



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Menurut Kotler dan Keller (2016:79), tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum dan durabilitas. Tren juga mengungkap bentuk masa depan dan dapat memberikan arah yang strategis. Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut

Indonesia yang berpenduduk lebih dari 200 juta jiwa, saat ini memiliki prioritas utama pembangunan agroindustri pada aspek kelautan, pakan ternak dan hortikultura, termasuk florikultura didalamnya. Florikultura merupakan salah satu subsektor yang memiliki potensi sebagai pusat pertumbuhan baru sektor pertanian. Selain itu florikultura di Indonesia menjadi salah satu industri yang sedang dikembangkan dalam upaya peningkatan kesejahteraan petani dan memperluas lapangan pekerjaan.

Prospek ini diperkirakan akan mendominasi perkembangan sektor industri di Indonesia, termasuk hasil ekspor industrinya. Apapun yang menjadi pilihan industri di masa depan sebagai andalan, adanya kebijakan yang mencakup “*broad spectrum*” ragam industri yang memiliki potensi ekspor non migas, ataupun penentu industri andalan dengan produk andalan. Jalur florikultura tidak akan banyak dalam menghadapi saingan untuk *tropicalculture* (<https://ejournal.upi.edu/index.php/gea/article/viewFile/1723/1173>)

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.



Menurut Rachmat (2000) terdapat alasan yang mendukung hal diatas, Potensi keragaman jenis bunga hias yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan potensi pasar produk bunga hias baik domestik maupun ekspor, Perkembangan florikultura di Indonesia sebenarnya telah dimulai pada akhir 1980-an ketika para petani dapat memenuhi kebutuhan primernya dari usaha tanaman hias. Pengusahaan bunga dan tanaman hias ternyata mampu mengubah pola usaha tani dari sekedar hobi menjadi usaha komersial yang prospektif.

Direktorat Jenderal Bina Produksi Hortikultura (2015) menyebutkan, sejak 10 tahun terakhir permintaan akan bunga dan tanaman hias meningkat pesat dari tahun ke tahun, di kota-kota besar tercatat lebih dari 50 juta tangkai bunga potong dibutuhkan setiap tahun untuk mencukupi permintaan pasar ibu kota <http://hortikultura.pertanian.go.id/?p=5687> (diakses pada April 2021)

B. Analisis Pesaing Utama

Seiring berjalannya waktu perubahan terjadi begitu cepat, oleh karena itu pebisnis harus selalu inovatif dan kreatif agar mengungguli pesaing dan bertahan di dalam pasar yang ada. Kelebihan dari usaha pebisnis adalah dapat menganalisis pesaing tentang kekurangan dan kelebihan yang ada, sebab persaingan adalah hal yang wajar dan pasti dalam setiap bisnis. Persaingan ini disebut *blue ocean* dan *red ocean*. Untuk masing-masing kondisi diperlukan penerapan strategi yang berbeda-beda. Dalam bisnis penyedia jasa tenaga kerja, strategi yang digunakan biasanya adalah strategi *red ocean*. Karena penulis akan memasuki pasar yang sudah ada bukan menciptakan pasar yang baru

Penulis membutuhkan informasi-informasi mengenai data usaha pesaing guna merencanakan strategi bersaing yang kompetitif dan efektif. Selain itu diperlukan juga



pembandingan produk, harga, saluran distribusi, dan promosi yang dilakukan perusahaan dengan pesaing terdekat. Hal ini dapat membuat mengetahui keunggulan bersaing maupun kelemahannya.

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh pesaing berikut merupakan hasil analisis pesaing dari Hana *Florist* berdasarkan harga, lokasi dan strategi promosi :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Nama Toko	: Bellva <i>Florist</i>
Harga	: Rata-Rata Rp 600.000
Lokasi	: Taman Modern, Harapan Indah no 13. Bekasi Barat.
Promosi	: Kurang
Kualitas Produk	: baik

Nama Toko	: The A-Team <i>Florist</i>
Harga	: Rata-Rata Rp 800.000
Lokasi	: Jl. Raya Pd Ungu Permai no 14, Kaliabang Tengah
Promosi	: Kurang
Kualitas Produk	: Cukup baik

Berikut adalah tabel Analisa pesaing dari 2 Toko Bunga yang ada di Harapan Indah berdasarkan pengamatan dan kunjungan dari penulis :

