

BAB III

ANALISIS INDUSTRI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Pengantar Analisis Industri

Analisis industri perlu dilakukan oleh pengusaha karena dapat memberikan informasi mengenai penilaian eksternal dari perusahaan diantaranya yaitu mengenai informasi ekonomi, sosial, budaya, demografis, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi, dan kompetitif perusahaan, semua hal tersebut akan menentukan kinerja suatu perusahaan.

Lingkungan industri adalah tingkatan dari lingkungan eksternal organisasi yang menghasilkan komponen-komponen yang secara normal memiliki implikasi yang relatif lebih spesifik dan langsung terhadap operasionalisasi perusahaan. Berikut adalah faktor yang mempengaruhi lingkungan industri perusahaan yang dapat berfungsi sebagai acuan untuk analisis industri :

1. Pelanggan

Dalam membuat sebuah usaha, pengusaha harus menentukan sasaran siapa yang dapat berpotensi menjadi pelanggan di dalam perusahaan kita. Pelanggan merupakan faktor yang penting dalam kelangsungan jangka panjang perusahaan karena disitu terdapat peran untuk membuat keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan harus mampu menciptakan pelanggan yang loyal karena pelanggan yang loyal terbukti mampu membuat perusahaan terus berjalan dan dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

2. Supplier

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.





Hasil produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan salah satunya dapat tergantung kepada supplier karena supplier yang menentukan kualitas bahan baku atau barang jadi terhadap produk atau jasa perusahaan tergantung bidang perusahaan yang dijalankan. Perusahaan harus memilih supplier yang menawarkan kualitas yang baik, baik dalam hal pelayanan maupun dalam hal kualitas produk itu sendiri.

3. Pesaing

Perusahaan dalam menjalankan usahanya harus memperhatikan keadaan pesaingnya. Disini terdapat penekanan untuk terus membuat inovasi dan memberikan pelayanan dan kualitas produk yang baik untuk para pelanggan. Pengusaha juga harus tahu siapa pesaingnya serta kekuatan dan kelemahan pesaingnya. Pengusaha dapat menjadi pembeli gelap dan melihat promosi yang diterapkan untuk pesaing untuk mengetahui informasi tentang pesaing perusahaan.

Di dalam analisis industri, gambaran mengenai lingkungan eksternal yang mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan dapat lebih mudah dapat diketahui dan diprediksi, sehingga hal tersebut dapat menjadi patokan perusahaan dalam mengelola bisnisnya demi mencapai visi dan menjalankan misi perusahaan dengan benar. Pemahaman mengenai lingkungan eksternal perusahaan saja belum cukup membuat perusahaan bertumbuh secara signifikan tetapi seorang pengusaha harus memahami apa yang sesungguhnya diinginkan oleh konsumen dan berusaha memberikan kepuasan kepada konsumen.

B. Gambaran Masa Depan

Setiap perusahaan pasti memiliki rencana atau target yang ingin dicapai baik setiap tahun bahkan setiap harinya, berarti hal tersebut sangat menuntut agar



pengusaha mempunyai gambaran masa depan untuk perusahaan. Analisis industri memerlukan gambaran masa depan untuk memprediksi keberlangsungan dan perkembangan usaha. Dengan adanya suatu gambaran masa depan dalam suatu perusahaan akan membuat perusahaan lebih mudah untuk membuat keputusan atau tindakan strategis yang menguntungkan perusahaan agar tujuan perusahaan tercapai. Tindakan yang bisa dilakukan perusahaan salah satunya adalah selalu melakukan inovasi dan peka terhadap emosi yang dihasilkan pelanggan saat pelanggan bersedia mengorbankan waktunya untuk mendapatkan produk atau jasa yang disediakan oleh perusahaan. Setelah perusahaan telah mengetahui gambaran masa depan perusahaan maka langkah selanjutnya yang dapat dilakukan adalah dengan mengetahui dan menerapkan cara meraih tujuan perusahaan, jika perusahaan sudah berhasil menjalankan rencananya dengan sukses maka perusahaan harus terus memantau perkembangan perusahaan untuk membantu jika di dalam penerapan rencana tersebut terdapat masalah yang mungkin terjadi.

a. Visi

Menurut Fred R. David (2010:16) mengembangkan pernyataan visi sering kali dipandang sebagai langkah pertama dari perencanaan strategis, bahkan mendahului pembuatan pernyataan misi. Visi merupakan pernyataan berupa satu kalimat tunggal. Visi yang jelas memberikan dasar untuk mengembangkan pernyataan misi yang komprehensif. Visi dari PETS NEED adalah “Menjadi petshop yang terkenal dan memuaskan kebutuhan pecinta hewan di Lippo Cikarang”.

