

BAB II

ANALISIS INDUSTRI

Seorang wirausaha dapat melakukan analisis industri sebelum menentukan untuk membuat salah satu usaha agar dapat mengetahui tentang tren yang sedang berkembang pada industri saat ini. Untuk menganalisis suatu tren industri, ada beberapa faktor yang harus diperhatikan seperti :

Peminatan industri merupakan sesuatu yang berkaitan dengan industri yang sering digunakan oleh masyarakat. Pengetahuan mengenai pasar yang sedang mengalami kenaikan atau penurunan dan mengetahui perubahan pada kebutuhan *customer* merupakan faktor penting dalam menentukan tingkat potensial yang mungkin dicapai oleh suatu usaha baru.

Persaingan, seorang wirausaha mempersiapkan diri untuk menghadapi berbagai ancaman dari pesaing dan mengetahui siapa saja yang akan menjadi pesaingnya. Serta harus mengetahui kekuatan dan kelemahan dari strategi pemasaran yang akan diterapkan serta mencari suatu hal baru yang dapat dijadikan sebagai suatu keunggulan yang tidak dimiliki oleh para pesaing.

Bagian terakhir dari analisis industri adalah fokus pada pasar tertentu, artinya harus mengetahui informasi tentang siapa yang akan menjadi calon konsumen, kondisi lingkungan bisnis dalam pasar, serta area geografisnya tempat suatu usaha berjalan. Jadi, benar-benar dipertimbangkan karena beberapa perbedaan dalam beberapa variabel di atas yang dapat mencerminkan spesifikasi pasar dimana perusahaan akan beroperasi.





A. Gambaran Masa Depan dan Perkembangannya

© Dalam memulai suatu usaha gambaran masa depan sangatlah diperlukan untuk memprediksi bagaimana perkembangan usaha yang dibangun pada kemudian hari. Oleh karena itu, perlu dipelajari bagaimana perilaku konsumen, daya beli, serta minat konsumen. Karena untuk membuat usaha baru, harus benar – benar memahami keseluruhan proses bisnis dari usaha tersebut yang tentunya memahami beserta risiko – risiko usaha yang ada.

Dalam memulai sebuah usaha atau bisnis yang baru, diperlukan perencanaan yang matang. Hal yang terpenting adalah dalam menentukan jenis usaha apa yang sesuai untuk dimasuki. Tentunya hal ini terkait erat dengan kemampuan masing – masing orang. Daur ulang limbah plastik merupakan Peluang Bisnis yang sangat menjanjikan serta ramah lingkungan. Seperti diketahui, Plastik merupakan bahan kebutuhan yang banyak dipergunakan dalam kehidupan manusia modern. Akan tetapi sisa sampah dari Plastik bisa menjadi permasalahan tersendiri bagi lingkungan. Karena sampah Plastik merupakan limbah rumah tangga yang sangat sulit untuk diuraikan (berbeda dengan sampah organik yang bisa cepat terurai).

Untuk menguraikan sampah Plastik diperlukan waktu yang sangat lama bisa berpuluh-puluh tahun, sedangkan sampah organik bisa diurai dan diubah menjadi kompos hanya dalam waktu beberapa hari saja. Di lain sisi penggunaan Plastik dalam kehidupan sehari-hari justru semakin meningkat sehingga menjadikan problem semakin pelik. Selain itu, bahan baku plastik sangat mudah untuk didapatkan karena kita bisa melihat khususnya di Jakarta bahwa sampah yang ada di jalanan adalah sampah plastik baik itu sampah plastik organik maupun sampah plastik anorganik.

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.



Mendirikan bisnis limbah plastik diperlukan dana yang cukup besar serta berbagai macam resiko. Tetapi setelah melihat banyaknya sampah yang ada di Jakarta dan minat dari masyarakat terhadap limbah plastik membuat penulis tertarik untuk mendirikan sebuah usaha yang membeli dan menjual hasil limbah plastik tersebut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Perusahaan *Millenium Plastik* ini didirikan dengan tujuan agar pembeli dalam melakukan transaksi dengan perusahaan *Millenium Plastik* merasa puas dan penjual tidak perlu mencari bahan baku daur ulang yang berkualitas ditempat pesaing karena *Millenium Plastik* menggiling barangnya sendiri sehingga barang tersebut akan sangat berkualitas.

Pertumbuhan pasar pada bisnis ini cukup menjanjikan dikarenakan semakin banyaknya pabrik – pabrik pembuat barang – barang yang berbahan dasar plastik seperti alat – alat rumah tangga seperti toples kue, mangkok plastik, hingga bahan elektronik seperti *Air Conditioner* (AC), stop kontak,dll. Hal ini menyebabkan plastik terus diminati oleh masyarakat dan nyaman digunakan.

B Segmentasi Pasar

Menurut *Pride & Ferrel (1995)* mendefinisikan segmentasi pasar sebagai suatu proses pembagian pasar keseluruhan menjadi kelompok–kelompok pasar yang terdiri dari orang–orang yang secara relatif memiliki kebutuhan produk yang serupa.

Ada lagi pendapat *Swastha & Handoko (1987)* yang merumuskan segmentasi pasar adalah suatu tindakan membagi pasar menjadi segmen–segmen pasar tertentu yang dijadikan sasaran penjualan yang akan dicapai dengan *marketing mix*.

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.



Segmentasi ini perlu dilakukan agar perusahaan *Millenium Plastik* dapat

terfokus pada segmentasi tertentu berdasarkan beberapa variabel antara lain :

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi ini membagi pasar menjadi unit-unit geografi yang berbeda, seperti negara, propinsi, kabupaten, kota, wilayah, daerah atau kawasan. Jadi dengan segmentasi ini, pemasar memperoleh kepastian kemana atau dimana produk ini harus dipasarkan.

