>Opportunities (Peluang)</p>	<p>S-O Strategies</p>	<p>W-O Strategies</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat yang mempunyai sifat konsumtif (O1) 2. Majunya perkembangan teknologi (O2) 3. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang stabil (O3) 4. Pemerintah mendorong adanya produksi dan penjualan otomotif dengan cara (PPnBM) 0% (O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghasilkan produk dengan kualitas terbaik yang sesuai dengan keinginan pelanggan (S1, S2, S4, O1) 2. Memberikan promosi dan harga yang terbaik sesuai kebutuhan pelanggan dengan pelayanan praktis (S3, S4, S3, O2, O3, O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan media sosial dan website agar dapat mempermudah <i>marketing</i> perusahaan dalam berkomunikasi dengan pelanggan atau calon pembeli (W2, W3, O1, O2) 2. Dengan adanya media digital diharapkan dapat membantu atau mempermudah pencarian atau penelusuran perusahaan terutama menggunakan media digital (W1, O1)
<p>Threats (Ancaman)</p>	<p>S-T Strategies</p>	<p>W-T Strategies</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing yang terlebih dahulu membuka usaha (T1) 2. Adanya peniruan produk (T2) 3. Beralihnya konsumen ke produk substitusi (T3) 4. adanya kebijakan WFH sehingga kegiatan mobilitas berkurang (T4) 5. Kebijakan PSBB yang dilakukan pemerintahan (T5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun strategi yang tepat untuk mengatasi pesaing baik dengan harga ataupun kualitas produk (S1, S3, S4, T1) 2. Melakukan inovasi dengan bahan material tertentu dan membuat produk dengan keahlian khusus agar tidak mudah di tiru oleh pesaing lain (S1, S3, T2, T3) 3. Melakukan promosi terutama secara online dalam dunia digital sehingga mempermudah perusahaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbaharui dan mengembangkan sistem agar tidak mudah ditiru oleh pesaing lain dan mempermudah pelanggan dalam menghubungi perusahaan (W2, W3, T2, T3) 2. Dapat menggunakan media digital yang ada terlebih dahulu seperti <i>googlesite, wix site, fanpage, blogspot</i>, dan berbagai macam media lainnya yang gratis sehingga tidak memakan biaya dalam

© Hak cipta milik IBI KGG (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 IBIKGG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)	EMGA dalam menawarkan produk, baik dalam bentuk website maupun <i>platform</i> lainnya (S3, T4, T5)	melakukan promosi secara online. (T5, W1, W3)
--	---	---

Sumber: Usaha *Special Tools* EMGA

1. SO Strategies

- a) Menghasilkan produk dengan kualitas terbaik yang sesuai dengan keinginan pelanggan.

Perusahaan akan memaksimalkan kinerja produksi sehingga lebih efektif dan efisien agar kualitas produk dan waktu produksi yang dihasilkan dapat sesuai dengan keinginan pelanggan.

- b) Memberikan promosi dan harga yang terbaik sesuai kebutuhan pelanggan dengan pelayanan praktis.

Dengan adanya perkembangan teknologi informasi maka perusahaan berencana untuk melakukan segala transaksi melalui *online*. Sistem ini akan mempermudah perusahaan dan pelanggan dalam melakukan transaksi dan negosiasi karena salah satu kendalanya adalah adanya pandemi virus *corona*.

2. WO Strategies

- a) Menggunakan media sosial dan *website* agar dapat mempermudah *marketing* perusahaan dalam berkomunikasi dengan pelanggan atau calon pembeli.

Perusahaan akan mengembangkan dan mempelajari perkembangan dunia *digital* sehingga hal tersebut mempermudah *marketing* dan calon pembeli untuk bernegosiasi dan bertransaksi tanpa bertemu secara langsung.

- b) Diharapkan dengan majunya era digital akan mempermudah pencarian lokasi perusahaan, baik secara *online* maupun *offline*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Ditaring mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



3. ST Strategies

- a)** Menyusun strategi yang tepat untuk mengatasi pesaing baik dengan harga ataupun kualitas produk.
- Perusahaan akan mengembangkan strategi pemasaran melalui media sosial ataupun *website* sehingga target pasar yang dituju mudah untuk menemukan perusahaan kami. Dengan tawaran harga yang kompetitif akan menarik pasar kepada perusahaan kami dalam membuat *special tool*.
- b)** Melakukan inovasi dengan bahan material tertentu dan membuat produk dengan keahlian khusus agar tidak mudah ditiru oleh pesaing lain.
- Dalam memproduksi barang *special tool* tidak dapat dilakukan dengan cara yang mudah. Oleh karena itu perusahaan kami menyediakan tenaga ahli yang bergerak dalam bidang tersebut dan akan mengembangkan bahan material yang digunakan sehingga harga barang tersebut akan lebih berkompeten dibanding produk lainnya.
- c)** Melakukan promosi terutama secara online dalam dunia digital sehingga mempermudah perusahaan EMGA dalam menawarkan produk, baik dalam bentuk website maupun *platform* lainnya, harapannya dengan adanya alat bantu promosi yang dilakukan perusahaan dapat meningkatkan penjualan ataupun mempermudah pihak marketing perusahaan EMGA dalam menjelaskan produk yang akan ditawarkan.

