

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING.

A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Menurut Kotler dan Keller (2016:95) tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum dan durabilitas. Tren juga mengungkap bentuk masa depan dan dapat memberikan arah yang strategis. Pengertian yang dapat diambil dari Wikipedia (Desember 2015) analisis tren adalah suatu metode analisis yang ditujukan untuk melakukan suatu estimasi atau peramalan pada masa yang akan datang. Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut.

Dalam menjalankan usahanya, seorang pebisnis harus menganalisis lingkungan industri yang sesuai dengan usahanya. Analisis ini harus dilakukan oleh pebisnis agar dapat mengetahui kondisi industri yang dijalaninya saat ini dan pertumbuhannya kedepan.

Dalam mengetahui pertumbuhan industri, dapat dipengaruhi oleh permintaan konsumen yang terus meningkat. Terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi pertumbuhan industri jasa pentitipan anak yaitu:

1. Jumlah keluarga muda yang keduanya bekerja.

Di Jakarta, jumlah orang bekerja semakin meningkat karena biaya hidup yang meningkat dan kebutuhan yang juga meningkat. Banyak keluarga kecil di Jakarta yang ayah dan ibu-nya bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dirinya dan anak- anaknya.





Perubahan dan tuntutan zaman membuat keluarga muda banyak yang sibuk bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sekarang ini, tidak hanya seorang ayah saja yang bekerja. Sebagai seorang ibu juga ingin bekerja, dan memiliki karir yang bagus, sehingga banyak keluarga muda tidak dapat menjaga anaknya ketika waktu bekerja atau menitipkan anaknya ke tempat penitipan anak.

2. Ketidakpercayaan orangtua terhadap pembantu rumah tangga

Ketidakpercayaan orang tua terhadap pembantu rumah tangga juga menjadi salah satu alasan yang menyebabkan orangtua memilih menitipkan anaknya di tempat penitipan anak. Alasan orangtua biasanya tidak percaya terhadap pembantu rumah tangga karena banyak peristiwa kekerasan terhadap anak telah terjadi berulang kali dan juga telah diberitakan di media masa.

B. Analisis Pesaing Sejati

Menurut Aaker (2013:52) “Analisis kompetitor sebaiknya berfokus pada identifikasi terhadap ancaman, peluang, atau ketidakpastian strategis yang diciptakan oleh tindakan kompetitor yang muncul atau potensial, kelemahan ataupun kekuatan”.

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:549) “*Competitor analysis is the process of identifying key competitors; assessing their objectives, strategies, strengths and weaknesses, and reaction patterns; and selecting which competitors to attack or avoid.*”.

Dengan kata lain, analisis pesaing adalah proses dari identifikasi pesaing; menilai tujuan mereka, strategi, kekuatan dan kelemahan, dan pola reaksi; dan memilih pesaing untuk diserang atau diabaikan.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Untuk memperoleh data informasi mengenai pesaing, perlu disusun langkah-langkah dalam menganalisis pesaing. Langkah-langkah dalam menganalisis pesaing menurut Kotler dan Armstrong (2014:548) adalah:

1. Menentukan sasaran pesaing

Dengan melakukan analisis sasaran pesaing dengan tujuan untuk mengetahui arah gerak perusahaan dalam menghambat laju pesaing.

2. Identifikasi strategi pesaing

Tujuan perusahaan dalam menjalankan usaha adalah untuk memenangkan persaingan. Oleh karena itu, setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk mematenkan lawannya. Kita perlu mengetahui strategi yang dimiliki pesaing agar bisa menentukan langkah baik untuk bertahan ataupun menyerang.

3. Analisis kekuatan dan kelemahan pesaing

Identifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing dapat dilakukan melalui tahap-tahap berikut:

- Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi, dan kinerja pesaing.
- Mencari tahu kekuatan dan kelemahan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia, teknologi dan lobi di pasar.
- Mengetahui *market share* (pangsa pasar) yang dikuasai pesaing dan tindakan pesaing terhadap pelanggan.

4. Mengestimasi pola reaksi pesaing

Perusahaan perlu mengetahui mentalitas pesaing tertentu jika ingin mengantisipasi tindakan atau reaksi pesaing lainnya. Masing-masing pesaing bereaksi secara berbeda, ada yang beraksi cepat, lambat, atau bahkan tidak bereaksi sama sekali.