Millenium Plastik melakukan segmentasi geografis sebagai berikut :

Kota : Seluruh pelapak yang berada di Jakarta sampai luar kota.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi ini memberikan gambaran bagi pemasar kepada siapa produk ini harus ditawarkan. Jawaban atas pertanyaan kepada siapa dapat berkonotasi pada umur, jenis kelamin, jumlah anggota keluarga, siklus kehidupan keluarga seperti anak-anak, remaja, dewasa, kawin/ belum kawin, keluarga muda dengan satu anak, keluarga dengan dua anak, keluarga yang anak-anaknya sudah bekerja dan seterusnya. Dapat pula berkonotasi pada tingkat penghasilan, pendidikan, jenis pekerjaan, pengalaman, agama dan keturunan.

Millennium Plastik melakukan segmentasi demografis sebagai berikut :

- Jenis kelamin (pria dan wanita)
- Target (remaja hingga dewasa)
- Jenis pekerjaan (pelapak / pemulung Plastik)

3. Segmentasi Psikografis

Pada segmentasi ini pembeli dibagi menjadi kelompok - kelompok berdasarkan:

- Status sosial

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



- b. Gaya hidup
- c. Kepribadian

Millenium Plastik melakukan segmentasi psikografis sebagai berikut :

- Gaya hidup

Perusahaan *Millenium Plastik* melihat bahwa zaman sekarang ini plastik sudah menjadi sebuah gaya hidup dikalangan masyarakat. Seperti bisa kita lihat bahwa setiap harinya masyarakat sebelum beraktifitas sudah menyikat gigi, sikat gigi itu rata – rata berbahan baku plastik, kita bisa melihat banyak sekali masyarakat meminum produk aqua dan itu merupakan produk yang dikemas dengan bahan baku plastik, lalu menyimpan daging untuk dimasukkan kedalam kulkas ada masyarakat yang menggunakan produk dari *lock & lock* yang merupakan bahan baku plastik.

4. Segmentasi Perilaku

Pembeli dibagi menjadi kelompok – kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian, atau tanggapan mereka terhadap produk tertentu.

Fokus *Millenium Plastik* yaitu kepuasan pelanggan adalah komitmen kami sehingga kami berkomitmen untuk menjaga kualitas hasil gilingan kami dan jangan sampai konsumen merasa kecewa terhadap perusahaan *Millenium Plastik*.

C Analisis Pesaing

Bisnis merupakan suatu hal yang sudah sangat identik dengan persaingan. Oleh karena itu, persaingan selalu ada dalam kehidupan berbisnis, ini berarti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kiah 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.



pengetahuan secara rinci mengenai karakteristik para pesaing merupakan salah satu kunci untuk mengetahui seberapa besar persaingan yang akan dihadapi.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut *Philip Kotler dan Gary Armstrong (2004:567)*, analisis pesaing adalah: “Proses mengenali dan menilai pesaing utama, menilai tujuan, strategi kekuatan dan kelemahan mereka serta pola reaksinya dan memilih pesaing yang akan diserang atau dihindari”

Berikut ini adalah cara untuk memperoleh informasi mengenai pesaing yaitu dengan cara :

1. Melalui internet
2. Mengunjungi personal ke perusahaan pesaing
3. Memantau kelengkapan produk – produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing kepada pelanggannya.
4. Mempelajari tentang kebijakan mengenai harga yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing.
5. Mengamati bagaimana interaksi para karyawan
6. Mencari informasi tentang pendapat para konsumen mengenai perusahaan dan perusahaan pesaing.
7. Memastikan tujuan pesaing, yaitu dengan cara memperhatikan apa yang ingin dikuasai pesaing seperti daerah penjualan, segmen penjualan, dan konsumen yang dituju.
8. Mempelajari iklan yang dikeluarkan oleh pesaing yaitu tentang target pasar, posisi pasar, penampilan produk / jasa, keuntungan yang ditawarkan dan harga.

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.



Menurut hasil pengamatan penulis, terdapat beberapa pesaing terdekat bagi

① Perusahaan *Millenium Plastik* yaitu :

Nama Perusahaan : Dunia Plastik
Nama Pemilik : Ko Abun
Alamat : Jln. Peternakan III No. 10
Telepon : (021) 6221454

Kelebihannya adalah perusahaan ini sudah berdiri lebih dahulu dibandingkan dengan perusahaan *Millenium Plastik* sehingga sudah memiliki pelanggan tetap. Kekurangannya adalah harga dalam melakukan pembelian barang sangat rendah dan harga dalam penjualan barang sangat tinggi sehingga banyak pemulung atau pelapak tidak mau membawa barangnya ke perusahaan tersebut dan banyak perusahaan plastik yang tidak mau membeli bahan hasil gilingannya tersebut dengan harga yang tinggi.

② Nama Perusahaan : Bintang Jaya Plastik

Alamat : Jln. Pantai Indah Dadap Blok BN No.5
Telepon : 089630306839

Kelebihannya adalah perusahaan ini juga sudah cukup banyak dikenal oleh perusahaan - perusahaan sebagai salah satu pabrik plastik yang cukup terkenal di dadap. Kekurangannya adalah perusahaan ini menjual bahan baku plastik hanya satu bahan baku plastik saja dan tidak memiliki mesin penggiling dan menjadi distributor. Tidak seperti perusahaan *Millenium Plastik* yang menjual bahan baku plastik yang bermacam – macam.

Setelah analisis pesaing dilakukan maka dapat simpulkan kelebihan dan kelemahan dari para pesaing, oleh karena itu, *Milenium Plastik* memanfaatkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

① Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

② 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.



beberapa peluang yang merupakan kekurangan dari para pesaing untuk dijadikan kelebihan. Disamping itu *Millenium Plastik* menyediakan jasa penggilingan yang tidak disediakan oleh pesaing lainnya. Jasa penggilingan ini akan dilakukan jika salah satu perusahaan meminta pada *Millenium Plastik* untuk memotong dan menggiling barang plastik mereka. Ini merupakan salah satu kelebihan perusahaan *Millenium Plastik* yang tidak dimiliki oleh pesaing lainnya.