4. WT Strategies

- a)** Melakukan berbagai macam strategi promosi untuk mengatasi pesaing.
- Dalam masa perkembangan usaha, yang harus dilakukan agar perusahaan dapat berkembang adalah membangun *brand image* EMGA di mana kepercayaan pelanggan kepada perusahaan harus dijaga dengan baik, dengan mutu 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ataupun pelayanan yang diberikan, sehingga perusahaan mampu menawarkan produk lebih kepada calon pembeli baru.

- C** Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
- b) Memperbaharui dan mengembangkan sistem agar tidak mudah ditiru oleh pesaing lain dan mempermudah pelanggan dalam menghubungi perusahaan. Perusahaan akan mengembangkan cara pola berpikir dan menginovasi konsep manajemen perusahaan sehingga berjalannya waktu yang akan datang, perusahaan dapat menjawab dan memberikan seluruh kebutuhan konsumen atau calon pelanggan baru baik secara *online* atau *offline* agar bisa menjadi perusahaan yang lebih baik secara manajemen dan kualitas produk.
- c) Dapat menggunakan media digital yang ada terlebih dahulu seperti *googlesite*, *wix site*, *fanpage*, *blogspot*, dan berbagai macam media lainnya yang gratis sehingga tidak memakan biaya dalam melakukan promosi secara online

ANALISA KUANTITATIF SWOT

Internal

Tabel 3. 6 Analisa Kuantitatif Strength

NO	STRENGTH	BOBOT	RATING	SCORE
1	Kualitas Bahan Baku	0.1	4	0.4
2	Pelayanan Prima	0.05	4	0.2
3	Harga kompetitif	0.1	3	0.3
4	Ketepatan waktu produksi	0.05	3	0.15
5	Mesin yang memadai	0.1	3	0.3
6	Mempunyai tenaga ahli	0.1	4	0.4
TOTAL		0.5	21	1.75

Sumber: Usaha *Special Tool* EMGA



Tabel 3. 7 Analisa Kuantitatif Weakness

NO	WEAKNESS	BOBOT	RATING	SCORE
1	Kurangnya modal untuk ekspansi	0.2	1	0.2
2	Lokasi <i>workshop</i> yang sudah dilewati	0.1	0.75	0.075
3	Adanya wabah pandemi sehingga sulit ke luar kota mencari calon pembeli produk	0.1	0.75	0.075
4	Manajemen yang belum efektif dan efisien	0.1	1	0.1
TOTAL		0.5	3.5	0.45

Sumber: Usaha *Special Tool* EMGA

Eksternal

Tabel 3. 8 Analisa Kuantitatif Opportunity

NO	OPPORTUNITY	BOBOT	RATING	SCORE
1	Masyarakat mempunyai sifat konsumtif	0.1	4	0.4
2	Majunya perkembangan teknologi	0.2	3	0.6
3	Pertumbuhan indonesia yang stabil	0.1	3	0.3
4	Pemerintah mendorong adanya produksi dan penjualan otomotif dengan cara (PPnBM) 0%	0.1	4	0.4
TOTAL		0.5	14	1.7

Sumber: Usaha *Special Tool* EMGA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

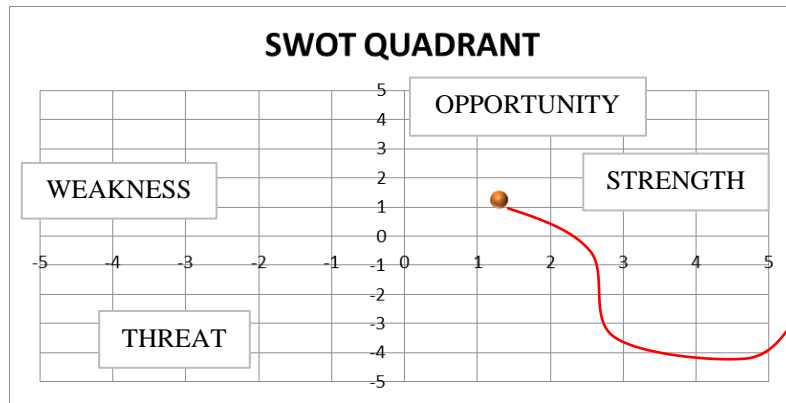
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Tabel 3. 9 Analisa Kuantitatif Threat

NO	THREAT	BOBOT	RATING	SCORE
1	Persaingan semakin ketat	0.2	1	0.2
2	Adanya peniruan produk	0.1	0.75	0.075
3	Beralihnya konsumen pada produk substitusi	0.1	1	0.1
4	Harga dollar yang tidak stabil	0.1	0.75	0.075
TOTAL		0.5	3.5	0.45

Sumber: Usaha *Special Tool* EMGA



Growth Oriented Strategy, dapat dikatakan bahwa perusahaan sedang dalam keadaan yang terbaik. Perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan internalnya untuk melakukan berbagai tindakan seperti mengambil peluang, mengatasi kelemahan, dan menghindari ancaman.

Keterangan:

- Total Bobot maksimal 0.5
- Point Bobot diberikan berdasarkan wawancara Direktur CV EMGA
- Rating Strength dan Opportunity maksimal sebesar 4

SO	Keterangan
4	Sangat mempengaruhi
3	mempengaruhi
2	kurang mempengaruhi
1	tidak mempengaruhi

- Rating Weakness dan Threat maksimal sebesar 1

© 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.

WT	Keterangan
1	Sangat mempengaruhi
0.75	mempengaruhi
0.5	kurang mempengaruhi
0.25	tidak mempengaruhi

- Point Rating diberikan berdasarkan wawancara Direktur CV EMGA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