Beberapa pesaing hanya akan beraksi terhadap serangan tertentu saja dan tidak



untuk serangan lainnya, sehingga perusahaan akan dapat meramalkan pola reaksi pesaing.

5. Memilih pesaing langsung

Tahap terakhir adalah memilih pesaing, yaitu tahap di mana perusahaan memilih pesaing yang akan dihadapi langsung.

Dalam upaya memperoleh informasi dari pesaing, penulis melakukan beberapa cara untuk mendapatkannya. Berikut adalah beberapa cara yang dilakukan oleh pesaing :

1. Melakukan observasi ke perusahaan pesaing langsung

Dalam upaya ini, pebisnis seolah-olah menjadi konsumen untuk melihat secara langsung dan mengobservasi perusahaan pesaing langsung.

2. Melakukan wawancara kepada pelanggan

Pebisnis dapat melakukan wawancara langsung ke pelanggan ataupun memberikan kuesioner mengenai bisnis yang dijalankan.

3. Melakukan wawancara kepada karyawan perusahaan pesaing

Pebisnis dapat melakukan wawancara tidak langsung pada karyawan perusahaan pesaing dengan sekedar bincang-bincang dengan karyawan.

4. Melihat media promosi yang disebar oleh pesaing

Pebisnis dapat menganalisis metode promosi pesaing dengan melihat media-media promosi yang digunakan dan isi atau konten yang terdapat di dalam media promosi tersebut.

Terdapat 2 tempat penitipan anak yang dapat menjadi pesaing bagi penulis, yaitu:

1. Nama Usaha : Kasih Abadi

Alamat : Jl. Lautze No.74 Pasar Baru Sawah Besar, Jakarta Pusat



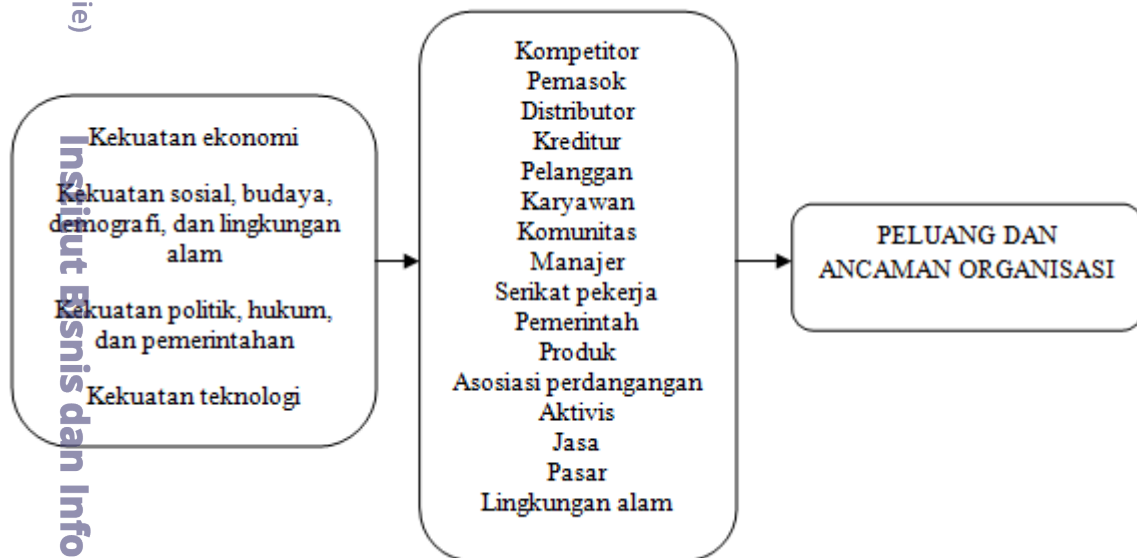
2. Nama Usaha : Pertiwi

Alamat : Jl. Ir. H. Juanda No. 3/31 Jakarta Pusat

C. Analisa PESTEL

Menurut David (2013:93) kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kelompok kategori, kelompok yang pertama merupakan kekuatan ekonomi; kelompok kedua merupakan kekuatan sosial, budaya, demografi, dan lingkungan alam; kelompok ketiga adalah kekuatan politik, hukum, dan pemerintah; kelompok keempat adalah kekuatan teknologi; dan yang terakhir adalah kekuatan kompetitif. Analisis PESTEL atau faktor eksternal tersebut tentu memiliki pengaruh bagi perusahaan. Pengaruh dan keterkaitan tersebut ditunjukkan pada **Gambar 3.1**.