Berikut adalah analisis eksternal dan internal :

1. Analisis Eksternal

a. Faktor Ekonomi

Akan banyak berpengaruh terhadap penentuan jumlah permintaan produk dan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk perusahaan. Kondisi perusahaan, pengaruh iklim dan lingkungan sosial dapat membantu / memperlambat pencapaian tujuan perusahaan.

- Bisnis daur ulang plastik ini akan terus meningkat. Ini dibuktikan dengan meningkatnya permintaan bahan baku plastik seperti tabel 2.3 dibawah ini. Permintaan bahan baku plastik terus meningkat dan tidak pernah mengalami penurunan.

b. Faktor Sosial

Faktor - faktor sosial yang mempengaruhi suatu perusahaan mencakup keyakinan, nilai, sikap, opini yang berkembang, dan gaya hidup dari orang-orang di lingkungan di mana perusahaan beroperasi. Faktor-faktor ini biasanya dikembangkan dari kondisi kultural, ekologis, pendidikan dan kondisi etnis.

© 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.



Data sampah yang ada di Jakarta :

- Bisnis daur ulang ini mendapatkan hal positif dari masyarakat sampai kepada Dinas Pemukiman Tata Ruang dan Kebersihan (Dispertasih). Dinas kebersihan tersebut mengajak para masyarakat untuk melakukan daur ulang sampah non – organik. Daur ulang ini dilakukan untuk meminimalisir sampah yang ada. Seperti yang diketahui bahwa sampah plastik dibutuhkan waktu antara 50 – 80 tahun untuk bisa terurai di tanah. Sehingga bisnis daur ulang ini mendapatkan dukungan penuh dari masyarakat.

Tabel 2.1

Volume sampah di 5 wilayah administrasi DKI JAKARTA triwulan I, 2011

No	Suku Dinas Kebersihan Wilayah Administrasi	Timbulan (m ³ /hari)	Tertanggulangi (m ³ /hari)	Belum Tertanggulangi (m ³ /hari)
1	Jakarta Pusat	5.479	5.479	0
2	Jakarta Utara	4.519	4.517	2
3	Jakarta Barat	6.490	5.526	964
4	Jakarta Selatan	5.696	5.642	54
	Jakarta Timur	6.331	3.901	2.430
	Jumlah	28.515	25.065	3.450
	Prosentase		87,90%	12,10%

Sumber: Dinas Kebersihan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, Informasi Data Pengelolaan Kebersihan Triwulan I 2011



Tabel 2.2

Composisi dan karakteristik sampah di 5 wilayah administrasi DKI JAKARTA

Tahun 2010

No.	Jenis Karakteristik Sampah	Persentase (%)
	Organik	55,37
	Anorganik	44,63
	Kertas	20,57
	Plastik	13,25
	Kayu	0,07
	Kain & Tekstil	0,61
	Karet / Kulit Tiruan	0,19
	Logam / Metal	1,06
	Kaca / Gelas	1,91
	Sampah Bongkahan	0,81
	Sampah B3	1,52
	Lain-lain (Batu, Pasir, dll)	4,65
Total		100

Sumber: Dinas Kebersihan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, Informasi Data Pengelolaan Kebersihan Triwulan I 2010, Januari-Maret Tahun 2010

Tabel 2.3

Produksi Plastik di Indonesia antara tahun 2004 - 2008

Produk	Unit	Tahun				
		2004	2005	2006	2007	2008
PET	Ton	190.000	250.000	350.000	500.000	600.000
PS	Ton	250.000	340.000	420.000	500.000	545.000
HDPE	Ton	200.000	330.000	432.000	550.000	610.000
LDPE	Ton	210.000	320.000	415.000	522.000	635.000
HDPEK	Ton	100.000	140.000	200.000	260.000	330.000
PP	Ton	110.000	189.000	235.000	311.000	389.000
PVC	Ton	120.000	199.000	232.000	300.000	390.000
ACRALIK	Ton	220.000	343.000	455.000	521.000	614.000
PE	Ton	198.000	270.000	355.000	485.000	597.000

c. Faktor Politik dan Hukum

Faktor politik dan hukum mendefinisikan parameter-parameter hukum dan bagaimana pengaturan perusahaan harus beroperasi. Kendala-kendala

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.



politik diberlakukan terhadap perusahaan melalui keputusan perdagangan yang wajar, program perpajakan, penentuan upah minimum, konsumen, masyarakat umum dan lingkungan. Karena berbagai peraturan tersebut biasanya restriktif, mereka cenderung mengurangi laba potensial perusahaan. Namun beberapa tindakan politik dan hukum untuk memberikan dan melindungi perusahaan diantaranya adalah hak paten, subsidi pemerintah dan lain sebagainya.

- Dari faktor politik dan hukum, Pemerintah tidak banyak ikut campur dalam bisnis daur ulang ini.

d. Faktor Teknologi

Faktor-faktor yang disebabkan oleh perubahan teknologi yang mempengaruhi kebutuhan konsumen, seperti : teknologi informasi, perubahan teknologi produksi, perubahan teknologi produk.

e. Kondisi Alam

Perubahan kondisi alam sulit di perkirakan sebelumnya .namun kondisi alam tidak dapat diabaikan begitu saja dlm perencanaan strategi bisnis.