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.



b. Misi

Menurut Fred R. David (2010:16) misi adalah pernyataan tujuan yang secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Pernyataan misi yang jelas melukiskan nilai dan prioritas dari sebuah organisasi. Pernyataan misi secara umum menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Misi dari PETS NEED adalah :

1. Menyediakan produk yang berkualitas tinggi dan lengkap untuk keperluan hewan peliharaan dibandingkan dengan petshop sekitarnya.
2. Menyediakan cek kesehatan kulit yang terjamin dengan tenaga kerja yang handal demi kesehatan kulit hewan peliharaan
3. Berinovasi adalah prinsip utama petshop PETS NEED
4. Turut mendukung komunitas hewan dan ajang kontes hewan yang diadakan di jabodetabek

C. Analisis Pesaing

Model Lima Kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak perusahaan. Kondisi usaha PETS NEED dapat dianalisis dengan menggunakan Model Lima Kekuatan Porter. Model Lima Kekuatan Porter adalah suatu kerangka kerja untuk menganalisis industry dan pengembangan strategi bisnis yang dikembangkan oleh Michael Porter. Hakikat persaingan suatu perusahaan tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan utama, yaitu :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

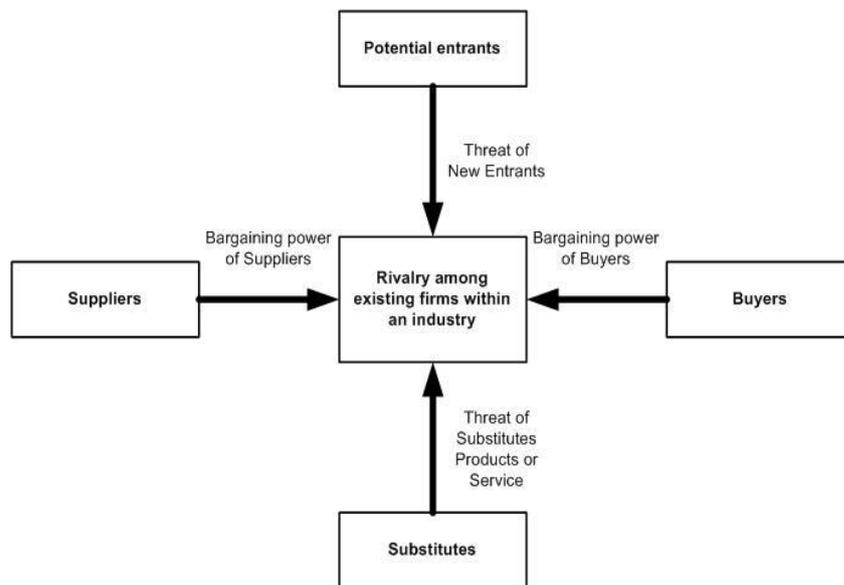
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Gambar 3.1

Model Lima Kekuatan Kompetisi Porter



Sumber : Manajemen Pemasaran, Philip Kotler and Kevin Lane Keller hal 321

1. Persaingan antar perusahaan saingan

Perusahaan melakukan persaingan biasanya terjadi saat antar perusahaan menawarkan produk dan atau jasa yang sejenis. Perusahaan saling bersaing secara aktif antara satu dengan yang lainnya untuk mencapai daya saing strategis dan laba yang tinggi. Dampak yang terlihat karena persaingan antara perusahaan saingan membuat perusahaan mengalami penurunan keuntungan karena harga jual akan diturunkan dan otomatis biaya yang dikeluarkan akan mengalami kenaikan. Strategi yang dijalankan perusahaan harus memberikan keunggulan yang kompetitif dibandingkan dengan strategi yang dijalankan oleh pesaing, maka dari itu perusahaan harus bisa melihat dan mengambil peluang yang ada untuk meningkatkan posisi pasar perusahaan. Dalam menghadapi persaingan yang terjadi di daerah Lippo Cikarang, PETS NEED melakukan beberapa strategi pemasaran untuk merebut pasar, yaitu strategi diferensiasi dan

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.