Gambar 3.1
Hubungan Antara Kekuatan Faktor Eksternal dan Organisasi



Sumber : David, Fred R., *Strategic Management – Concepts and Cases* (2013:94)

Berdasarkan teori di atas, penulis menganalisis faktor eksternal yang dapat menjadi peluang dan ancaman yang dihadapi penulis dalam menjalankan Usaha Penitipan Anak

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Insitut 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.



Kids House. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat atau mampu menyusun strategi untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman yang dihadapi. Berikut adalah

analisa lingkungan eksternal Usaha Penitipan Anak *Kids House*:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Aspek Politik

Indonesia menganut sistem politik Demokrasi. Sistem demokrasi ini melibatkan pemilu sebagai salah satu faktornya. Berdasarkan hasil pemilu 2014, Presiden Republik Indonesia adalah Joko Widodo, dan Wakilnya Jusuf Kalla. Di Indonesia, ketika terjadi perubahan kepemimpinan biasanya perubahan kebijakan juga akan terjadi. Selain itu juga terjadi perubahan kabinet dan nomenklatur yang dipilih oleh presiden karena kinerja menteri yang kurang dan yang dapat bekerjasama dengan Presiden.

Pada usaha Penitipan Anak *Kids House* ini, dibuka di DKI Jakarta yang merupakan ibukota dari Republik Indonesia, sering terjadi demonstrasi masa yang paling sering terjadi adalah demonstrasi buruh yang biasanya dilakukan pada hari buruh internasional dan pada akhir tahun. Selain demonstrasi oleh buruh juga ada demonstrasi yang lainnya yang terkadang dapat membuat keriuhan atau anarkisme, terutama yang menyangkut kebijakan dan hajat hidup orang banyak.

Aspek politik tidak memengaruhi Usaha Penitipan Anak *Kids House* ini. Aspek politik akan memengaruhi usaha penitipan anak ini jika terjadi demonstrasi besar-besaran yang disebabkan ketidakpercayaan masyarakat terhadap pemimpin pemimpin negara di Indonesia, seperti yang terjadi pada tahun 1998.

2. Aspek Ekonomi

Dalam aspek ekonomi ada beberapa variabel di antaranya adalah tingkat bunga, tingkat inflasi, tingkat pengangguran, dan nilai tukar mata uang asing



terhadap Rupiah. Pada saat ini kondisi perekonomian di Indonesia dipengaruhi oleh keadaan ekonomi negara lain seperti China dan Amerika Serikat.

Tingkat bunga di Indonesia atau *BI Rate* menurut Bank Indonesia pada tanggal 17 Maret 2016 adalah 6,75% yang terus mengalami penurunan dari 7,5% pada tanggal 14 Januari 2016, ini mengidentifikasi bahwa perekonomian Indonesia sedang mengalami perubahan. Perubahan penurunan BI rate ini terjadi karena pemerintah ingin menjaga keadaan ekonomi. Selain tingkat bunga ada pula tingkat inflasi yang dapat memengaruhi aspek ekonomi.

Perubahan nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing khususnya Dollar Amerika Serikat (USD) juga menjadi salah satu penyebab perubahan keadaan ekonomi di Indonesia. Pada tahun 2015 mata uang rupiah terus mengalami pelemahan, khususnya pada bulan Agustus dan September 2015 yang hampir menyentuh Rp 15.000 (lima belas ribu rupiah) per Dollar Amerika Serikat. Ini disebabkan karena ketidakpastian penyesuaian suku bunga Bank Sentral Amerika yaitu *The Fed*. Namun pemerintah berhasil mengatasinya dengan mengeluarkan paket-paket kebijakan ekonomi pada akhir 2015 dan awal 2016 sehingga nilai mata uang Rupiah kembali menguat. Pada tanggal 4 April 2016 nilai tukar *USD* terhadap Rupiah berada pada Rp 13.145.