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 3.1

Keunggulan dan Kelemahan Pesaing

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
<p><i>Bella Florist</i></p>	<p>1. Fasilitas dan kenyamanan baik 2. Pelayanan yang ramah 3. Harga yang cukup baik 4. toko yang cenderung luas</p>	<p>1. Informasi yang kurang jelas terkait dengan lokasi toko dan produk bunga 2. Area parkir yang cenderung sesak 3. variasi produk yang kurang</p>
<p><i>The A Team Florist</i></p>	<p>1. Harga yang cukup mahal 2. Variasi produk yang beragam 3. Jenis pilihan bunga yang bervariasi 4. Pelayanan yang baik 5. Area parkir yang luas</p>	<p>1. Lokasi toko yang cenderung tersembunyi 2. Fasilitas yang kurang baik 3. Akses Informasi terhadap toko yang terbatas</p>

Sumber : Hana Florist, 2021

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



Tabel 3.2

Perbandingan Pesaing

Nama Kriteria	Hana Florist	Bellva Florist	The A-Team Florist
Toko Bunga	Belum Dikenal	Cukup Dikenal	Belum Dikenal
Variasi Produk	Beragam	Cukup Beragam	Beragam
Fasilitas	Baik	Baik	Kurang Baik
Pelayanan	Baik	Baik	Baik
Promosi	Cukup Baik	Kurang Baik	Kurang Baik
Lokasi	Baik	Baik	Kurang Baik
Variasi Bunga	Sangat Beragam	Kurang Beragam	Cukup Beragam
Lahan Parkir	Cukup Luas	Sempit	Cukup Luas
Kenyamanan	Nyaman	Nyaman	Kurang Nyaman
Informasi	Jelas	Kurang Jelas	Kurang Jelas

Sumber : Hana Florist, 2021

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

1. Politik

Dalam berbisnis sangatlah penting mempertimbangkan risiko politik dan pengaruhnya dalam sebuah usaha. Hal ini patut dipertimbangkan karena perubahan dalam suatu tindakan maupun kebijakan politik di suatu negara dapat menimbulkan dampak besar pada sektor keuangan dan perekonomian negara tersebut.

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.



Risiko politik umumnya berkaitan erat dengan pemerintahan serta situasi politik dan keamanan di suatu negara. Setiap tindakan dalam bisnis adalah politik, kecuali organisasi charity atau sosial. Faktor-faktor tersebut menentukan kelancaran berlangsungnya suatu usaha. Oleh karena itu, jika situasi politik mendukung, maka usaha secara umum akan berjalan dengan lancar. Situasi politik yang kondusif akan membuat harga usaha naik. Sebaliknya, jika situasi politik tidak menentu, maka akan menimbulkan unsur ketidakpastian dalam bisnis. Seorang pebisnis yang handal harus bisa membaca situasi politik yang terjadi di tempat usahanya. Hal ini diperlukan agar suatu bisnis bisa memilih strategi yang tepat untuk diterapkan kedalam usahanya supaya usaha bisnis dapat terus berjalan dengan lancar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Kondisi Politik saat ini di Indonesia tidak terlalu mempengaruhi bisnis Hana *Florist*. Selain itu, di era pemerintahan Bapak Joko Widodo dan Bapak Ma'ruf Amin saat ini, setiap bentuk usaha khususnya UMKM mendapat kemudahan dalam mengurus perijinan

2. Ekonomi

Aspek Ekonomi sangat terkait dan mempengaruhi dalam semua aspek bisnis. Jika pertumbuhan ekonomi suatu negara baik, maka daya beli yang ada juga akan semakin berkembang. Hal ini terjadi ketika pertumbuhan ekonomi yang berdampak positif pada masyarakat maka bisnis juga akan semakin meluas dikarenakan kenaikan pendapatan. Hal ini akan membantu banyak sekali usaha dikarenakan profit perusahaan tersebut akan meningkat. Hal ini tentunya menjadi peluang bagi Hana *Florist*

Namun, jika yang terjadi sebaliknya maka setiap pengusaha yang ada harus berhati-hati karena dapat ikut berdampak pada bisnisnya. Hana *Florist* dapat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi yang sedang berlangsung di Indonesia. Tetapi apabila suatu saat terjadi

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



perubahan dalam kehidupan Ekonomi Indonesia cenderung tidak stabil, maka hal ini dapat mempengaruhi segala aspek ekonomi yang ada dan tentunya daya beli juga akan berkurang.

3. Sosial

Aspek sosial merupakan aspek yang sangat penting dalam sebuah bisnis. Seperti yang kita ketahui bahwa Indonesia memiliki berbagai kegiatan peringatan seperti : hari kasih sayang, peringatan khusus, upacara keagamaan dan yang lain-lain. Dari dulu bunga merupakan sebuah tanda untuk mengungkapkan perasaan sehingga membuat kebutuhan bunga sebagai *Ever lasting demand* bagi masyarakat Indonesia.

