

## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Analisis terhadap industri dan pesaing merupakan aspek krusial sebelum kita memutuskan untuk membangun sebuah bisnis karena dengan melakukan hal tersebut terlebih dahulu maka kita dapat meminimalisir resiko atau menentukan beberapa keputusan yang perlu diambil sejak dini. Analisis terhadap industri dan pesaing diharapkan dapat memberikan kita sebagai pelaku bisnis berada selangkah didepan pesaing.

#### A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Menganalisa trend dan pertumbuhan industri memberikan kita gambaran bagaimana prospek atau peluang dari bisnis yang akan kita bangun , apakah industri itu mengalami penurunan atau mengalami pertumbuhan. Dalam kasus ini , industri yang perlu kita amati adalah industri sepatu. Karena dengan terus meningkatnya penjualan sepatu maka akan semakin bertambah juga orang yang ingin mengkostumisasi sepatunya atau melukis sepatunya, sehingga hal ini pun berdampak secara langsung terhadap bisnis penulis. Seperti data yang dirilis oleh Kementerian Perindustrian pada tahun 2019 Indonesia menjadi negara ke-4 tertinggi dalam hal produsen alas kaki dengan total produksi dunia sebesar 6.3% , lalu tidak berhenti disana, Indonesia juga menempati urutan ke-4 dalam peringkat konsumen alas kaki di dunia dengan share sebesar 4.5%. Juga dikatakan oleh Direktur Jendral Industri Kecil, Menengah dan Aneka (IKMA) Kementerian Perindustrian Gati Wibawaningsih , pandemi covid-19 memberikan dampak cukup besar dan memang daya beli masyarakat turun hingga 53% namun produksi sepatu sneakers justru meningkat hingga 42% pada periode Januari-April 2020, hal ini terjadi karena rata-rata penjual sepatu sneakers sudah memiliki toko online yang memberikan mereka keunggulan dalam menjual produknya. Hal ini juga terjadi kepada brand besar yaitu Nike, seperti yang dilansir oleh





cnbc Indonesia, Nike mengalami pelesatan dalam jumlah penjualan online sebesar 82%.

Dengan angka yang menjanjikan seperti ini maka usaha lukis sepatu dapat kita asumsikan tetap menjadi industri yang menjanjikan.

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

### B. Analisis Pesaing

Persaingan dan kompetisi merupakan suatu aspek yang tidak dapat di hindari atau dapat kita sebut sebagai aspek mutlak yang akan selalu ada ketika kita memulai suatu bisnis. Penting bagi kita untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan pesaing kita sehingga kita dapat memberikan nilai yang lebih dibandingkan pesaing kita dan berpotensi untuk memunculkan keunikan terhadap brand kita sendiri. Berikut detail pesaing yang akan dihadapi oleh Pershoenal:

#### 1. Benefitted

- Harga : Mulai dari Rp. 175.000
- Kualitas Produk : Baik
- Promosi : Kurang Aktif
- Pelayanan : Sangat Baik

Gambar 3.1

Logo Benefitted



Akun media sosial kurang aktif, postingan hanya tentang produk yang telah dikerjakan

Mereka bersedia untuk membantu customer mencarikan sepatu yang diinginkan untuk di lukis

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. Paintasy

Gambar 3.2

Logo Paintasy



Harga : Mulai dari 250.000

Kualitas produk :Sangat Baik

Promosi :Kurang Aktif

Pelayanan : Sangat Baik

Akun media sosial kurang aktif, postingan lebih ke produk yang telah mereka kerjakan.

Selain bersedia membantu customer mencarikan sepatu yang diinginkan , mereka juga memberikan garansi 2 bulan.

Tabel 3.1

Perbandingan Pershoenal dengan pesaing

| Faktor Perbandingan | Pershoenal    | Benefitted    | Paintasy      |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|
| Harga               | Rp. 200.000++ | Rp. 175.000++ | Rp. 250.000++ |
| Kualitas Produk     | Sangat Baik   | Baik          | Sangat Baik   |
| Promosi             | Aktif         | Kurang Aktif  | Kurang Aktif  |
| Pelayanan           | Sangat Baik   | Baik          | Baik          |
| Durasi Pengerjaan   | 2-7 Hari      | 1-3 Hari      | 1-5 Hari      |