Tingkat inflasi di Jakarta berdasarkan sumber BPS (Badan Pusat Statistik) DKI Jakarta berada pada 3,3% yang berarti terjadi kenaikan harga sebesar 3,30% selama tahun 2015. Tingkat pengangguran di DKI Jakarta mengalami penurunan dari Februari 2014 sebesar 9,84% menjadi 7,23% pada Agustus 2015.

Aspek ekonomi ini dapat berpengaruh terhadap usaha penitipan anak *Kids House*, terutama terhadap perubahan harga produk, yang dapat memengaruhi konsumen, terhadap daya beli mereka.

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.



3. Aspek Sosial

Aspek sosial merupakan aspek mengenai kemasyarakatan serta perilakunya dalam kehidupan sehari-hari. Lingkungan sosial masyarakat tentu sangat dinamis dan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yaitu ekonomi, teknologi, budaya, bahkan lingkungan alam.

Pada usaha tempat penitipan anak ini yang menjadi faktor dalam aspek sosial adalah perubahan dan tuntutan zaman yang membuat orangtua banyak yang sibuk bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sekarang ini, tidak hanya seorang ayah saja yang bekerja, sebagai seorang ibu juga ingin bekerja dan memiliki karir yang bagus dan menambah pendapatan rumah tangga.

4. Aspek Teknologi

Teknologi terus berkembang semenjak revolusi industri yang tadinya orang-orang bekerja dengan tangan berubah menjadi menggunakan mesin untuk memperbanyak produksinya, dan sekarang berubah menjadi produksi massal. Selain dalam hal produksi perkembangan teknologi juga terus terjadi untuk kebutuhan sehari-hari. Seperti cara berkomunikasi dari yang tadinya mengirim surat melalui pos, sekarang banyak menggunakan surat elektronik (SUREL).

Tingginya pertumbuhan teknologi juga memicu tingginya pertukaran informasi dan komunikasi. Tingginya media teknologi saat ini untuk berkomunikasi dan bertukar informasi secara global serta berbiaya rendah menjadi peluang para pebisnis untuk memasarkan usahanya secara global.

Dalam usaha penitipan anak *Kids House* ini, teknologi sangat bermanfaat dalam menyebarkan informasi dan menjamin keamanan anak-anak. Menyebarkan informasi dalam pemasaran sangatlah dibutuhkan, dengan bantuan teknologi, terutama internet dan android dapat dengan mudah memberikan informasi bagi para

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.



calon pelanggan. Sedangkan menjamin keamanan anak dilakukan dengan memasang CCTV yang langsung tayang melalui internet.

5. Aspek Lingkungan

Indonesia berada pada garis khatulistiwa, sehingga hanya memiliki 2 (dua) musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Pada perubahan musim seringkali banyak orang yang terkena berbagai penyakit. Tidak hanya orang dewasa, anak-anak juga dapat dengan mudah terserang penyakit yang terjadi pada saat perubahan musim baik dari musim kemarau ke musim penghujan atau sebaliknya.

Oleh karena itu, aspek lingkungan dapat menjadi salah satu penghambat dalam menjalankan usaha tempat penitipan anak, selain anak mudah terkena penyakit pada saat perubahan musim, anak-anak juga mudah tertular penyakit dari temannya yang lain. Pada usaha penitipan anak *Kids House* penulis memberikan perhatian khusus pada keadaan perubahan musim ini dengan memberikan kunjungan dokter setiap 2 bulan sekali dan memperhatikan kebersihan lingkungan, khususnya ruangan dimana anak-anak akan bermain dan beristirahat.

6. Aspek Hukum

Aspek hukum tidak pernah terlepas dari setiap kegiatan masyarakat, guna memberikan batasan atas tindakan atau aktifitas di negara tersebut. Hal ini berlaku juga untuk bisnis atau organisasi lainnya. Hukum yang mengatur jalannya bisnis menjadi batasan atas aktivitas bisnis sehingga jalannya aktivitas untuk mencari keuntungan tersebut tidak menyebabkan kerugian bagi pihak lain.