4. Teknologi

Perkembangan teknologi yang sangat pesat memudahkan masyarakat dalam berbagai macam hal. Begitu banyak kemudahan yang dapat ditemukan, hanya dengan menggerakkan jari di atas ponsel dapat memesan segala sesuatu yang konsumen inginkan.

Kemajuan teknologi ini dimanfaatkan oleh Hana *Florist* sebagai peluang untuk menambah penjualan seperti menempatkan informasi produk Hana *Florist* di situs web sehingga konsumen dapat melihat berbagai variasi produk Hana *Florist*.

Selain itu di Toko Bunga ini, penulis memiliki alternatif pembayaran lainnya seperti menggunakan OVO, Cashback, Debit, GoPay, Dana, dengan adanya alternatif pembayaran tersebut membuat para pelanggan menjadi mudah untuk membayar sehingga para pelanggan tidak perlu repot-repot untuk menarik uang (cashless). Dengan kemajuan teknologi saat ini dapat membantu bisnis ini berkembang lebih pesat.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



5. Lingkungan

- Ⓒ Faktor lingkungan berperan sangat penting, lingkungan sekitar sangat berpengaruh dalam proses keberlangsungan sebuah bisnis. Lokasi pendirian haruslah strategis dengan menganalisis berbagai aspek. Memiliki lahan parkir yang cukup serta dekat dengan pusat lalu lintas publik. Banyak lingkungan yang berdekatan dengan sekolah atau tempat-tempat lainnya yang berdekatan dengan tempat yang ramai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

6. Legal

Dalam menjalankan bisnis ini, penulis harus memperhatikan beberapa aspek hukum dan peraturan dari pemerintah. Sebuah bisnis yang didirikan wajib untuk memiliki SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan), SIUP sendiri adalah surat yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk dapat melakukan kegiatan perdagangan, selain itu sebuah bisnis aspek legalitas yang dibutuhkan adalah NPWP agar dapat berjalan dengan lancar dan tidak terjadi hal yang diinginkan. Yang terakhir penulis perlu perhatikan adalah memperhatikan peraturan pemerintah tentang ketenagakerjaan, tentang hak dan kesempatan serta semua karyawan memiliki ketetapan jam kerja serta upah yang perlu diperhatikan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 Model Porter (Porter Five Forces Business Model)

Menurut David (2006:199), Model Lima Kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Menurut Porter, hakikat persaingan suatu industri dapat dilihat sebagai kombinasi atas lima kekuatan, yaitu persaingan antar perusahaan sejenis, kemungkinan masuknya pesaing baru, potensi pengembangan produk substitusi, kekuatan tawar-menawar penjual/pemasok, kekuatan tawar-menawar pembeli/konsumen. Ramalan industri bertujuan untuk memperkirakan jumlah kebutuhan yang ada di masa akan datang dan mengantisipasi perubahan yang ada di masa depan. Dengan ramalan yang diperkirakan dengan baik serta data yang akurat akan membuat usaha lebih menguasai pasar dan dapat melihat masa depan secara baik.

Gambar 3.1

Porter Five Force Business Model



Sumber : David dan David, Strategic Management Concept and Cases (2015:239)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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. Persaingan antar perusahaan yang ada (*Rivalary among competing firms*)

Semakin banyak nya pesaing menunjukkan bahwa persaingan yang ada di dunia bisnis semakin ketat. Setiap perusahaan pasti ingin memenangkan persainagn agar profit yang tercapa pun semakin tinggi. Pemilihan strategi yang teppat dan akurat sangat dibutuhkan bagi pengusaha untuk memenangkan persaingan yang ada. Tekanan inilah yang membuat pasar sebagai tempat yang sangat dinamis dan kompetitif.

Hana Florist memiliki pesaing yang dekat dengan Bellva Florist serta Juca Florist. Keduanya telah memiliki eksistensi walaupun Bellva Florist belum lama dalam beroperasi. Hana Florist akan lebih unggul dari 2 pesaing tersebut karena menawarkan rangkaian bunga dengan harga yang terjangkau bagi pecinta bunga, pelayanan yang ramah, lokasi strategis dan terdapat berbagai variasi rangkaian bunga. Suasana toko yang di desain secara *Aesthetic* juga akan membuat pengunjung nyaman.