- Bisnis daur ulang ini merupakan bisnis go green. Tidak ada yang namanya “merusak lingkungan”. Bisnis ini merupakan bisnis yang menyelamatkan dunia dari yang namanya *global warming*. Ini dibuktikan dengan mengelola sampah yang dibuang begitu saja menjadi produk yang bermanfaat. Menurut *Samantha MacBride*, seorang asisten professor *Baruch College, City University of New York* mengatakan bahwa “daur ulang adalah perilaku warga negara yang baik dan orang yang melakukan daur ulang sudah merasa berpartisipasi dalam mencegah

© 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.

global warming.”(http://lingkungan.net/adakah-pengaruh-daur-ulang-pada-perubahan-perilaku-terhadap-lingkungan/).

2. Lingkungan Industri

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.

Analisis lingkungan industri jauh lebih penting dan lebih menentukan aturan persaingan di bandingkan dengan analisis lingkungan umum, karena kekuatan lingkungan umum dalam mempengaruhi persaingan sifatnya sangat relatif. Artinya, jika terjadi perubahan dalam lingkungan umum-faktor ekonomi, sosial, politik dan hukum, teknologi dan demografi yang terkena pengaruh akibat perubahan tersebut bukan hanya sebuah perusahaan melainkan semua perusahaan yang ada dalam suatu industri. Dengan demikian jika terjadi perubahan pada tingkatan lingkungan umum kunci keberhasilan terletak pada kemampuan dari masing-masing perusahaan untuk menanggulangi implikasi dari perubahan tersebut.

Jika salah menganalisis lingkungan persaingan, implikasi selanjutnya adalah salah menentukan tujuan serta merumuskan strategi bersaing. Akibatnya kerugian dan kebangkrutan bukanlah suatu hal yang mustahil.

a. Ancaman Masuknya Pendetang Baru (*Threat of New Antrasnts to The Market*)

Masuknya pendatang baru pada suatu industri, lebih-lebih perusahaan tersebut melakukan diversifikasi melalui akuisisi (beli-alih) merupakan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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





ancaman yang serius bagi perusahaan, dan menimbulkan kegoncangan karena mempengaruhi harga dan pendatang baru mampu memanfaatkan sumber daya yang potensial.

Penjelasan : pendatang baru akan menjadi ancaman bagi pemain lama dikarenakan pendatang baru memiliki modal yang besar dan skill yang hampir menyamai skills pemain lama hanya saja pemain baru kurang dalam pengalaman. Bisnis daur ulang sangat menguntungkan sehingga tren ke depan bisnis ini akan mengalami intensitas persaingan yang sangat tinggi.

Ada enam sumber utama rintangan masuk, yaitu :

(1) Skala ekonomi (*economics of scale*)

Menggambarkan turunnya biaya satuan produksi dalam volume besar.

Penjelasan: Dalam proses penggilingan, perusahaan *Millenium Plastik* menunggu bahan baku mentah tersebut banyak terlebih dahulu. Ini dilakukan *Millenium Plastik* agar mengurangi biaya produksi dan menghasilkan volume gilingan yang banyak.

(2) Diferensiasi produk (*Product differentiation*)

Produk yang membedakan antara *Millenium Plastik* dengan para pesaingnya adalah produk *Millenium Plastik* murni dari tutup mineral 600ml, toples kue, dan tutup galon. Sedangkan produk pesaing merupakan campuran. Misalnya tutup air mineral 600ml dicampur dengan plastik emberan, tutup galon dicampur dengan plastik emberan sehingga banyak pelanggan dari pesaing yang pindah ke perusahaan *Millenium Plastik*. Ini diketahui dari mulut pelanggan sendiri yang memberikan informasi kepada perusahaan *Millenium Plastik*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



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

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

(3) Kebutuhan modal (*capital requirement*)

Kebutuhan untuk menginventasikan sumber daya keuangan yang besar dalam industri, sehingga dapat dipergunakan sebagai modal bersaing.

Penjelasan : Dalam bisnis daur ulang ini modal merupakan faktor kunci untuk sukses dan bersaing dengan pesaing yang ada. Sehingga dalam bisnis daur ulang ini siapa yang mempunyai modal yang besar dan skill yang memadai maka merekalah yang akan berjaya dan mampu bertahan dengan kondisi persaingan tersebut.

(4) Biaya beralih pemasok (*switching costs*)

Biaya satu kali yang harus dikeluarkan pembeli bilamana berpindah dari produk pemasok tertentu ke produk pemasok lainnya.

Penjelasan : Dalam bisnis daur ulang tidak ada biaya peralihan sehingga kemampuan *buyer* dalam pindah ke pesaing sangat mudah, seperti : pesaing menjual produk dengan harga Rp 7500/kg sedangkan *Millenium Plastik* menjual produk yang sama dengan harga Rp 7.000/kg sehingga *buyer* mudah pindah begitu saja dan tidak akan dikenakan biaya apapun.

(5) Biaya tak menguntungkan terlepas dari skala (*cost disadvantages independent of scale*)

Faktor keunggulan yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang sudah mapan, sehingga tidak ditiru oleh pendatang baru. Keunggulan - keunggulan yang paling penting itu antara lain pengetahuan produk atau karakteristik rancangan yang dilindungi kepemilikannya berupa hak paten.



- (a) Pengusaha yang menguntungkan atas bahan baku
- (b) Lokasi yang menguntungkan
- (c) Subsidi pemerintah
- (6) Kebijakan pemerintah

Pemerintah dapat menjadi penghalang atau mempermudah masuknya industri baru dengan peraturan-peraturan baru. Misalnya kebijakan pemerintah dalam bidang perpajakan, yang mana dengan keluarnya peraturan pajak progresif sekarang ini, akan menjadi suatu pemikiran atau penghambat baru industri dalam meningkatkan produksi secara optimal. Demikian pula peraturan pengendalian pencemaran lingkungan, mengharuskan industri untuk menyediakan fasilitas dengan teknologi canggih.