Sumber : Pershoenal

C Analisis PESTEL

Analisis PESTEL merupakan sebuah analisis lingkungan bisnis eksternal yang dimana analisis PESTEL terdiri dari Politic, Economy, Social, Technology, Environment dan Legal. Berikut adalah analisis PESTEL dari Pershoenal :

1. Politic

Dalam membangun suatu bisnis kecil atau besarnya perubahan atau pergerakan dalam politik suatu negara tentu dapat mempengaruhi pertumbuhan suatu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



bisnis. Dalam hal ini politik yang menjadi faktor penentu pertumbuhan Pershoenal adalah Indonesia. Pemerintah Indonesia sendiri sejak tahun 2018 sudah mengadakan pelatihan kepada pengrajin sepatu dengan salah satu contohnya adalah pelatihan yang diberikan kepada Balai Pengembangan Industri Persepatuan Indonesia(BPIPI) di Sidoarjo, Jawa Timur. Meskipun hal ini tidak berdampak langsung terhadap industri jasa lukis sepatu namun dengan adanya pelatihan ini maka sepatu yang diproduksi di Indonesia juga akan semakin meningkat dan berpotensi memunculkan pelanggan-pelanggan baru yang ingin sepatunya dilukis. Hal ini menjadikan keadaan politik di Indonesia membantu kemajuan Pershoenal.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 2. Economy

Ekonomi suatu negara memiliki peranan penting dalam pertumbuhan suatu bisnis. Ekonomi mempengaruhi tingkat konsumtif masyarakat, ketika kondisi perkenomian baik maka masyarakat cenderung lebih konsumtif dan begitu pula sebaliknya apabila kondisi perekonomian sedang buruk maka masyarakat cenderung tidak konsumtif. Saat ini keadaan perekonomian Indonesia bisa disebut sedang mengalami resesi karena berbagai hal maka hal ini dapat menjadi hambatan bagi Pershoenal.

## 3. Social

Keadaan sosial merupakan salah satu faktor penentu pertumbuhan bisnis, keadaan sosial yang dimaksud dalam hal ini adalah gaya hidup masyarakat atau stigma masyarakat. Gaya hidup masyarakat pada saat ini mulai menjunjung gaya hidup sehat, dimana tentunya hal ini berdampak pada meningkatnya penjualan

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.



sneakers dimana di saat yang bersamaan memiliki dampak pada peminat jasa lukis sepatu. Maka dari itu peluang Pershoenal untuk bertumbuh pun semakin besar.

#### 4. Technology

Dalam proses membangun dan mengembangkan bisnis tentu kita membutuhkan teknologi, teknologi selalu berkembang dan berubah dengan tujuan untuk mempermudah dan membuat kegiatan yang kita lakukan lebih baik dan efektif, begitu juga dalam bisnis teknologi dapat dimanfaatkan agar proses bisnis yang dilakukan menjadi lebih baik terutama bila dibandingkan dengan pesaing.

Dengan menggunakan hardware dan software tertentu Pershoenal mampu melayani permintaan desain pelanggan dengan baik meskipun segalanya dilakukan secara online. Maka teknologi menjadi peluang bagi Pershoenal untuk berkembang.

#### 5. Environment

Faktor lingkungan seringkali menjadi faktor penentu bagaimana suatu perusahaan dapat beroperasi. Dalam kasus ini Pershoenal adalah perusahaan yang menyediakan jasa lukis sepatu sehingga pada prakteknya lingkungan dengan berbagai faktornya seperti iklim yang tidak menentu atau kerusakan lingkungan ataupun bencana alam tidak memiliki dampak terhadap keberlangsungan Pershoenal sebagai satu perusahaan.

#### 6. Legal

Hukum berlaku dengan tujuan untuk menetapkan standar dan mengatur sekaligus memantau orang / institusi yang berada dibawah payungunya. Begitu juga dengan Pershoenal , Pershoenal wajib untuk menaati peraturan yang telah



ditetapkan. Legalitas yang dibutuhkan ketika membangun Pershoenal seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan juga Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) tentu akan dipenuhi. Hal ini dilakukan agar dalam proses pengembangan bisnisnya , Pershoenal tidak akan menghadapi hambatan-hambatan yang tidak diharapkan.