2. Potensi masuknya pesaing baru (*Potential entry of new competitor*)

Industri agribisnis masih sangat potensial dan hangat dalam menunjukkan pertumbuhan. Sehingga dapat menimbulkan banyaknya pesaing baru yang bermunculan. Strategi yang akan di lakukan oleh penulis adalah melalui *brand image* terhadap konsumen, sehingga kosnumen tetap loyal kepada produk. Pesaing baru dapat meimbulkan potensi yang cukup krusial, banyak pesaing baru dengan beragam keunikan dan cirikhas mereka masing-masing. Namun, tidak semua dari usaha ini dapat dikenal oleh khalayak luas. Faktor pemasaran menjadi hak yang pernting dalam menghadapi pasar yang terjadi. Melalui media sosial dan melakukan observasi pasar dengan para pesaing adalah strategi yang digunakan Hana Florist.

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



3. Potensi pengembangan produk pengganti (*Potential development of substitute product*)

Dalam sebuah industri, perusahaan tidak hanya bersaing dengan produk yang sejenis melainkan juga produk pengganti. Produk substitusi memiliki ancaman yang kuat apabila produk tersebut menjadi alternatif bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhannya.

Ancaman produk pengganti perlu diwaspadai karena banyak kompetitor yang bisa membuat bunga namun dengan bahan baku yang lain. Banyak faktor yang menimbulkan terjadinya produk substitusi sehingga merek melihat celah peluang terhadap suatu kesempatan tersebut.

Strategi yang digunakan Hana *Florist* adalah dengan menjaga kualitas dan ketahanan bunga dan selalu menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

4. Daya tawar pemasok (*Bargaining power of supplier*)

Keberadaan pemasok sangat krusial untuk bisnis yang berjalan dalam bidang agribisnis. Tanpa pemasok maka sulit bagi usaha ini untuk beroperasi. Pemasok ataupun produsen ingin memberikan harga yang masuk akal, perbaikan kualitas dan yang terutama yaitu keuntungan. Maka dari itu perlu untuk mencari *win win solution* dimana dengan adanya kesepakatan kemitraan dapat berjalan dengan baik.

Hana *Florist* sendiri bekerja dengan beberapa pemasok bahan baku dan juga perlengkapan yang digunakan sehari-hari. Pemasok sendiri dapat mempengaruhi industri dengan kemampuan mereka menaikkan atau menurunkan harga dan kualitas bahan baku, oleh karena itu penulis harus menjaga hubungan yang baik dengan pemasok demi mendapatkan harga dan kualitas yang terbaik. Akan tetapi Hana *Florist* memiliki pemasok cadangan apabila satu waktu terjadi masalah bisnis dan Hana *Florist* pun akan tetap berjalan sebagaimana mestinya.

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



5. Daya tawar konsumen (*Bargaining power of customer*)

Ⓒ Konsumen akan mencari produk yang dapat memenuhi kebutuhannya dengan harga yang sesuai. Untuk itu diperlukan adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta mengerahkan upaya yang maksimal bagi konsumen. Dari sisi harga konsumen saat ini teliti untuk membandingkan harga dan kualitas sehingga Hana Florist sangat mengutamakan kualitas yang ditawarkan sesuai dengan harga yang diberikan agar konsumen tidak kecewa mengenai apa yang mereka dapat dengan apa yang mereka keluarkan.

E. Analisis Faktor – faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix*)

Menurut David dan David (2015:245) *“The competitive profile matrix (CPM) identifies a firm’s strategic position. The weights and total weighted scores in both a CPM and EFE have the same meaning. However, critical success factors in a CPM include both internal and external issues”* yang artinya “matriks profil kompetitif (CPM) mengidentifikasi posisi strategis perusahaan. Bobot dan skor total tertimbang dalam CPM dan EFE memiliki arti yang sama. Namun, faktor penentu keberhasilan dalam CPM mencakup masalah. Dalam hal ini penulis menyebarkan sebuah kuesioner untuk mengetahui hal-hal yang paling dalam menentukan sebuah Toko Bunga dan beberapa faktor yang menjadi acuan dalam menentukan kekuatan dan kelemahan pesaingnya

Profil Kompetitif Matrik menunjukkan kepada pebisnis mengenai titik kuat dan titik lemah mereka terhadap pesaingnya. Nilai CPM diukur atas dasar faktor penentu keberhasilan, setiap faktor diukur dalam skala yang sama berarti berat tetap sama untuk setiap perusahaan hanya rating-nya yang bervariasi. Hal positif tentang CPM adalah termasuk usaha yang dimiliki penulis dan juga pesaing lain untuk memudahkan analisis komparatif. Dalam



CPM, analisis dilakukan secara keseluruhan, baik itu faktor eksternal maupun faktor internal.