strategi fokus – nilai terbaik. Strategi diferensiasi adalah strategi yang bertujuan menghasilkan produk atau jasa yang dianggap unik di industry dan diarahkan kepada konsumen yang relative peka terhadap harga. Faktor-faktor spesifik yang dapat dijadikan kunci diferensiasi produk dan jasa yaitu meliputi produk, layanan, personil dan citra. Dalam hal ini PETS NEED menggunakan diferensiasi berbasis produk, pelayanan dan citra yang terdiri dari delivery, cek kesehatan, pembuatan raw food dan sponsorship. Sedangkan strategi fokus – nilai terbaik adalah strategi yang menawarkan produk atau jasa kepada sejumlah kecil konsumen dengan nilai harga terbaik yang tersedia di pasar, strategi ini bertujuan untuk menawarkan kepada ceruk konsumen tertentu produk atau jasa dengan lebih baik memenuhi selera dan permintaan mereka dibandingkan produk pesaing. Beberapa strategi diferensiasi dan strategi fokus – nilai terbaik yang diterapkan diantaranya :

- a) Gratis layanan kirim (tanpa dikenakan biaya) di sekitar Lippo Cikarang
- b) Menawarkan konsep berbelanja kebutuhan hewan yang berbeda dibandingkan dengan pesaing dimana pembeli dapat membawa serta hewan peliharaannya
- c) Mendapatkan sponsor untuk makanan hewan tertentu seperti Happy Pets, Pro Plan dan lainnya sehingga harga jual bisa lebih rendah
- d) Menawarkan pelayanan gratis konsultasi kesehatan hewan peliharaan
- e) Menyediakan makanan anjing dan kucing dengan konsep repack untuk makanan tertentu sehingga pembeli dapat lebih leluasa dalam melakukan keputusan pembelian.
- f) Membuat makanan anjing dalam bentuk raw food bagi pemilik yang ingin asupan makanan alami, tanpa bahan pengawet dan memenuhi kandungan gizi untuk hewan kesayangannya.

© 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.



2. Potensi masuknya pesaing baru

Kemungkinan pesaing baru masuk dalam industri yang sama juga akan memberikan efek kepada kompetisi. Pesaing baru cenderung akan memiliki hambatan-hambatan dalam memasuki pasar karena dalam memasuki pasar, suatu produk / jasa memerlukan diferensiasi dari produk / jasa pesaing dan juga dibutuhkan modal yang besar, perpindahan supplier yang membutuhkan biaya tersendiri, pendistribusian yang tepat dan memperhatikan aspek kebijakan pemerintah. Dalam industri hambatan pendatang baru untuk memasuki pasar adalah pesaing lama yang telah menjadi market leader. Pesaing lama selalu memonitor pesaing baru dengan memanfaatkan kelemahan dari produk atau jasa pesaing, sehingga terjadi kemungkinan pendatang baru tidak dapat berkembang dan merebut pasar. Dengan adanya pesaing baru potensial yang masuk ke dalam industri yang sama akan mengakibatkan perusahaan menurunkan harga jual produk atau jasa dan biaya yang dikeluarkan untuk kelangsungan perusahaan akan mengalami kenaikan membuat keuntungan perusahaan menurun. Hanya sedikit perusahaan baru yang dapat memasuki industri ini dan perusahaan yang kinerjanya buruk dapat keluar dengan mudah. Untuk menghadapi pesaing baru yang potensial maka PETS NEED harus memperkuat loyalitas pelanggan dengan memenuhi apa yang konsumen inginkan dengan terus melakukan inovasi sesuai dengan selera konsumen, karena pelanggan yang sudah loyal akan terus melakukan pembelian yang berulang dan hal tersebut membuat penghalang bagi pesaing baru yang ingin memasuki pasar yang sama selain itu dengan melakukan perencanaan untuk kedepannya dengan memperluas dan memperkuat usaha PETS NEED dari segi lokasi dan pelayanan sehingga tercipta penanaman merek yang kuat di benak masyarakat.