Penjelasan : dalam bisnis daur ulang, adanya kebijakan pemerintah seperti pada Undang – Undang Nomor 81 tahun 2012 tentang pengelolaan sampah rumah tangga. pasal 12 yaitu :

- (a) Produsen wajib menyusun rencana dan/atau program pembatasan timbulan sampah sebagai bagian dari usaha dan/atau kegiatannya
- (b) Menggunakan bahan baku produksi yang dapat di daur ulang

b. Tingkat Rivalitas Diantara Pesaing yang Ada

Persaingan diantara industri karena merasa adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi. Apabila adanya gerakan (aksi) dari suatu perusahaan maka pesaing-pesaing lainnya akan melakukan pula reaksi untuk menandinginya. Dengan demikian antar perusahaan sangat tergantung satu sama lain, dan apabila gerakan aksi itu berjalan secara tepat dan

© 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.



meningkat, maka tentu akan membawa akibat lebih buruk lagi, lebih - lebih bagi perusahaan yang kurang kuat/tak mampu menghadapinya.

Penjelasan : dalam bisnis daur ulang tingkat rivalitas tidak terlalu tinggi. Ini dibuktikan dengan adanya produk pesaing yang masih kurang bervariasi dengan perusahaan *Millenium Plastik*.

Tabel 2.4

Produk Pesaing

Nama Perusahaan	Toples Kue	Air Mineral 600ml	Tutup Galon
Millenium Plastik	✓	✓	✓
Dunia Plastik	-	✓	✓
Bintang Jaya Plastik	✓	-	-

c. Tekanan Produk Pengganti

Eksekutif yang dinamis, selalu berusaha mencari produk pengganti, yaitu mencari produk lain yang dapat menjalankan fungsi yang sama seperti produk dalam industri.

Penjelasan : dalam bisnis daur ulang ada dua tipe produk yaitu produk cacahan plastik/pellet plastik/bijih plastik dan produk proses plastik.

Dalam produk proses plastik, produk proses lebih cepat menghasilkan sebuah produk dari bahan mentah menjadi suatu produk dikarenakan produk proses harus dijalankan 24jam dikarenakan jika mesin proses mati maka akan sangat lama dalam menyalakan mesin tersebut dan biaya listriknya pun sangat mahal. Namun, jika produk bijih plastik proses lebih lama namun kualitas lebih terjaga dikarenakan proses kerja bijih plastik memakai air bersih dan sabun sedangkan produk proses tidak menggunakan sabun.

© 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.

Sehingga adanya produk substitusi ini akan menjadi ancaman bagi perusahaan *Millenium Plastik*.

Tabel 2.5

penggunaan produk bijih plastik vs produk proses

Produk	Bijih Plastik	Proses Plastik
Toples Kue	6 ton	4 ton
Air Mineral 600ml	6 ton	8 ton
Tutup Galon	6 ton	7 ton

Data : per bulan

d. Kekuatan Tawar-menawar Pembeli

Pembeli mempunyai kekuatan tawar - menawar, apabila :

- (1) Adanya pembelian dalam jumlah yang relative besar terhadap produksi penjual, disebut kelompok pembeli terpusat.

Penjelasan : *Millenium Plastik* memberikan potongan harga jika ada pabrik yang membeli bahan baku dari *Millenium Plastik* dalam jumlah besar. Potongan harga dilakukan dikisaran Rp.100 - Rp.200.

- (2) Produk yang dibeli dari industri merupakan bagian dari biaya, artinya apabila produk yang dijual industri hanya merupakan bagian kecil saja dari biaya pembeli, dimana pembeli biasanya sangat tidak peka harga.

- (3) Produk yang dibeli dari industri tidak terdiferensi sehingga pembeli selalu memilih alternatif lain.

Penjelasan : *Millenium Plastik* selalu menjaga kualitas bahan bakunya dikarenakan dalam memulai bisnis plastik / sebagai pendatang baru



Millenium Plastik ingin membuat kesan dibenak konsumen dan jangan sampai konsumen pindah ke para pesaing.

- (4) Pembeli menjadi kuat bila menghadapi biaya pengalihan, artinya melakukan ikatan tertentu dengan pembeli.
- (5) Produk industri tidak penting bagi jasa pembeli, artinya produk industri menjadi tidak peka harga bagi pembeli karena mutu produk tidak menjadi perhatian pembeli.
- (6) Pembeli mempunyai informasi lengkap, tentang permintaan harga-harga pasar, dan biaya pemasok.

Penjelasan : pembeli mempunyai informasi yang sangat lengkap. Oleh karena itu, *Millenium Plastik* selalu mengikuti harga pasaran dibandingkan dengan para pesaingnya karena *Millenium Plastik* menyadari bahwa pembeli pasti mengetahui harga pasaran yang sebenarnya.

e. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Perusahaan harus hati-hati menghadapi ancaman pemasok, sering menaikkan harga atau menurunkan mutu produk yang diperlukan industri, lebih-lebih pada saat terjadinya kelangkaan produk.

Pemasok akan kuat apabila :

- (1) Pemasok dikuasai hanya oleh beberapa perusahaan tertentu (biasanya perusahaan besar atau konglomerat).
- (2) Pemasok tidak menghadapi produk pengganti, sehingga tidak ada pilihan bagi industri.
- (3) Produk pemasok merupakan bahan penting bagi bisnis pembeli.

© 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.

- (4) Pemasok merupakan bahan penting bagi bisnis pembeli.

Analisis Internal

Analisis lingkungan internal lebih mengarah pada analisis intern perusahaan dalam menilai atau mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap divisi keuangan dan akuntansi, pemasaran, riset dan pengembangan, personalia serta operasional (*David, 2006*). Inti dari analisis lingkungan internal ini adalah berusaha untuk mencari keunggulan strategis yang dipakai untuk membedakan diri dari pesaing.