Hal ini berbeda dengan penilaian kondisi internal dan kondisi eksternal perusahaan melalui

Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE) yang di mana hanya

masing-masing faktor internal dan eksternal saja. Berikut adalah komponen-komponen yang

terdapat pada metode Competitive Profile Matrix:

Tabel 3.3

Competitive Profile Matrix Hana Florist

Competitive Profile Matrix Hana Florist							
Key Succes Factor	Weight	Hana Florist		Bellva Florist		The A team Florist	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Brand atau Usaha	0.11	1	0,11	3	0,33	2	0,22
Variasi dan Jenis Bunga	0.30	4	1,2	3	0,9	3	0,9
Pelayanan	0.11	3	0,33	3	0,33	4	0,44
Harga Terjangkau	0.09	4	0,36	2	0,18	3	0,27
Lokasi Usaha	0.10	4	0,4	2	0,2	3	0,3
Kualitas Bunga	0.18	3	0,54	3	0,54	4	0,72
Delivery dan sistem Pembayaran	0.11	3	0,33	2	0,22	3	0,33
Total	1		3,27		2,7		3,18

Sumber : Hana Florist

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hana 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.



Angka bobot yang tertera pada CPM dalam **tabel 3.3** didapatkan dari hasil survey kuesioner 65 Responden yang terdiri dari : Mahasiswa/Mahasiswi, Karyawan, Pekerja Kantoran, Ibu rumah tangga, dan yang lain nya. Dengan rentang usia mulai lebih dari 5 Tahun sampai dengan diatas 46 Tahun ($> 5 - 46 >$). Faktor yang menentukan keberhasilan usaha Toko Bunga ini terletak pada Variasi dan Jenis Bunga, Harga yang terjangkau serta pemilihan lokasi yang strategis. Faktor-faktor ini merupakan keunggulan dari Hana *Florist* yang menyediakan kualitas produk terbaik dan juga harga yang bersahabat dengan kantong konsumen.

Secara keseluruhan Hana *Florist* menempati posisi pertama di antara pesaingnya, namun dari beberapa faktor masih kurang unggul dibanding pesaing seperti Nama Brand sebab Hana *Florist* masih terbilang baru membuka usaha bisnis nya. Catatan penting untuk diingat bahwa nilai hasil analisis CPM yang rendah tidak bisa menentukan secara keseluruhan bahwa bisnis tersebut lebih buruk. Dibandingkan dengan pesaingnya. Angka – angka tersebut hanya menggambarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki setiap bisnis dan juga menggambarkan bahwa setiap bisnis mempunyai kekuatan dan kelemahan di bidang yang berbeda – beda.

Dalam **tabel 3.3** Hana Florist menempati peringkat pertama dengan perolehan nilai total sebesar 3,34 yang mana memiliki peluang yang besar. Namun, harus tetap melakukan antisipasi dengan cara menyiapkan strategi-strategi pemasaran yang dapat meningkatkan penjualan serta membuat para konsumen tetap memilih Hana *Florist*. Berikut adalah penjelasan berdasarkan **tabel 3.3** :

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.

Hana Cipri Diliindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Nama Brand atau Usaha

© Dalam hal ini Hana Florist adalah sebuah Toko Bunga yang baru muncul dibandingkan Bellva *Florist* dan The A Team *Florist*. Masing masing memiliki nilai tersendiri berdasarkan ketertarikan konsumen sebab telah berdiri terlebih dahulu, sedangkan Hana *Florist* memperoleh rating 1 karena bisnis baru ada.

2. Variasi dan Jenis Bunga

Variasi dan jenis bunga memiliki nilai rating yng tertinggi sebesar 0,30. Sebab berbeda orang tentu juga memiliki pandangan yang berbeda akan suatu ketertarikan dan jenis bunga yang akan dipilih sehingga variasi dan jenis akan mempengaruhi konsumen. Variasi dan Jenis yang ditawarkan oleh Hana *Florist* cenderung lebih beragam, mulai dari berbagai rangkaian bunga hingga jenis bunga yang dapat dirangkai sehingga memperoleh rating 4. Bellva *Florist* dan The A Team *Florist* meiliki nilai rating 3 sebab jenis bunga yang bisa dirangkai cenderung sedikit hanya : Mawar, Melati dan Gerbera dan pilihan produk yang ditawarkan hanya menerima rangkaian Bucket saja.