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

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



3. Potensi pengembangan produk-produk pengganti

Sebuah segmen tidak menarik apabila ada pengganti potensial untuk produk tersebut. Produk pengganti memaksa perusahaan memberi batasan pada harga dan laba. Produk substitusi merupakan ancaman yang besar bagi produk lain karena selain mampu menjadi produk alternatif dari sebuah produk yang ada, dapat juga merebut pasar dari sebuah produk yang disubstitusikan. Adanya produk pengganti dapat mengurangi keinginan konsumen untuk membeli produk perusahaan dan lebih memilih mendapatkan produk pengganti tersebut. Biasanya produk substitusi memiliki harga yang lebih murah, menawarkan manfaat yang sama atau lebih besar dan menggunakan teknologi yang baru, sehingga perusahaan harus cermat dalam mengamati perubahan harga produk substitusi yang menjadi ancaman bagi produk perusahaan tersebut, jika kemajuan teknologi atau persaingan meningkat di industri substitusi, maka harga dan laba dalam segmen akan menurun. Dalam hal ini produk substitusi yang dapat muncul menggantikan produk yang dijual di PETS NEED adalah adanya makanan rumahan yang dapat diberikan kepada hewan peliharaan mereka dengan harga yang murah dan lebih efisien dan obat-obatan manusia yang dapat diberikan kepada hewan dengan dosis tertentu yang biasanya harga jualnya lebih terjangkau dibandingkan obat khusus untuk hewan. Tetapi mengingat makanan rumahan tidak bisa menjamin kesehatan peliharaan karena kandungan gizinya yang tidak seimbang dan obat-obatan manusia yang digunakan untuk hewan dapat berbahaya jika dosis yang diberikan tidak sesuai atau berlebihan maka hal tersebut menjadi pertimbangan yang besar bagi konsumen yang akan berpindah ke produk substitusi.

© Hak cipta milik IBI KKG (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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Daya tawar konsumen

Pada prinsipnya konsumen akan selalu berusaha untuk mencari produk dengan harga yang lebih murah namun tetap mempunyai kualitas produk dan pelayanan yang tinggi. Sikap pembeli seperti itu sudah menjadi hal yang umum dan memainkan peran yang cukup menentukan keberlangsungan perusahaan. Hal tersebut membuat kompetisi di antara pesaing semakin besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen tersebut. Jika pembeli menilai harga suatu produk tinggi tidak sebanding dengan kualitas produk tersebut maka konsumen tidak akan membeli produk tersebut. Posisi konsumen akan semakin kuat jika pembelian semakin besar dan pilihan yang tersedia semakin banyak untuk pembeli. Dampak yang dihasilkan karena posisi daya tawar konsumen yang kuat maka perusahaan harus menurunkan harga produk yang membuat laba perusahaan menurun. Pembeli dianggap mempunyai daya tawar yang kuat apabila memiliki kriteria sebagai berikut :

a) Kelompok pembeli terpusat atau membeli dalam jumlah yang besar

Jika hasil penjualan lebih didominasi oleh pembelian dari pembeli tertentu maka hal tersebut akan memperkuat posisi pembeli tersebut di dalam suatu industri.

b) Produk yang dibeli tidak terdeferensiasi

Produk yang tidak melakukan diferensiasi akan membuat pembeli menganggap bahwa ada produk atau penjual lain yang memberikan penawaran yang lebih baik.

c) Pembeli mempunyai informasi yang lengkap mengenai suatu produk

Jika pembeli mengetahui informasi tentang permintaan produk, harga pasar yang aktual dan biaya yang dikeluarkan oleh penjual maka proses tawar menawar akan menjadi semakin kuat.

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

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) Produk yang dibeli merupakan bagian dari suatu biaya perusahaan

Konsumen akan cenderung mencari harga yang lebih menguntungkan sehingga akan menggunakan dananya dengan melakukan pembelian secara selektif.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Untuk mengatasi daya tawar konsumen yang semakin kuat maka PETS NEED menetapkan harga nett tetapi harga yang dipatok bisa terbilang harga yang menguntungkan untuk konsumen dan perusahaan akan memberikan diskon khusus bagi pelanggan yang setia dan gratis cek kesehatan bagi pelanggan yang membeli lebih dari lima ratus ribu.

5. Daya tawar pemasok

Industri akan mengalami hal yang tidak menguntungkan jika pemasok untuk usaha tersebut mampu untuk meningkatkan harga dan mengurangi jumlah barang yang dipasok. Pemasok akan mendominasi jika pemasok terorganisasi, hanya sedikit pengganti, produk yang dipasok merupakan pasokan yang penting dan biaya peralihan pemasok tinggi. Hal yang baik untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan membangun hubungan yang menguntungkan kedua belah pihak dan menggunakan berbagai sumber pasokan. Berdasarkan hal tersebut maka untuk membangun hubungan yang menguntungkan dengan pemasok, PETS NEED akan setia untuk menggunakan pemasok tersebut dan menjalin hubungan baik dengan pemasok selama pemasok tetap memperhatikan kredibilitas pemasok seperti pengiriman selalu tetap waktu, mengirim pesanan sesuai dengan negosiasi yang telah disepakati dan selalu menyediakan persediaan barang untuk meminimalkan kemungkinan stock habis ditangan pemasok tetapi untuk menghindari ketergantungan terhadap pemasok maka perusahaan akan

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.

menggunakan beberapa pemasok untuk memasok seperti makanan hewan , peralatan dan perlengkapan dan berbagai bahan obat-obatan yang diperlukan.

D. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL adalah analisis terhadap faktor lingkungan eksternal bisnis yang meliputi bidang politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan dan hukum. Berikut adalah analisis PESTEL untuk usaha pet shop PETS NEED :

1. Politik

Faktor politik yang meliputi seperti kebijakan pemerintah, hukum yang berlaku, dan aturan formal atau informal di lingkungan perusahaan. Situasi politik di Indonesia cenderung tidak stabil tergantung isu-isu politik yang muncul di kalangan elit politik. Pemerintah sering menerapkan kebijakan-kebijakan terutama kebijakan ekonomi yang bertujuan untuk memajukan sektor usaha semua kalangan terutama UMKM dengan harapan pertumbuhan ekonomi di Indonesia akan terus maju. Suatu sistem ekonomi dan kebijakan politik merupakan suatu hal tak mungkin dapat dipisahkan, karena suatu tindakan kebijakan politik dalam perancangan negara sangat menentukan arah dan tindak lanjut dari sistem perekonomian yang dianutnya. Untuk membuat arah ekonomi ke yang lebih baik maka pemerintah membuat peraturan perundang-undangan tentang tata cara usaha di Indonesia, salah satunya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Pasal 18 yang mengatur tentang status badan usaha yang didirikan seperti perseroan, firma, CV maupun PT. Pentingnya jika suatu usaha telah mempunyai badan hukum adalah usaha tersebut akan mempunyai hak dan kewajiban yang lebih banyak dibandingkan usaha yang tidak mempunyai badan hukum.

© 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.



2. Ekonomi

Faktor ekonomi meliputi semua faktor yang mempengaruhi daya beli dari konsumen dan mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan, contoh standar nilai tukar, suku bunga dan pertumbuhan ekonomi. Situasi ekonomi di Indonesia sekarang ini diprediksi akan tumbuh lebih baik dibandingkan tahun 2016. Hal tersebut dapat memancing para investor untuk menanam modalnya di Indonesia dan merangsang UMKM untuk dapat berumbuh pesat yang dapat memberikan dampak yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Faktor ekonomi yang dapat mempengaruhi keberlangsungan PETS NEED salah satunya adalah tingkat inflasi. Tingkat inflasi tahun ini cenderung turun dibandingkan dengan tahun sebelumnya dan hal tersebut merupakan hal positif yang mempengaruhi bisnis pet shop PETS NEED.

3. Sosial

Faktor sosial meliputi semua faktor yang dapat mempengaruhi kebutuhan dari pelanggan dan mempengaruhi ukuran dari besarnya pangsa pasar yang ada. Contoh tingkat pendidikan masyarakat, tingkat pertumbuhan penduduk, kondisi lingkungan sosial dan lingkungan kerja. Masyarakat sekarang ini cenderung mempunyai tingkat pendidikan yang lebih tinggi dibanding masyarakat sebelumnya walaupun tingkat pertumbuhan penduduk di Indonesia tiap tahun mengalami kenaikan rata-rata tiga juta penduduk. Tingkat pendidikan yang tinggi cenderung membuat konsumen lebih berpikir untuk membeli produk yang mempunyai keuntungan bagi dirinya maupun sekitarnya, khususnya para pencinta hewan akan lebih selektif dalam memilih produk yang akan diberikan untuk peliharaannya dan hal tersebut mempengaruhi kelangsungan usaha PETS NEED. Faktor sosial

© 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.



lainnya adalah kondisi lingkungan sekitar. Kondisi lingkungan di Lippo Cikarang terbilang asri karena terdapat banyak taman hijau yang digunakan masyarakat untuk melakukan kegiatannya selain itu terbilang jumlah hewan peliharaan di Lippo Cikarang terutama anjing terbilang tinggi karena adanya komunitas anjing di Cikarang, komunitas tersebut merasa kebutuhan untuk hewan peliharaan sudah bisa terpenuhi seperti mengajak jalan-jalan karena adanya banyak taman di Lippo Cikarang dan hal tersebut dapat mendorong masyarakat untuk menambah hewan peliharaannya lagi. Dengan adanya kondisi lingkungan sosial seperti itu dapat mempengaruhi pertumbuhan PETS NEED.