Menurut *Jauch dan Gluech (1999)*, lingkungan internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji faktor internal perusahaan untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berarti sehingga dapat mengelola peluang secara efektif dan menghadapi ancaman yang terdapat dalam lingkungan.

Sedangkan menurut *Pearce dan Robinson Jr*, dalam *Kotler (2005)*, analisis lingkungan internal adalah pengertian mengenai pencocokan kekuatan dan kelemahan internal dengan peluang dan ancaman eksternal. Selanjutnya *Pearce dan Robinson, Jr dalam Kotler (2005)* memberikan langkah-langkah dan menganalisis lingkungan internal yang nantinya akan menghasilkan profit perusahaan.

Kunci identifikasi faktor internal terdiri dari :

- a. Pemasaran

Pemasaran adalah *starting point* setiap kegiatan bisnis. Fungsi - fungsi perusahaan yang lain, seperti produksi, persediaan, keuangan, SDM dsb, merupakan derivat, langsung atau tidak langsung, dari fungsi pemasaran.



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.



Kajian mengenai kelayakan suatu usaha selalu dimulai dari perkiraan kemampuan melakukan penetrasi pasar. Karena itu, tak ada bisnis yang bisa dikembangkan tanpa pemasaran.

Penjelasan : *Millenium Plastik* sebagai pendatang baru memerlukan pemasaran yang gencar. Ini dilakukan agar konsumen mengetahui adanya pabrik plastik ditempat tersebut dan dalam melakukan pemasaran *Millenium Plastik* memperkerjakan dua orang yang bertugas untuk mempromosikan hasil gilingan *Millenium Plastik*. Dan *Millenium Plastik* dalam melakukan pemasaran menggunakan media internet untuk mempromosikan produk dari *Millenium Plastik*. Contohnya : melalui *Twitter, Facebook* dan *Website* Perusahaan

b. Keuangan dan akunting

Faktor keuangan memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba perusahaan yang tergambar dalam laporan keuangan perusahaan.

Penjelasan : keuangan perusahaan *Millenium Plastik* berasal dari modal sendiri. *Millenium Plastik* lebih unggul dibandingkan para pesaingnya dikarenakan *Millenium Plastik* melakukan pembelian secara tunai. Dari sisi penjualan *Millenium Plastik* dibayar setiap satu bulan sekali bahkan lebih.

c. Produksi, operasi, dan teknik

Bagian operasi dan teknik berkaitan dengan upaya pengendalian produksi di pabrik tetap terjaga sesuai rencana. Pengendalian produksi adalah fungsi untuk menggerakkan barang melalui siklus manufaktur keseluruhan dari pengadaan bahan baku sampai dengan pengiriman produk jadi.

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



Penjelasan : pengendalian produksi sudah berjalan sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Dimana dari pembelian barang sampai penjualan sudah ditetapkan sesuai dengan prosedur perusahaan yang berlaku. Langkah – langkah prosedur *Millenium Plastik* hingga menjadi barang siap jual:

- (1) Pembelian barang
- (2) Pengsortiran barang
- (3) Penggilingan barang
- (4) Penjualan barang

Ini dilakukan *Millenium Plastik* agar cara kerja menjadi lebih efektif dan memiliki tugas dan tanggung jawabnya masing – masing.

d. Personalia

Bagian personalia berkaitan dengan perencanaan, pelatihan dan penempatan staf yang sesuai dengan rencana perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Penjelasan : *Millenium Plastik* merupakan bisnis yang baru saja berdiri dan merupakan bisnis kecil – kecilan sehingga perencanaan, pelatihan, dan penempatan staf ditetapkan oleh pendiri perusahaan tersebut.

e. Manajemen Mutu

Manajemen mutu dilaksanakan dalam menjaga kualitas kerja dan produk sehingga tetap memenuhi standar yang diinginkan.

Penjelasan : Manajemen Mutu dilakukan oleh pendiri perusahaan tersebut sehingga sebelum melakukan penjualan biasanya direktur melakukan pengecekan bahan baku tersebut sebelum dilakukan pengiriman. Ini dilakukan agar kualitas *Millenium Plastik* selalu berkualitas dan terjamin.

© 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.



f. Teknologi Informasi

Teknologi informasi merupakan bagian dari sistem penunjang pengambilan keputusan manajemen dalam berbagai hal. Pengelolaan informasi berbasis komputer sangat menentukan proses pengambilan keputusan perusahaan.

Penjelasan : Setiap bisnis tidak terlepas dari yang namanya internet. Internet membuat bisnis menjadi lebih mudah. Walaupun hanya sebuah bisnis daur ulang tetapi perusahaan *Millenium Plastik* ingin selalu menjadi yang terdepan. Ini dibuktikan dengan adanya pembuatan *website* perusahaan *Millenium Plastik*. Selain pabrik tersebut dapat dengan mudah mengetahui lokasi perusahaan dan *contact person*, pabrik tersebut dapat memesan via internet (online). Selain promosi di *website* perusahaan, *Millenium Plastik* melakukan promosi dengan membuat account pribadi seperti di *facebook* dan *twiter*.

g. Organisasi dan Manajemen Umum

Pengelolaan SDM yang benar dalam organisasi dimaksudkan untuk mensinergikan kemampuan dengan kesesuaian bidang kerja staf, sehingga pekerjaan yang dilaksanakan dapat maksimal.

Penjelasan : pendiri selalu memberikan motivasi kepada setiap staf. Ini dilakukan agar karyawan tidak berleha – leha dalam tugasnya dan membuat karyawan menjadi dekat dengan atasannya. Motivasi yang diberikan pendiri kepada karyawannya seperti : kompensasi, inspirasi dan kepuasan.

© 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.