3. Pelayanan

Pelayanan juga menjadi faktor krusial suatu Toko Bunga sebab kualitas pelayanan sangat berpengaruh terhadap konsumen dan dengan rating 0.11 ini cukup menjadi faktor yang tidak kalah penting di mata konsumen. Hana *Florist* dan Bellva *Florist* memiliki rating yang sama yaitu dengan nilai rating 3, sebab tidak berbeda jauh. Sedangkan The A team *Florist* memperoleh rating 4 dimana ketika masuk toko akan disambut dan diberikan konsultasi serta “*Free Drink*” terkait bunga apa yang akan dipilih dan dirangkai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis, dan Informatika Kwik Kian GIE)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



4. Harga yang Terjangkau

Hana *Florist* memperoleh rating 4 sebab segmentasi yang ditujukan oleh Hana *Florist* memang diperuntukan dengan harga yang bersahabat di kantong konsumen. Bellva *Florist* memiliki rating 2 sebab harga yang ditawarkan cukup mahal dan The A Team *Florist* memiliki nilai 3 sebab memiliki nilai harga yang tidak jauh oleh Hana *Florist*.

5. Lokasi Usaha

Lokasi yang dimiliki Hana *Florist* terletak pada pinggir jalan daerah boulevard raya dimana merupakan tempat sentral bisnis di harapan indah serta akses menuju Harapan Indah 2 dan Harapan Indah 1. Bellva *Florist* terletak pada ruko Taman Modern dimana terletak di ujung kota harapan indah sehingga memiliki rating 2. Sedangkan The A Team *Florist* memiliki rating 3 dengan terletak diantara akses perumahan Pondok Ungu dan Harapan Indah dimana banyak konsumen yang berlintas.

6. Kualitas Bunga

Kualitas bunga merupakan faktor penting juga dalam usaha pendirian Toko Bunga, sebab kualitas merupakan hal yang amat krusial di mata konsumen. Biasanya ada tiga sumber utama bunga segar untuk toko bunga eceran: petani lokal, grosir lokal, dan pelelangan bunga. Sebagian besar dipasok oleh pemasok spesialis hortikultura dan bunga potong. Kualitas bunga yang ditawarkan oleh Hana *Florist* dan Bellva *Florist* mendapat rating 3 sebab disimpan dalam suhu ruangan dan perawatannya yang cenderung tradisional namun dirawat dengan baik. Berbeda dengan The A Team *Florist* mendapat rating 4. Sebab Agar tetap segar, bucket bunga akan didinginkan dan disimpan serta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI IKKG.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

memiliki lemari es / lemari pendingin / pendingin dimana cara ini cenderung lebih modern dan tidak semua toko bunga menggunakan cara seperti ini.

7. Sistem Delivery dan pembayaran

Sistem Delivery dan pembayaran merupakan sebuah terobosan akses untuk mempermudah konsumen dalam membeli bucket bunga. Sehingga kepraktisan juga menjadi salah satu kunci utama. Sistem delivery dan pembayaran yang ditawarkan Hana *Florist* dan The A Team *Florist* memiliki rating 3 dan tidak jauh berbeda sebab sama-sama memiliki kurir untuk mengantar dan sistem pembayaran yang ditawarkan pun beragam. Seperti, Ovo, Dana, Gopay, dan yang lain nya. Sedangkan Bellva *Florist* hanya mendapat rating 2 sebab tidak ada kurir untuk mengantar dan sistem pembayaran yang ditawarkan cenderung berbasis tunai.

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.



Metode analisis ini sangat bermanfaat untuk mengetahui suatu permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil dari analisis ini biasanya berupa arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan suatu perusahaan. Selain itu, metode ini juga membantu para pebisnis untuk melihat sisi yang terabaikan atau tidak terlihat dari perusahaan.

Berikut ini analisis SWOT Hana Florist :

1. Strength (Kekuatan)

Strength atau kekuatan adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi pada saat ini. Strength merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Strength dari Hana Florist :

- a. Harga yang terjangkau
- b. Pelayanan yang berbasis hati ke hati dimana mengetahui keinginan konsumen dan melayani dengan sepenuh hati
- c. Variasi jenis dan rangkaian bunga yang banyak, bahkan menyediakan “*custom*” dimana para pembeli bisa menuangkan kerangka imajinasi mereka dengan berkonsultasi mengenai rangkaian apa yang mereka ingin buat
- d. Hasil yang berkualitas sebab diambil dari pemasok yang baik serta skill tenaga kerja yang merangkai bunga dengan memuaskan
- e. Lokasi yang strategis
- f. Menyediakan berbagai macam pilihan pembayaran serta kurir yang siap mengantar bunga



2. Weakness (kelemahan)

Analisis kelemahan, yang merupakan kegiatan-kegiatan perusahaan yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan tetapi tidak dimiliki oleh perusahaan. Kelemahan merupakan suatu kendala yang serius bagi kemajuan sebuah perusahaan.