4. Hukum

Faktor hukum meliputi pengaruh hukum seperti perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang, contoh lainnya adalah kesehatan dan keselamatan, arahan pekerjaan, hak asasi manusia, tata kelola perusahaan, dan tanggung jawab lingkungan. Banyak hukum di Indonesia yang mengatur tentang badan usaha salah satunya tentang huku ketenagakerjaan yang mewajibkan perusahaan memberikan gaji sesuai dengan batas minimum upah yang telah dditentukan oleh pemerintah. PETS NEED sekaligus badan usaha telah memberikan gaji sesuai upah minimum yang telah ditentukan pemerintah.

5. Teknologi

Faktor teknologi meliputi semua hal yang dapat membantu dalam menghadapi tantangan bisnis dan mendukung efisiensi proses bisnis perusahaan. Perkembangan teknologi bisa membuat perusahaan memotong biaya operasional dan menaikkan laba perusahaan. Teknologi juga dapat meminimalisir kesalahan yang dapat terjadi jika dilakukan secara manual

© 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.



selain itu teknologi juga dapat mempercepat proses produksi maupun mempercepat proses bisnis sehingga membuat kegiatan perusahaan menjadi lebih efektif. Penggunaan teknologi dalam usaha dagang juga dapat membantu perusahaan untuk menghitung persediaan barang yang tersedia secara cepat dan tepat, oleh karena itu PETS NEED menggunakan teknologi mesin kasir yang dinamakan F-POS System, sistem tersebut mempermudah PETS NEED dalam mensupport pembayaran baik via cash, debit, maupun point dan menghitung persediaan barang yang ada. Oleh karena itu sistem ini sangat membantu PETS NEED dalam menjalankan kegiatan bisnis sehari-hari.

6. Lingkungan

Faktor lingkungan dapat digunakan ketika melakukan perencanaan strategis atau mencoba mempengaruhi keputusan pembeli seperti faktor lokasi geografis. Letak PETS NEED dapat dibidang sangat strategis selain terletak di jalan utama melainkan dekat juga dengan pemukiman warga, hal tersebut merupakan nilai unggul yang dimiliki PETS NEED karena membuat PETS NEED lebih terjangkau oleh konsumen tanpa konsumen harus mengeluarkan biaya lebih jika konsumen mencari produk yang bagus untuk hewan peliharaan, lokasi PETS NEED yang dekat dengan pemukiman juga bisa membuat PETS NEED menghemat biaya operasional seperti bensin yang digunakan untuk layanan antar.

E. Analisis SWOT

1. Strength

Strength adalah faktor-faktor internal positif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. *Strength* dari PETS NEED adalah:

© 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.



- a. Menyediakan produk lebih beragam yang berkualitas dengan harga yang bersaing dan dengan pelayanan yang baik.
- b. Memiliki konsep bisnis yang unik dan ramah hewan yaitu dengan menjual makanan *raw food* yang tidak disediakan oleh pet shop lainnya dan mengizinkan pemilik membawa serta hewan peliharaannya
- c. Menyediakan jasa cek kesehatan kulit hewan dengan layanan konsultasi gratis dan menjual obat –obatan yang cocok untuk hewan yang sakit kulit
- d. Lokasi toko strategis karena berada di jalan utama dan dekat dengan perumahan

2. Weakness

Weakness adalah faktor-faktor internal negative yang menghambat kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Kelemahan yang dimiliki oleh PETS NEED adalah:

- a. PETS NEED merupakan pendatang baru dalam dunia pet shop sehingga reputasinya belum diketahui oleh pasar sasaran
- b. Profesionalisme kinerja jasa PETS NEED masih lemah karena dilihat dari sifatnya yang masih pendatang baru
- c. Variasi jasa yang ditawarkan oleh PETS NEED belum lengkap seperti grooming , pelatihan anjing maupun sarana bermain untuk anjing dan kucing

3. Opportunities

Opportunities adalah faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Peluang yang dimiliki oleh PETS NEED antara lain:

- a. Adanya bukti penelitian yang mengatakan jika mempunyai hewan peliharaan dapat menurunkan stress seseorang

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.