#### D. Analisis Lima Kekuatan Porter

Analisis Lima Kekuatan Porter adalah suatu model atau metode yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisa kekuatan kompetitif suatu perusahaan dalam sebuah industri. Berikut gambar model 5 Kekuatan Porter :

Gambar 3.3  
Model 5 Kekuatan Porter



Sumber : Fred R. David (2017:229)

#### 1. Potensi Masuknya Pesaing Baru : Tinggi

Dalam sebuah industri yang berkembang tentu masuknya kompetitor baru merupakan suatu hal yang tidak bisa dihindari. Terutama apabila bahan bakunya mudah didapatkan dan proses pengerjaannya dapat dilakukan oleh banyak orang, belum lagi modal yang dibutuhkan dapat diklasifikasikan sebagai kebutuhan modal

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.



yang rendah. Oleh karena itu potensi masuknya pesaing baru pada jenis usaha ini terbilang tinggi.

## 2. Daya Tawar Pembeli : Tinggi

Dalam usaha ini tinggi atau rendahnya daya tawar pembeli ditentukan oleh keberadaan pesaing, yang dimana keberadaan pesaing dengan kemampuan untuk mengerjakan permintaan desain yang sama seperti yang diminta oleh pembeli terhitung banyak. Tinggal yang membedakan hanyalah bagaimana pelayanan yang ditawarkan oleh pesaing dan bisnis kami sendiri. Oleh karena hal ini daya tawar pembeli masih terhitung tinggi.

## 3. Ancaman Produk / Jasa Pengganti : Rendah

Produk / jasa pengganti digunakan ketika pembeli tidak mendapatkan produk / jasa utama yang mereka harapkan. Karena dengan menggunakan produk / jasa pengganti pembeli masih mendapatkan manfaat yang sama seperti produk / jasa utama. Namun dalam usaha ini ancaman pembeli menggunakan produk / jasa pengganti terbilang rendah karena produk pengganti yang dapat digunakan seperti sticker, kustomisasi tali sepatu tidak menghasilkan manfaat yang sama dengan sepatu yang dilukis.

## 4. Daya Tawar Pemasok : Rendah

Sebuah bisnis bergantung pada ketersediaan bahan baku yang dimilikinya, untuk menjaga keberlangsungan bisnis tersebut. Maka dari itu ketersediaan bahan baku dari pemasok dapat mempengaruhi persaingan dalam suatu bisnis. Tentunya pemasok sendiri memiliki daya tawar layaknya seorang pembeli. Faktor-faktor yang



menentukan daya tawar pemasok adalah ketergantungan bisnis dari pemasok tertentu, bahan baku pengganti tidak tersedia, biaya peralihan pembeli. Namun dalam hal ini Pershoenal tidak bergantung pada pemasok tertentu dan juga memiliki bahan baku pengganti yang harganya pun tidak mahal. Maka dari itu daya tawar pemasok terhadap bisnis ini terbilang rendah.

## 5. Pesaing Sejenis Dalam Industri : Tinggi

Trend sneakers adalah sesuatu yang selalu meningkat setiap tahunnya beriringan dengan gaya hidup masyarakat terutama anak muda , maka dari itu pesaing yang melihat peluang bisnis yang serupa pun sangatlah banyak seperti Benefitted , Paintasy dll. Untuk mengatasi hal ini Pershoenal akan aktif memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi utama dan dengan memberi keunikan terhadap produk kami dibandingkan dengan pesaing lainnya.

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

Competitive Profile Matrix menurut David and David (2017:236) adalah, mengidentifikasi pesaing utama perusahaan dan kekuatan dan kelemahannya dalam kaitannya dengan posisi strategis perusahaan. Maka CPM adalah alat yang digunakan untuk membandingkan perusahaan dengan para pesaingnya dan mengungkapkan kekuatan dan kelemahan mereka. Analisis CPM ini digunakan untuk membantu perusahaan menganalisa siapa pesaing utama perusahaan, sehingga perusahaan dapat menentukan aspek-aspek yang dapat ditingkatkan agar perusahaan memiliki posisi yang lebih kuat di pasar dibandingkan dengan pesaing.

### 1. *Critical Success Factor*

*Critical Success Factor* adalah faktor yang menjadi penentu keberhasilan, yang ditentukan setelah riset mendalam dari lingkungan internal dan eksternal





perusahaan. Apabila nilai yang dihasilkan dari CPM tinggi maka perusahaan telah menggunakan strategi yang tepat, namun sebaliknya apabila nilai yang dihasilkan rendah maka perusahaan perlu mengevaluasi strategi yang digunakan agar hasil yang diperoleh lebih optimal.