Weakness dari Hana Florist :

- a. Nama Brand yang belum dikenal oleh masyarakat luas.
- b. Manajemen yang masih belum berpengalaman dalam bisnis Toko Bunga

3. Opportunities (Peluang)

Opportunities atau kesempatan adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi untuk memanfaatkannya. Opportunities tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan modal berupa uang, akan tetapi bisa juga berupa respons masyarakat atau isu yang sedang diangkat.

Opportunities dari Hana Florist :

- a. Banyak nya hari hari peringatan tertentu sehingga konsumen bisa membeli bunga menyesuaikan dengan keperluan mereka masing – masing
- b. Bunga merupakan jenis usaha yang sedang trend dan “*Everlasting Demand*” jika ada indikasi bunga yang layu dapat dirangkai kembali menjadi bunga kering sehingga mengurangi *waste* atau sisa bahan baku
- c. Teknologi yang selalu berkembang
- d. Peluang pengembangan produk tinggi
- e. Banyak aplikasi online untuk mempromosikan katalog produk



4. Threats (Ancaman)

Analisis terhadap ancaman, ancaman adalah sesuatu yang sifatnya negatif yang harus dihadapi perusahaan selama 43 proses bisnis. Ancaman yang dihadapi sebuah perusahaan bisa menyebabkan kerugian di berbagai aspek. Ancaman adalah sesuatu yang harus segera ditemukan solusinya karena bila terlalu lama maka kerugian yang akan dirasakan sebuah perusahaan akan semakin berbelit-belit

Threats dari hana Florist :

- a. Produk alternatif seperti bunga dari plastik yang lebih tahan lama
- b. Daya tawar pemasok yang tinggi sebab sedikit pemasok yang memiliki integritas yang memuaskan
- c. Banyak pesaing terdahulu yang lebih berpengalaman
- d. Harga bahan baku yang dipengaruhi oleh permintaan global dan keadaan ekonomi
- e. Loyalitas konsumen belum terbentuk
- f. Dekatnya lokasi antar pesaing
- g. Selera masyarakat berubah ubah

SWOT Matrix menurut David (2016:251), “SWOT Matrix is an important matching tool that helps managers develop four types of strategies: SO (strengths-opportunities) strategies, WO (weakness-opportunities) strategies, ST (strengths-threats) strategies, and WT (weakness-threats) strategies”. Matriks SWOT adalah alat pencocokan yang penting untuk membantu manajer dalam mengembangkan empat jenis strategi: strategi SO (strengths-opportunities), strategi WO (weakness-opportunities), strategi ST (strengths-threats), dan strategi WT (weakness-threats).

Berikut tabel 3.3 mengenai Matriks SWOT:



Tabel 3.4

Matriks SWOT “Hana Florist”

Internal	Strenght (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang terjangkau 2. Pelayanan berbasis hati ke hati 3. Variasi jenis dan rangkaian bunga 4. Produk bunga yang berkualitas 5. Lokasi strategis 6. Sistem kurir dan pembayaran beragam 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama Brand yang belum dikenal oleh masyarakat luas. 2. Manajemen yang masih belum berpengalaman dalam bisnis Toko Bunga
Eksternal	Opportunity (O)	Strategi SO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak hari hari raya peringatan tertentu 2. Jenis usaha yang trend dan “Everlasting Demand” 3. Teknologi yang selalu berkembang 4. Peluang pengembangan produk tinggi 5. Banyak aplikasi online untuk mempromosikan produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjual produk dengan berbagai jenis dan varian rangkaian bunga dengan harga yang terjangkau (S1,S3,S4,O1,O4) 2. Mengikuti trend dengan menciptakan konsep yang unik (S3,S4,O1,O2,O4) 3. Mempromosikan dan membangun relasi yang baik (S2,O3,O5) 	Strategi WO
	Threat (T)	Strategi ST
<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk alternatif seperti bunga dari plastik 2. Daya tawar pemasok yang tinggi 3. pesaing berpengalaman 4. Dekatnya lokasi antar pesaing 5. Segra masyarakat yang berubah ubah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk dan servis yang lebih baik agar menciptakan customer loyalty dan brand image yang positif (S1,S2,S3,S4,T1,T3,T4) 2. Melakukan <i>Research</i> dan <i>Development</i> (S5,S6,T2,T5) 	Strategi WT

Sumber : Hana Florist

1. Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Keterangan dari penjelasan Matrix SWOT :

1. S-O Strategies

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

a. (S1,S3,S4,O1,O4)