- b. Mempunyai hewan peliharaan sudah menjadi gaya hidup masyarakat sekarang terutama bagi masyarakat yang tinggal di kawasan perumahan
- c. Sudah semakin tingginya kesadaran pemilik hewan untuk menjaga kesehatan hewan peliharaannya
- d. Mempunyai hewan peliharaan bisa dijadikan sebagai bisnis
- e. Banyaknya ajang kontes kecantikan dan ketangguhan hewan peliharaan dengan mempersyaratkan kesehatan dan keindahan bulu hewan peliharaan untuk menjadi peserta lomba tersebut

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

4. Threats

Threats adalah kekuatan eksternal negative yang menghalangi kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuan. Hal-hal yang menjadi ancaman bagi PETS NEED adalah sebagai berikut :

- a. Kenaikan nilai dollar terhadap rupiah menyebabkan kenaikan makanan dan perlengkapan hewan peliharaan karena sebagian besar harus diimpor
- b. Munculnya pendatang baru dengan kemungkinan meniru ide dan konsep dari PETS NEED
- c. Perkembangan era digital yang semakin besar sehingga perusahaan harus menyesuaikan dengan teknologi terkini

Berikut ini adalah keterangan mengenai tabel perbandingan persaingan yang tertera pada tabel 3.1 dapat dijelaskan berdasarkan penilaian dari skala 1-4 yang menyatakan nilai sangat buruk – sangat baik, sebagaimana yang terlihat di halaman berikut ini.

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 3.1
Tabel Perbandingan Pesaing

Faktor Perbandingan	PETSNEED	Pet Corner	Gabe Petshop
Produk			
Kualitas	4	3	3
Harga	4	4	4
Kelengkapan	4	3	3
Lokasi dan Fisik			
Strategis	4	4	4
Design	3	3	4
Kebersihan toko	4	2	4
Jasa			
Pelayanan	4	4	4
Kelengkapan	3	4	4
Nilai Tambah			
Reputasi	2	4	3

Sumber : PETS NEED, 2016

Keterangan :

Sangat Buruk : 1

Buruk : 2

Baik : 3

Sangat Baik : 4

Berdasarkan tabel 3.1 di atas dapat disimpulkan bahwa PETS NEED memiliki banyak keunggulan dibandingkan kedua pesaing dalam hal kelengkapan, kualitas dan harga produk. Jika dijelaskan dari segi kualitas produk dan jasa, kualitas produk dan jasa yang dimiliki PETS NEED memiliki kualitas yang baik. Dalam hal kelengkapan produk, PETS NEED menjual produk seperti makanan anjing dan makanan kucing lebih lengkap dibandingkan kedua pesaing karena PETS NEED menjual produk berdasarkan kebutuhan hewan, seperti untuk hewan yang mengalami alergi, PETS NEED menjual makanan anjing dan makanan kucing yang berbasis *limited ingredients* dan *hypoallergenic*. Sedangkan bagi

1. Dilarang menyalin, mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



hewan yang mengutamakan hidup sehat berbahan alami, PETS NEED menjual makanan anjing berbahan alami buatan sendiri yang disebut *raw food*. Pet Corner dan Gabe Pet Shop memiliki kualitas, harga dan kelengkapan produk yang sama terutama makanan anjing dan makanan kucing yang dijual yaitu Royal Canin dan Science Diet. Dalam hal lokasi dan fisik, Gabe Petshop paling unggul karena letaknya di jalan utama dan mempunyai design yang lebih bagus. PETS NEED kurang unggul dalam hal design karena disini PETS NEED menerapkan design yang simple tetapi mengutamakan kebersihan toko dan letak yang strategis yaitu di jalan utama. Pet Corner juga memiliki design yang simple dan letaknya pun juga strategis yaitu di jalan utama tetapi dalam hal kebersihan toko masih kurang baik. Dalam hal pelayanan jasa, PETS NEED memaksimalkan hal tersebut, para pekerja di PETS NEED harus ramah dan bertanggung jawab dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, tetapi dalam hal kelengkapan jasa PETS NEED masih kurang karena hanya menyediakan jasa cek kesehatan kulit, sedangkan Pet Corner dan Gabe Petshop mempunyai pelayanan yang ramah dan pelayanan yang lengkap karena mereka mempunyai tambahan jasa grooming. Dari segi reputasi PETS NEED terbilang masih sangat kurang karena masyarakat masih belum banyak yang mengetahui tentang PETS NEED, sedangkan Gabe Petshop mempunyai reputasi yang lebih baik karena pendirian petshop lebih awal dari pendirian PETS NEED dan Pet Corner mempunyai reputasi yang paling baik karena petshop tersebut merupakan petshop yang paling awal berdiri di Lippo Cikarang.