Dasar hukum untuk pembuatan usaha tempat penitipan anak adalah:

1. Undang – Undang nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang – Undang nomor 23 tahun 2002 tentang Perlindungan Anak
3. Undang – Undang nomor 4 tahun 1974 tentang Kesejahteraan Anak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



D. Analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM)

Menurut Fred R. David (2013;102), *Competitive Profile Matrix* digunakan untuk menilai hubungan dengan pesaing. Untuk melihat lebih jelas mengenai persaingan dengan kedua pesaing potensial, maka metode CPM (*Competitive Profile Matrix*) dapat digunakan. Metode CPM sendiri dapat menunjukkan kekuatan dan kelemahan pesaing, sehingga dapat mengetahui keunggulan dan kelemahannya dibandingkan dengan pesaing. Metode CPM sendiri memiliki komponen – komponen sebagai berikut:

1. *Critical Success Factor*

Critical Success Factor atau faktor penentu keberhasilan merupakan faktor – faktor terpenting yang mempengaruhi keberhasilan organisasi. Faktor tersebut digambarkan secara luas tanpa memasukkan data yang spesifik dan faktual. Faktor ini diambil berdasarkan analisis khusus dari penentu keberhasilan industri terkait. Faktor penentu keberhasilan ini merupakan ringkasan informasi dari hasil evaluasi kondisi internal perusahaan yang kemudian ditarik unsur yang memiliki pengaruh terbesar dengan perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan itu sendiri serta perusahaan pesaing utama dalam industri.

2. *Rating*

Rating atau yang dikenal sebagai peringkat merupakan penilaian terhadap KSF (*Key Success Factor*). *Rating* sendiri mampu menunjukkan kekuatan dan kelemahan perusahaan yang ditentukan dari elemen yang telah disebutkan pada faktor penentu keberhasilan. Peringkat tersebut berskala satu sampai empat, dimana peringkat satu merupakan kelemahan utama perusahaan, peringkat dua merupakan kelemahan *minor*, peringkat tiga merupakan kekuatan *minor*, dan peringkat empat merupakan kekuatan utama perusahaan.



3. Weight

Weight atau bobot menunjukkan kepentingan relatif dari faktor yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam industri. Bobot merupakan besar atau kecilnya pengaruh dari *Key Success Factor* atau Faktor Penentu Keberhasilan yang dituangkan secara kuantitatif agar dapat secara riil melihat besarnya pengaruh. Semakin besar bobot tersebut maka semakin besar pula pengaruh masing – masing faktor. Bobot tidak boleh melebihi angka 1 (satu), karena nilai 1 (satu) tersebut dianggap sebagai 100%.

4. Weight Score

Weight Score atau nilai tertimbang merupakan hasil perkalian antara masing-masing *rating* atau peringkat dengan masing-masing *weight* atau bobot.

5. Total Weight Score

Total Weight Score atau total nilai tertimbang merupakan penjumlahan dari semua nilai tertimbang. Nilai akhir harus berkisar antara 1,00 hingga 4,00. Nilai rata – rata CPM adalah 2,50.

Tabel 3.1

Rencana Competitive Profile Matrix

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Rencana Kids House		Kasih Abadi		Pertiwi	
		Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
Sarana Bermain	0,2	4	0,8	3	0,6	3	0,6
Harga	0,2	2	0,4	3	0,6	3	0,6
Pengasuh	0,23	4	0,92	3	0,69	3	0,69
Keamanan	0,22	4	0,88	3	0,66	3	0,66
Pendidikan	0,15	3	0,45	3	0,45	3	0,45
Total	1		3,45		3		3

Sumber: Tempat Penitipan Anak *Kids House*, 2016

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.



Dari tabel 3.1 yang berisi *Competitive Profile Matrix Kids House*, dapat dilihat bahwa terdapat 5 (lima) faktor penentu keberhasilan. Berikut keterangan dari ke-lima faktor tersebut. Berikut adalah penjelasannya:

1. Sarana Bermain

Bermain merupakan kegiatan yang setiap hari dilakukan anak-anak pada usia BATITA (Bawah Tiga Tahun), dan BALITA (Bawah Lima Tahun). Oleh karena itu, sarana bermain menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan dalam menjalankan tempat penitipan anak. Pada Tempat Penitipan Anak *Kids House* memberikan sarana bermain yang lebih baik dari pesaing dengan memberikan permainan untuk peran pekerjaan seperti dokter, pemadam kebakaran, koki, berkebun, guru, dan lain lain.