D. Analisis CPM

Matriks Profil Kompetitif dilakukan untuk mengidentifikasi pesaing utama perusahaan serta kekuatan dan kelemahan mereka. Analisis CPM menunjukkan gambaran yang jelas tentang titik kuat dan titik lemah relatif perusahaan terhadap pesaing mereka. Penilaian analisis CPM diukur berdasarkan faktor penentu keberhasilan, dimana setiap faktor yang diukur dalam skala yang sama untuk setiap perusahaan, namun dengan *rating* bervariasi sehingga memudahkan untuk dilakukan analisis komparatif.

Tabel 2.6
CPM

Critical Success Factor	Weights	Millenium Plastik		Dunia Plastik		Bintang Jaya Plastik	
		Rating	Weights Score	Rating	Weights Score	Rating	Weights Score
Kualitas	0,3	3	0,9	2	0,6	3	0,9
Modal	0,1	3	0,3	2	0,2	2	0,2
Harga	0,2	3	0,6	2	0,4	2	0,4
Skills	0,1	1	0,1	3	0,3	3	0,3
Manajemen	0,1	2	0,2	3	0,3	3	0,3
Lokasi	0,05	1	0,1	4	0,4	2	0,2
Technologie	0,1	3	0,6	2	0,4	1	0,2
Reputasi	0,05	2	0,2	3	0,3	3	0,3
TOTAL	1		3,0		2,9		2,8

Sumber : Hasil Survey

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Keterangan :

Bobot diperoleh melalui survey yang dilakukan penulis. Sumber – sumber yang menjadi survey bagi penulis adalah menurut pelanggan, pabrik hingga mantan pekerja di masing – masing perusahaan pesaing tersebut. Dimana angka 1 artinya kurang baik, 2 cukup baik, 3 baik, dan 4 sangat baik.

Kualitas : dalam hal kualitas *Millenium Plastik* dan Bintang Jaya Plastik merupakan yang terbaik dibandingkan dengan Dunia Plastik dikarenakan *Millenium Plastik* dalam produk air mineral 600ml merupakan kualitas yang terbaik dibandingkan dengan Dunia Plastik sedangkan dalam produk hasil gilingan toples kue kualitas *Millenium Plastik* dan Bintang Jaya Plastik sama – sama berkualitas. Data ini kami dapat dari pabrik – pabrik yang sudah pernah mengambil bahan baku gilingan dari *Millenium Plastik*, Dunia Plastik dan Bintang Jaya Plastik.

Layanan : dalam hal layanan pembelian *Millenium Plastik* langsung membayar ditempat setelah ditimbang dan dalam hal penjualan *Millenium Plastik* memberikan jangka waktu pembayaran kepada pabrik untuk membayar dalam dua cara yaitu cash atau jangka waktu satu bulan bahkan dapat lebih sesuai kesepakatan.

Harga : dalam hal harga *Millenium Plastik* jauh lebih murah dibandingkan pesaingnya. Karena *Millenium Plastik* sebagai pendatang baru harus dibawah harga para pesaingnya agar *Millenium Plastik* dapat eksis dan bersaing dengan para pesaingnya. Data harga antara *Millenium Plastik*, Dunia Plastik, dan Bintang Jaya Plastik :

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.



Tabel 2.7

Daftar harga pesaing

Jenis Plastik	Millenium Plastik	Dunia Plastik	Bintang Jaya Plastik
Tutup Mineral 600ml	Rp.7000/kg	Rp.7500/kg	-
Tutup Galon	Rp.8000/kg	Rp.8500/kg	-
Toples Kue	Rp.12.000/kg	-	Rp.13.000/kg

Skills : kelemahan *Millenium Plastik* yang pertama adalah masalah skills.

Dalam bisnis daur ulang, skills sangat menentukan dikarenakan dalam bisnis ini bahan plastik bermacam – macam sehingga agar perusahaan tidak tertipu oleh pelanggan maka perusahaan *Millenium Plastik* harus memiliki skills yang memadai.

Seperti : adanya test bensin dalam melakukan pengecekan bahan, adanya pembakaran bahan untuk mengetahui produk apa yang dijual oleh pelanggan.

Manajemen perusahaan : *Millenium Plastik* merupakan pendatang baru dalam bisnis daur ulang sehingga Manajemen perusahaan salah satu kelemahan *Millenium Plastik* dibandingkan dengan para pesaingnya.

Lokasi : kelemahan *Millenium Plastik* yang ketiga adalah dalam hal lokasi dikarenakan lokasi *Millenium Plastik* berada di dalam gang kecil dan kurang mengetahui adanya pabrik plastik dilingkungan tersebut. Keunggulan pesaing dalam hal lokasi dimana *Dunia Plastik* berada tepat di pinggir jalan besar sehingga mudah untuk mengetahui adanya pabrik plastik dilingkungan tersebut, sedangkan *Bintang Jaya Plastik* berada di komplek pergudangan yang sudah terkenal.

Teknologi : dalam hal teknologi *Millenium Plastik* merupakan yang terbaik dikarenakan perusahaan *Millenium Plastik* memiliki satu mesin potong, satu mesin

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



gilingan, satu mesin pengering (oven plastik), Dunia Plastik memiliki satu mesin gilingan saja, dan Bintang Jaya Plastik tidak memiliki satu mesin pun dikarenakan Bintang Jaya Plastik merupakan distributor yang hanya menerima hasil gilingan dari orang lain.

Reputasi : kelemahan *Millenium Plastik* yang kedua adalah dalam hal reputasi. Dikarenakan *Millenium Plastik* adalah pabrik baru sehingga reputasi dimata konsumen rendah. Dan ini merupakan keunggulan pesaing dikarenakan Dunia Plastik dan Bintang Jaya Plastik merupakan pemain lama sehingga pengalaman dan reputasi kedua pabrik tersebut merupakan yang terbaik karena banyak konsumen yang sudah mengenal kedua pabrik tersebut.