Adapun analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM) digunakan untuk mengidentifikasi pesaing-pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan khusus mereka dalam hubungannya dengan posisi strategisnya. Peringkat dan bobot skor total digunakan dalam menganalisis profil kompetitif yang nantinya akan dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Berikut dilampirkan tabel *Competitive Profil Matrix* (CPM) di bawah ini :



Tabel 3.2
Tabel CPM

Faktor-faktor Keberhasilan Penting	Bobot	PETSNEED		Pet Corner		Gabe Petshop	
		Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Kualitas Produk	0,25	4	1	3	0,75	3	0,75
Harga	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4
Kelengkapan Produk	0,20	4	0,8	3	0,6	3	0,6
Lokasi Strategis	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Pelayanan Jasa	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4
Kelengkapan Jasa	0,10	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Reputasi	0,10	2	0,2	4	0,4	3	0,3
TOTAL	1		3,7		3,55		3,45

Sumber: PETS NEED, 2016

Keterangan :

- Kelemahan mayor : 1
- Kelemahan minor : 2
- Kekuatan minor : 3
- Kekuatan mayor : 4

Berdasarkan tabel 3.2 di atas yang sebagaimana faktor keberhasilan tersebut sudah dijelaskan di tabel 3.1, maka dapat dikatakan bahwa PETS NEED mempunyai skor paling unggul di antara pesaingnya yaitu sebesar 3,7 yang berarti mempunyai posisi bersaing yang strategis. PETS NEED paling mengutamakan kualitas, harga dan kelengkapan produk dibandingkan pesaingnya yang juga turut didukung dengan lokasi yang strategis dan pelayanan jasa yang baik.

Selanjutnya PETS NEED akan membuat Analisis Matriks SWOT. Analisis Matriks SWOT adalah identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi organisasi,

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



analisis ini didasarkan pada memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Tabel 3.3
Analisis Matriks SWOT
PETS NEED

	Strengths	Weaknesses
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan produk lebih beragam yang berkualitas dengan harga yang bersaing dan pelayanan yang baik. 2. Memiliki konsep bisnis yang unik dan menjual makanan raw food dan pemilik boleh membawa hewan peliharaannya 3. Menyediakan jasa cek kesehatan kulit hewan dengan layanan konsultasi gratis dan menjual obat yang sesuai 4. Lokasi yang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. PETS NEED pendatang baru, reputasinya belum diketahui oleh pasar sasaran 2. Profesionalisme kinerja jasa PETSNEED masih lemah 3. Variasi jasa yang ditawarkan belum lengkap
Opportunities	SO Strategies	WO Strategies
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bukti penelitian mengatakan mempunyai hewan peliharaan dapat menurunkan stress 2. Mempunyai hewan peliharaan sudah menjadi gaya hidup masyarakat 3. Tingginya kesadaran pemilik hewan untuk menjaga kesehatan hewan peliharaannya 4. Mempunyai hewan peliharaan dijadikan sebagai mata pencaharian 5. Banyaknya ajang kontes kecantikan dan ketangguhan hewan peliharaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan fasilitas kesehatan dengan standar yang baik dan ahli kesehatan yang handal (S3,O3) 2. Menyediakan makanan alami tanpa bahan pengawet dan mengandung nutrisi lengkap (S2,O3) 3. Menyediakan produk yang lengkap untuk memudahkan konsumen membuat pilihan dan memberikan layanan delivery (S1,O2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan jasa pemacakan hewan (W3,O4) 2. Terus melakukan perbaikan dengan mengambil pengalaman dalam pelayanan jasa (W2,O3) 3. Memasang iklan di media setempat (W1,O2)

© 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Threats	ST Strategies	WT Strategies
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kenaikan nilai dollar terhadap rupiah 2. Muncul pendatang baru dengan meniru ide dan konsep dari PETS NEED 3. Perkembangan era digital yang semakin besar sehingga perusahaan harus menyesuaikan dengan teknologi terkini 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan peramalan dan memperbanyak persediaan produk untuk dijual nantinya (S1 , T1) 2. Melakukan inovasi baik secara teknologi maupun layanan yang ditawarkan (S2,T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berinovasi dengan menambah 1 pelayanan jasa (W3,O2) 2. Melakukan promosi menggunakan media internet dan membuat sendiri jaringan sosial online (W1,O3)

Sumber : PETS NEED, 2016

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.