2. Harga

Harga menjadi salah satu faktor yang penting dalam setiap bisnis. Dalam jasa penitipan anak, harga juga menjadi salah satu faktor pengambilan keputusan oleh konsumen. Pada Tempat Penitipan Anak *Kids House* harga akan yang diberikan lebih mahal dari tempat penitipan anak pesaing.

3. Pengasuh

Dalam menjalankan usaha tempat penitipan anak, pengasuh menjadi salah satu faktor penentu dalam keberhasilan usaha. Pengasuh dalam tempat penitipan anak *Kids House* diwajibkan memiliki sertifikat, atau memiliki pengalaman menjaga anak selama 2 tahun.

4. Keamanan

Setiap orangtua ketika menitipkan anaknya pastinya mengharapkan keamanan dari keberadaan anaknya di tempat penitipan anaknya. *Kids House* menjamin keamanan anaknya selama penitipana anak, dengan cara tempat menitipan anak

akan dipasang CCTV dari tempat bermain, tempat tidur, dan yang terutama adalah pintu masuk tempat penitipan anak. Selain itu CCTV akan tersambung melalui internet, sehingga orangtua dapat secara langsung mengawasi anaknya.

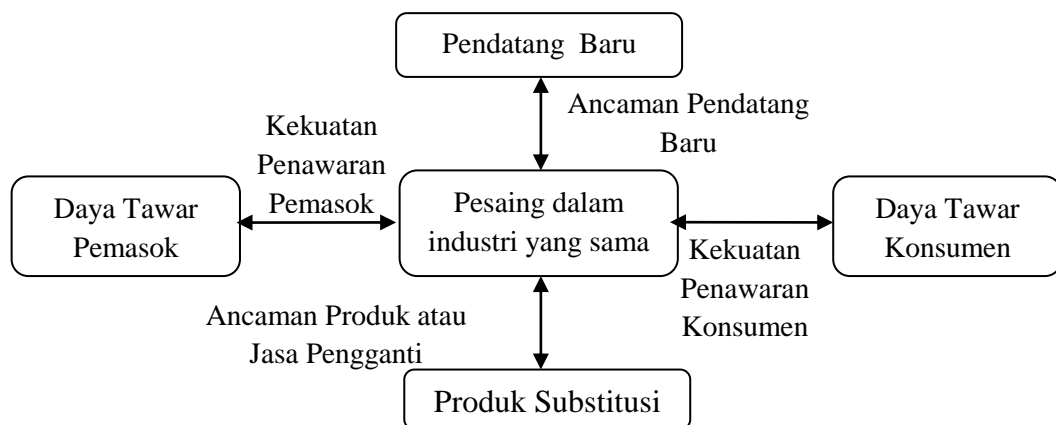
5. Pendidikan

Edukasi atau pendidikan yang diberikan sesuai tumbuh kembang anak sehingga anak menjadi lebih kreatif dan tidak mudah takut. Pendidikan diberikan untuk memberikan identitas diri kepada anak-anak untuk berkembang. Pendidikan yang dilakukan juga disesuaikan dengan Peraturan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (PERMENDIKBUD) No. 137 tahun 2014 yang berisi tentang Standar Nasional Pendidikan Anak Usia Dini.

E. Lima Model Kekuatan Porter Terhadap Persaingan

Menurut Fred R. David (2013:105), “*Porter’s Five Forces Model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries*”. Yang dalam bahasa Indonesia berarti Lima model kekuatan porter dalam menganalisis persaingan adalah pendekatan yang secara luas digunakan dalam mengembangkan strategi di dalam berbagai industri. Lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter adalah:

Gambar 3.2
Lima Kekuatan Bersaing Porter



Sumber : David, Fred R., *Strategic Management – Concepts and Cases* (2013:106)



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.



Berikut adalah penjelasannya:

1. Persaingan Dalam Industri yang Sama.

Persaingan dalam industri yang sama adalah persaingan antara pemilik bisnis yang menawarkan kesamaan dalam produk dan layanan sejenis. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan analisis pesaing dan menetapkan keunggulan kompetitifnya agar dapat bersaing secara optimal.

2. Ancaman Pendetang Baru.

Pendetang baru dalam sebuah industri tidak mungkin dihindari. Oleh karena hal tersebut, sebagai pebisnis harus menerima masuknya pendatang baru dalam industrinya dan mampu menghadapi ancaman yang datang dari pendatang baru dalam insdustri tersebut.