Hana *Florist* menjual produk rangkaian bunga dengan konsep yang berbeda sebab Hana *Florist* sadar setiap masyarakat memiliki selera yang berbeda beda sehingga terciptalah “*Custom*” atau membuat rangkaian bunga dengan kerangka imajinasi konsumen masing masing. Pilihan jenis bunga yang banyak akan membantu konsumen untuk mengetahui bunga mana yang akan mereka pilih. Selain itu harga yang ditawarkan juga terjangkau di kalangan masyarakat.

b. (S3,S4,O1,O2,O4)

Hana *Florist* berdiri dengan mengadopsi toko toko bunga yang sudah ada sebelumnya sehingga menciptakan keunikan tersendiri dimana kami membuat produk Dried Flower bucket dan Edible Flower. Dari perkembangan trend tersebut kami terus melakukan inovasi untuk menciptakan konsep yang unik, berbeda dan menarik minat para pelanggan.

c. (S2,O3,O5)

Mempromosikan Hana *Florist* dan membangun relasi yang baik dengan pelanggan melalui media sosial maupun layanan aplikasi online, dengan memanfaatkan teknologi disini Hana *Florist* ingin menyapa para pelanggan dan menciptakan hubungan yang baik di media sosial : google review, dll maupun pelayanan secara *offline*.



2. W-O Strategies

a. (W2,O2)

Mengamati, meniru dan memodifikasi sistem yang sudah ada sebelumnya. Karena mendirikan toko bunga sedang *trend* dikalangan masyarakat dan melihat Toko Bunga yang sudah ada sukses, kita dapat mengamati dan meniru sistem manajemen nya agar kita memiliki sistem manajemen yang baik dan dapat melakukan modifikasi sesuai dengan bisnis kita.

b. (W1,O5)

Hana Florist merupakan sebuah usaha toko bunga yang baru dirintis pastinya akan berusaha untuk menciptakan sebuah brand yang terkenal di kalangan masyarakat dengan membuat produk yang berkualitas Sehingga masyarakat pun secara tidak langsung dapat mempromosikan Hana *Florist*.

3. S-T Strategies

a. (S1,S2,S3,S4,T1,T3,T4)

Merancang strategi promosi harga, serta menjaga dan meningkatkan kualitas produk dan servis yang lebih baik untuk menciptakan customer loyalty dan brand image yang positif. Dengan membuat pelayanan yang prima dengan kualitas bunga yang high grade dan harga yang tidak membuat pelanggan kecewa, maka pelanggan pun tidak akan berpikir untuk beralih ke produk pengganti, karena penawaran pengalaman yang diberikan akan menciptakan customer loyalty dan brand image

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



yang baik di benak konsumen. Salah satu strategi promosi dengan pemberian reward card serta membership.

(S5,S6,T2,T5)

Melakukan penelitian terhadap masa depan bisnis sangat diperlukan untuk kelangsungan hidup bisnis. Melihat keadaan lingkungan lokasi bisnis juga penting untuk menilai padat atau tidaknya untuk memperlebar bisnis sehingga tidak salah dalam menentukan pengembangan lokasi bisnis. Menanggapi perubahan selera konsumen juga sangat diperlukan dengan diberikan berbagai macam promosi menarik sehingga dapat diketahui produk-produk mana yang menjadi unggulan dan produk mana yang perlu dikembangkan. Strategi ini juga dapat mencegah kerugian akibat perubahan keadaan ekonomi yang akan berpengaruh besar pada harga pemasok sehingga menyebabkan daya tawar pemasok yang tinggi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4. W-T Strategies

a. (W2,T1,T3)

Melakukan evaluasi terhadap manajemen bisnis dan pesaing. Pesaing yang lebih dahulu ada pastinya akan memiliki pengalaman dalam bisnis yang terkait. Melakukan evaluasi kinerja dan observasi terhadap pesaing adalah strategi yang akan dilakukan Hana *Florist* guna mendapatkan informasi dan mengikuti perkembangan serta inovasi-inovasi yang dilakukan oleh pesaing, mempelajari cara manajemen dari para pesaing karena lokasi mereka berdekatan mudah untuk melakukan studi banding, seperti datang ke tempat pesaing , membeli produk

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.

mereka, mengamati bagaimana prosedur kerjanya, dll. Agar kita dapat mencari inspirasi untuk melakukan inovasi untuk produk kita.

(W1,T3)

Mengundang influencer untuk meningkatkan reputasi bisnis dan menarik konsumen. Membangun brand image yang baik kepada konsumen dengan promosi menggunakan influencer yang sudah banyak dikenal masyarakat. Dengan cara ini Hana *Florist* akan dikenal masyarakat luas dan akibatnya akan mengurangi dampak dari adanya pesaing baru dan inovasi produk dari pesaing yang sudah ada.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang menyalin 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.