## 2. *Weight* (Bobot)

*Weight* pada *Competitive Profile Matrix* menunjukkan betapa pentingnya suatu faktor dalam keberhasilan suatu perusahaan dalam industri tersebut. *Weight* ditetapkan mulai dari angka 0.0 (tidak penting) hingga 1.0 (sangat penting) dengan jumlah keseluruhan bobot adalah 1.0.

## 3. *Rating* (Peringkat)

*Rating* dalam *Competitive Profile Matrix* mengacu pada seberapa baik perusahaan dalam faktor yang ditetapkan. *Rating* dimulai dari 1 (Kelemahan Utama), 2 (Kelemahan Minor), 3 (Kekuatan Minor) dan 4 (Kekuatan Utama).

## 4. *Total Weighted Score*

Jumlah nilai keseluruhan bobot yang dikalikan dengan peringkat. Setiap perusahaan menerima jumlah nilai keseluruhan pada masing-masing faktor. Perusahaan yang mendapat nilai total tertinggi relatif lebih kuat dibandingkan dengan pesaingnya.

### © 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 3.2**  
**Competitive Profile Matrix Pershoenal**

| Critical Success Factor | Weight | Pershoenal |       | Benefitted |       | Paintasy |       |
|-------------------------|--------|------------|-------|------------|-------|----------|-------|
|                         |        | Rating     | Score | Rating     | Score | Rating   | Score |
| Harga                   | 0.34   | 3          | 1.01  | 3          | 1.01  | 2        | 0.68  |
| Kualitas Produk         | 0.35   | 4          | 1.41  | 3          | 1.05  | 4        | 1.41  |
| Pelayanan               | 0.20   | 4          | 0.81  | 3          | 0.61  | 3        | 0.61  |
| Durasi Pengerjaan       | 0.11   | 2          | 0.22  | 4          | 0.43  | 3        | 0.32  |
| Total                   | 1      |            | 3.45  |            | 3.11  |          | 3.01  |

Sumber : Pershoenal

Pada tabel 3.2, angka bobot yang tertera dalam tabel tersebut didapatkan dari survey yang dilakukan oleh Pershoenal dengan responden laki-laki dan perempuan dengan rentang usia 15 hingga diatas umur 30 dengan status pekerjaan pelajar/mahasiswa, karyawan, wiraswasta, dan lainnya. Berdasarkan tabel tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa Pershoenal memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan pesaingnya, dengan nilai yang didapatkan adalah 3,45 untuk Pershoenal, 3.11 untuk Benefitted, dan 3.01 untuk Paintasy. Tentunya hal Pershoenal tidak secara mutlak unggul dibandingkan dengan pesaing. Masing-masing perusahaan memiliki keunggulan dan kelemahan pada faktor-faktor tertentu.

1. Harga

Pershoenal mendapatkan *rating* 3 pada faktor harga, begitu juga dengan Benefitted mendapatkan *rating* 3, sedangkan Paintasy mendapatkan *rating* 2. Hal ini dikarenakan harga yang ditetapkan Pershoenal mulai dari Rp. 200.000, sedangkan benefitted.id mulai dari Rp. 175.000 dan Paintasy mulai dari Rp. 250.000.

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.



## 2. Kualitas Produk

Pershoenal dibentuk untuk memenuhi permintaan pelanggan sepenuhnya sesuai dengan design yang diinginkan. Maka dari itu bahan yang digunakan pun adalah bahan-bahan terbaik, Seperti Paintasy, Pershoenal memberikan garansi apabila terjadi kerusakan / perubahan desain pada sepatu yang dilukis. Maka dari itu Pershoenal dan Paintasy memiliki *rating* 4 sedangkan Benefitted mendapatkan *rating* 3.

## 3. Pelayanan

Pershoenal mendapatkan *rating* 4 pada faktor pelayanan sedangkan pesaingnya yaitu Benefitted dan Paintasy mendapatkan *rating* 3. Hal ini dikarenakan Pershoenal memberikan beberapa pelayanan ekstra yaitu, jasa pencarian sepatu yang diinginkan, jasa konsultasi desain, bonus video proses pengerjaan sepatu, garansi desain sepatu, packaging menggunakan kotak akrilik.