Dalam industri tempat penitipan anak, pesaing baru pastinya ada tetapi dalam perkembangannya tempat penitipan anak masih tidak terlalu banyak di daerah Jakarta. Selain itu *Kids House* sendiri merupakan pendatang baru dalam industri ini.

3. Kekuatan Penawaran Komsumen.

Pembeli atau konsumen merupakan faktor yang menentukan bisnis dapat bertahan dengan lama. Pembeli biasanya tertarik dengan penjualan dengan harga yang rendah. Terkadang ada pembeli yang tidak mementingkan harga tetapi kualitas dari produk dan jasa yang ditawarkan.

Tentu segala bisnis membutuhkan konsumen, namun tidak sedikit konsumen yang melakukan daya tawar yang tinggi terhadap produk yang ditawarkan. Pada bisnis tempat penitipan anak *Kids House* daya tawar konsumen tidak cukup berpengaruh dikarenakan bisnis ini tidak terlalu banyak pesaingnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



4. Kekuatan Penawaran Pemasok.

Daya tawar pemasok salah satu faktor yang dapat mempengaruhi industri terutama bisnis yang dijalankan seseorang. Ancaman dari pemasok ditentukan berdasarkan besar atau kecilnya halangan untuk memperoleh produk dari pemasok.

Dalam bisnis tempat penitipan anak, yang menjadi pemasok tetap tidak ada dikarenakan *Kids House* hanya menyediakan tempat dan pengasuh untuk merawat balita, sehingga kekuatan penawaran dari pemasok tidak mempengaruhi bisnis ini.

5. Ancaman produk atau jasa pengganti (substitusi)

Hampir seluruh produk atau jasa memiliki produk pengganti atau substitusi yang dapat memengaruhi bisnis yang dijalankan. Dalam bisnis tempat penitipan anak biasanya produk atau jasa pengganti yang ada adalah *Babysitter* atau yang sering dipanggil sebagai suster.

Namun dalam mencari suster atau *Babysitter* terkadang sulit untuk mencari yang sesuai dengan keinginan, atau terkadang takut penjagaan anak akan diperlakukan kasar bahkan diberikan obat tidur agar anak tidak rewel. Selain itu sekarang ini dengan semakin pesatnya kemajuan teknologi, banyak suster atau *Babysitter* sibuk dengan peralatan elektroniknya sehingga tidak memperhatikan anak ketika bermain. Oleh karena itu, tempat penitipan anak ini pengasuh akan diberikan pengawasan, tidak mengizinkan para pengasuh untuk memegang peralatan elektroniknya dan orangtua dapat memantau atau mengakses keadaan anaknya melalui CCTV yang terpasang dengan telepon pintar (*Smartphone*) masing masing orangtua.

F. Analisis SWOT

Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2014:77), untuk mengelola fungsi pemasaran dimulai dengan menganalisis secara keseluruhan situasi perusahaan,



menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT mengevaluasi keseluruhan kekuatan (*Strength / S*), kelemahan (*Weaknesses/ W*), peluang (*Opportunity /O*), dan ancaman (*Threats / T*).

Kekuatan atau *strengths* yang termasuk di dalamnya adalah kapabilitas, sumber daya, dan situasi positif yang dapat membantu perusahaan untuk melayani konsumennya dan mencapai tujuan. Kelemahan atau *weakness* adalah keterbatasan internal dan situasi negatif yang dapat memengaruhi kinerja perusahaan.

Peluang atau *opportunity* merupakan faktor yang menguntungkan atau tren dari luar perusahaan yang dapat digunakan perusahaan menjadi keuntungan. Sedangkan ancaman atau *threat* merupakan kekuatan eksternal yang menjadi hambatan atau rintangan perusahaan untuk mencapai visi, misi dan tujuan jangka panjang perusahaan.

Oleh karena itu perusahaan harus menganalisis pasar untuk menemukan peluang yang menggiurkan dan mengidentifikasi ancaman lingkungan. Perusahaan juga harus menganalisis kekuatan dan kelemahan untuk dapat memutuskan kegiatan yang harus dilakukan.