Melihat hasil diatas sekalipun *Millenium Plastik* merupakan pendatang baru di dunia plastik namun dapat dipercaya dengan metode yang unik, *Millenium Plastik* dapat menandingi para kompetitornya.

E. Analisis SWOT

1. Strengths

- Teknologi yang lebih unggul dari para pesaingnya. Seperti:memiliki mesin pengering dan mesin pemotong yang dimana tidak dimiliki oleh pesaing
- Kualitas super dibandingkan dengan para pesaingnya
- Adanya Tempo pembayaran.seperti : pembayaran dilakukan jika pabrik tersebut telah memakai seluruh bahan gilingan tersebut atau satu bulan sejak pengiriman produk dilakukan
- Harga yang lebih unggul dimana *Millenium Plastik* sebagai pendatang baru, harganya harus dibawah kedua pesaingnya tersebut

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



- e. Adanya pembuatan *website* perusahaan sehingga pelanggan dengan mudah mengetahui lokasi perusahaan dan contact person perusahaan
- f. Memiliki modal yang besar
- g. Memiliki bermacam – macam produk plastik
- h. Adanya jasa pendukung. Seperti : jasa penggilingan plastik

Weakness

- a. Perusahaan belum dikenal dikarenakan *Millenium Plastik* merupakan pabrik yang baru saja muncul di dunia industri plastik ini
- b. Pengalaman manajemen yang kurang
- c. Skill yang kurang dibandingkan dengan para pesaingnya

Opportunity

- a. Bahan mentah dengan mudah dapat diperoleh/ tidak sulit mencari bahan mentah plastik
- b. Tingginya permintaan produk plastik yang dimana meningkat setiap tahunnya

4. *Threats*

- a. Banyaknya bermunculan bisnis limbah plastik dikarenakan permintaan produksi plastik tiap tahunnya meningkat
- b. Cuaca yang tidak menentu
- c. Adanya produk pengganti
- d. Kemampuan buyer untuk berpindah ke para pesaingnya sangat mudah dan tidak dikenakan biaya apapun
- e. Adanya intensitas persaingan yang tinggi dikarenakan bisnis ini sangat menguntungkan

© Hak cipta milik IBI RKG (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 2.8
Matriks SWOT

<p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p style="text-align: center;">KETERANGAN</p>	<p>Strengths (S) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Teknologi yang lebih unggul dari para pesaingnya. Seperti : memiliki mesin pengering dan mesin pemotong yang dimana tidak dimiliki oleh pesaing. 2. Kualitas super dibandingkan pesaingnya. 3. Adanya tempo pembayaran 4. Harga yang lebih unggul 5. Adanya pembuatan website perusahaan untuk melakukan promosi 6. Memiliki modal yang besar 	<p>Weakness (W) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. perusahaan belum dikenal dikarenakan Millenium Plastik merupakan pabrik yang baru saja muncul di dunia industri plastik ini. 2. Tidak adanya pengalaman manajemen 3. Skills yang kurang
--	---	---



<p>C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>	<p>7. Memiliki bermacam – macam jenis plastik.</p> <p>8. Adanya jasa pendukung.</p>	
<p>Opportunity (O) :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Bahan mentah dengan mudah dapat diperoleh/ tidak sulit mencari bahan mentah plastik.2. Tingginya permintaan bahan baku plastik yang dimana meningkat setiap tahunnya.	<p>Strategi (SO) :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Menggunakan teknologi yang unggul untuk memenuhi permintaan plastik dengan cepat (S1,O2)2. Menggunakan modal yang besar untuk memenuhi permintaan bahan baku plastik. Dengan cara memberikan tempo pembayaran kepada buyer (S6,O2,S3)3. Menggunakan harga yang unggul untuk mendapatkan bahan mentah	<p>Strategi (WO) :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Melakukan perbaikan reputasi perusahaan agar perusahaan dikenal oleh masyarakat dengan cara kualitas produk harus bersih dengan harga yang rendah sehingga permintaan produk Millenium Plastik dapat meningkat setiap tahunnya.(W1,O2)



<p>C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>	<p>plastik dengan mudah. Dengan cara membeli bahan mentah tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya (S4,O1)</p>	
<p>Threats (T) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya bermunculan bisnis limbah plastik. 2. Cuaca yang tidak menentu 3. Adanya produk pengganti. 4. Kemampuan buyer dalam berpindah ke pesaing sangat mudah dan tidak dikenakan biaya. 5. Adanya intensitas persaingan yang tinggi untuk tren kedepan. 	<p>Strategi (ST) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan teknologi untuk menghindari cuaca yang tidak menentu. Contoh : adanya mesin oven plastik (pengering plastik). (S1,T2) 2. Menggunakan kualitas produk terbaik untuk menghindari ancaman akan produk pengganti berdasarkan dengan harga yang murah. (S2,T3) 3. Menggunakan kualitas yang terbaik 	<p>Strategi (WT) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pembelajaran skills (pengalaman, orang yang ahli dibidangnya,dll) untuk menghadapi pesaing – pesaing yang bermunculan dimasa yang akan datang.(W3,T1) 2. Melakukan pembelajaran management perusahaan yang baik dengan orang – orang yang ahli dibidangnya untuk menghadapi

intensitas persaingan.(W2,T5).

3. Melakukan pembelajaran skills untuk menghadapi adanya produk pengganti. (W3,T3)

untuk mempertahankan buyer agar tidak berpindah ke pesaing dengan cara memberikan kualitas terbaik, harga yang murah, dan memberikan tempo pembayaran. (S2,T4)

4. Melakukan promosi untuk menghadapi akan munculnya bisnis limbah daur ulang ini. Promosi dilakukan dengan cara melalui pembuatan website perusahaan, twitter, facebook, dll . (S5,T1)

5. Menggunakan harga yang unggul dan kualitas terbaik untuk menghadapi intensitas persaingan yang ada. (S4,T5)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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