## 4. Durasi Pengerjaan

Durasi pengerjaan Paintasy berkisar dari 1 hari hingga 5 hari sedangkan Benefitted memiliki durasi pengerjaan berkisar dari 1 hari hingga 3 hari sedangkan Pershoenal memiliki durasi pengerjaan yang berkisar dari 2 hari hingga 7 hari. Maka dari itu pada faktor ini Benefitted memiliki *rating* 4 sedangkan Paintasy memiliki *rating* 3 dan Pershoenal memiliki *rating* 2.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

## F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT menurut David (2017:251) adalah, alat pencocokan yang membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi, strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman), strategi WT (kelemahan-ancaman). Maka analisis SWOT adalah alat sederhana yang sangat membantu untuk

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.

mengembangkan suatu bisnis, SWOT adalah singkatan dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), *Threat* (Ancaman).

### *Strength* (Kekuatan)

*Strength* adalah kekuatan internal yang dimiliki oleh perusahaan baik dari segi teknologi, produk, finansial, sumber daya manusia atau faktor lainnya. Berikut kekuatan internal dari Pershoenal ;

#### 1. Produk yang berkualitas

Pershoenal menjamin bahan-bahan yang digunakan akan menghasilkan produk dengan kualitas desain yang terbaik, pada tabel 3.2 Pershoenal mendapatkan *rating* 4 pada faktor kualitas produk dengan Pershoenal berani memberikan garansi kepada desain produknya.

#### 2. Pelayanan yang sangat baik

Pershoenal memberikan ekstra pelayanan seperti membantu pelanggan mendapatkan sepatu yang diinginkan untuk dilukis apabila belum memilikinya, memberikan garansi terhadap desain sepatu, memberikan bonus video proses pelukisan sepatu, menggunakan kotak akrilik sebagai kotak sepatu.

*Weakness* adalah kelemahan internal perusahaan. Faktor-faktor yang menentukan kelemahan perusahaan sama seperti yang digunakan untuk menentukan kekuatan internal perusahaan.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 1. Durasi Pengerjaan

Durasi pengerjaan Pershoenal relatif lebih lama dibandingkan dengan pesaingnya, durasi pengerjaan Pershoenal berkisar dari 2 hari hingga 7 hari sedangkan Benefitted mulai dari 1 hari hingga 3 hari dan Paintasy mulai dari 1 hari hingga 5 hari.

### 2. Harga Produk

Harga produk dari Pershoenal dimulai dari Rp. 200.000 sedangkan Benefitted menawarkan produknya mulai dari harga Rp. 175.000 dan Paintasy menawarkan harga produknya mulai dari Rp. 250.000.

*Opportunities* adalah kesempatan atau kekuatan eksternal perusahaan yang mampu dimanfaatkan oleh perusahaan untuk meningkatkan profit yang dimiliki, namun hal ini tidak dapat diubah oleh perusahaan. Berikut adalah *Opportunities* dari Pershoenal:

#### 1. Politik

Program pemerintah yang memberikan pelatihan kepada Balai Pengembangan Industri Persepatuan Indonesia(BPIPI) di Sidoarjo, Jawa Timur memberikan kesempatan untuk Pershoenal. Karena, dengan lebih banyak sepatu yang terjual di pasaran semakin besar kemungkinan munculnya pelanggan baru yang ingin sepatunya dilukis oleh Pershoenal.

#### 2. Sosial

Trend gaya hidup pada masa sekarang mulai mengarah ke gaya hidup yang lebih sehat maka dari itu semakin banyak pula orang yang akan membeli sepatu untuk berolahraga, dengan semakin banyak orang yang

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.

membeli sepatu maka semakin besar pula kemungkinan orang yang ingin sepatunya dilukis.

### 3. Teknologi

Teknologi merupakan hal yang secara mutlak akan selalu berkembang, dengan memanfaatkan teknologi baru yang lebih baik dan efisien maka, proses bisnis Pershoenal juga akan lebih efektif dan efisien.

*Threat* adalah ancaman dari faktor-faktor eksternal yang dapat menjadi hambatan bagi perusahaan. Berikut ancaman-ancaman bagi Pershoenal :

#### 1. Ekonomi

Keadaan ekonomi Indonesia sedang mengalami resesi dikarenakan Indonesia sedang menghadapi dan berusaha mengatasi pandemic Covid-19. Maka dari itu daya beli masyarakat pun sedikit banyak pasti mengalami penurunan terutama dari kelas-kelas tertentu.