Dari hal tersebut, *Kids House* telah menentukan kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang. Berikut adalah penjelasannya:

1. Kekuatan

- a. Mempekerjakan tenaga pengasuh yang memiliki pengetahuan tentang kesehatan, kebersihan, penyakit dan penanganannya, serta bersertifikasi
- b. Program edukasi dini untuk bayi dan balita yang dirancang khusus.
- c. Tempat penitipan yang cukup luas.
- d. Kebersihan tempat penitipan terjaga.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Kelemahan

- a. Pengasuh tidak fokus untuk menjaga satu orang anak saja
- b. Harga yang diberikan lebih tinggi dibandingkan pesaing
- c. Tempat penitipan yang masih baru sehingga pengalamannya sedikit
- d. Anak-anak yang “ribut” ketika bermain
- e. Biaya pendirian yang tinggi
- f. Pegawai yang pengalamannya baru dalam pengasuhan anak

3. Peluang

- a. Banyak orangtua muda di ibukota yang keduanya sibuk bekerja dan tidak memiliki waktu untuk menjaga anaknya.
- b. Jumlah pesaing yang sedikit untuk di daerah sekitar usaha penitipan anak Kids House
- c. Pertumbuhan pasar yang tinggi

4. Ancaman

- a. Pesaing yang sudah lebih lama berdiri.
- b. Anak-anak mudah terserang penyakit
- c. Keluhan dari penduduk sekitar tempat penitipan anak
- d. Orang tua takut hubungan dengan anak merenggang

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 3.2
Analisis SWOT Kids House

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	Strengths		Weaknesses	
	1	Mempekerjakan tenaga pengasuh yang memiliki pengetahuan tentang kesehatan, kebersihan, penyakit dan penanganannya, serta bersertifikasi	1	Pengasuh tidak fokus untuk menjaga satu orang anak saja
	2	Program pendidikan anak usia dini untuk bayi dan balita yang dirancang khusus	2	Harga yang diberikan lebih tinggi dibandingkan pesaing
	3	Tempat penitipan yang cukup luas.	3	Tempat penitipan yang masih baru sehingga pengalamannya sedikit
	4	Kebersihan tempat penitipan terjaga	4	Anak-anak yang "ribut" ketika bermain
			5	Biaya pendirian yang tinggi
			6	Pegawai yang pengalamannya baru dalam pengasuhan anak
	Opportunities		SO Strategies	
	<p>Banyak orangtua muda di ibukota yang keduanya sibuk bekerja dan tidak memiliki waktu untuk menjaga anaknya.</p> <p>Jumlah pesaing yang sedikit untuk di daerah sekitar usaha penitipan anak Kids House</p> <p>Pertumbuhan pasar yang tinggi</p>		1	Memberikan pengasuhan kepada setiap anak sesuai dengan usianya (S1, O1, O2)
			2	Kegiatan khusus setiap minggu untuk anak-anak (S2, S3, O4)
			3	Penggunaan website sebagai media promosi dan hubungan dengan orangtua (S3, O4)
	Threats		WO Strategies	
	<p>Pesaing yang sudah lebih lama berdiri.</p> <p>Anak-anak mudah terserang penyakit</p> <p>Keluhan dari penduduk sekitar tempat penitipan anak</p> <p>Orang tua takut hubungan dengan anak merenggang</p>		1	Penggunaan CCTV yang langsung dapat diakses oleh orangtua melalui website (W1, O1, O2)
			2	Melakukan promosi melalui media sosial dan membagikan selebaran (W2, O3, O4)
			1	Melakukan Pemasaran di komunitas orangtua muda yang keduanya bekerja (W2, T1)
	Threats		WT Strategies	
	<p>Pesaing yang sudah lebih lama berdiri.</p> <p>Anak-anak mudah terserang penyakit</p> <p>Keluhan dari penduduk sekitar tempat penitipan anak</p> <p>Orang tua takut hubungan dengan anak merenggang</p>		ST Strategies	
			1	Mendatangkan dokter anak setiap 2 bulan sekali (S1, T2)
			2	Melakukan pelatihan dan penilaian terhadap pegasuh setiap 2 bulan (S1, T4)
	3	Program kegiatan orangtua dan anak yang dilakukan setiap bulan (S2, T4)		

Sumber: Kids House 2016

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, 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.