#### 2. Persaingan yang terbuka

Usaha jasa lukis sepatu merupakan lahan bisnis yang sangat terbuka karena bahan bakunya yang mudah didapatkan dan kemampuan yang dibutuhkan adalah kemampuan melukis dan menerjemahkan suatu desain menjadi bentuk nyata.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

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

Tabel 3.3

## Strategi SWOT

|                  |  |   |
|------------------|--|---|
| <b>Internal</b>  | <b>Strengths</b>   | <b>Weaknesses</b>   |
|                  | 1. Produk yang berkualitas<br>2. Pelayanan yang baik                                     | 1. Durasi Pengerjaan<br>2. Harga Produk   |
| <b>Eksternal</b> | <b>Opportunities</b>   | <b>Strategi WO</b>  |
|                  | 1. Kebijakan Politik<br>2. Trend gaya hidup sosial yang ada<br>3. Perkembangan Teknologi | 1. Menggunakan teknologi terbaru untuk mengurangi durasi pengerjaan (W1,O3)<br>2. Membangun relasi dengan pengrajin sepatu agar mendapatkan harga lebih murah (W2,O1) |
|                  | <b>Threats</b>   | <b>Strategi WT</b>  |
|                  | 1. Persaingan yang terbuka<br>2. Resesi Ekonomi  | 1. Meminimalisir <i>cost</i> yang diperlukan dan berusaha mengurangi durasi pengerjaan (W1,W2,T1,T2)  |

Sumber : Pershoenal

Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan dan memanfaatkan peluang eksternal untuk mengoptimalkan kekuatan perusahaan.

Berikut strategi SO dari Pershoenal :

1. Memanfaatkan teknologi terbaru untuk menghasilkan produk yang lebih baik.

Perkembangan teknologi diharapkan membantu manusia untuk mengembangkan usahanya dan mempermudahnya, apabila Pershoenal





memanfaatkan hal ini maka produk yang dihasilkan tentunya akan lebih baik dibandingkan sebelumnya

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Strategi WO adalah strategi yang digunakan perusahaan untuk meminimalisir kekurangan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada di faktor eksternal perusahaan. Berikut strategi WO dari Pershoenal :

1. Menggunakan teknologi terbaru untuk mengurangi durasi pengerjaan  
Kekurangan Pershoenal adalah durasi pengerjaan yang lebih lama dibandingkan pesaingnya, dengan memanfaatkan teknologi maka diharapkan Pershoenal mampu mengurangi durasi pengerjaannya dengan proses pengerjaan yang lebih efektif dan efisien.
2. Membangun relasi dengan pengrajin sepatu agar mendapatkan harga yang lebih murah  
Harga produk yang ditawarkan oleh Pershoenal relatif lebih mahal dibandingkan dengan pesaingnya, dengan membangun relasi dengan pengrajin sepatu maka diharapkan Pershoenal mampu mendapatkan harga sepatu yang lebih murah pada brand-brand atau model tertentu dan pelanggan mempertimbangkan hal ini sebagai nilai tambah.

Strategi ST adalah strategi yang diterapkan perusahaan dengan memanfaatkan kelebihan perusahaan untuk mengatasi ancaman dari faktor eksternal. Berikut strategi ST Pershoenal:

1. Tetap menghasilkan produk yang berkualitas dan diimbangi pelayanan terbaik dengan harga relatif murah  
Produk yang dihasilkan oleh Pershoenal selalu menggunakan bahan-bahan premium sehingga menghasilkan produk yang memiliki kualitas sangat baik. Dengan memberikan opsi-opsi pembelian maka Pershoenal

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.



akan memiliki harga yang lebih murah dibandingkan harga normalnya. Selain itu kunci untuk mendapatkan repeat order adalah pelayanan yang ramah.

Strategi WT adalah strategi yang digunakan perusahaan untuk mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman faktor eksternal. Strategi WT Pershoenal yaitu :

1. Meminimalisir *cost* dan mengurangi durasi pengerjaan

Dengan persaingan yang terbuka maka Pershoenal harus berusaha meminimalisir *cost* dan durasi pengerjaan tentunya dengan menjaga standar kualitas.

© 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.