

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Industri adalah kegiatan yang mengolah barang mentah, barang setengah mentah menjadi barang jadi yang bernilai dengan menggunakan keterampilan dan alat alat pengelolanya. Bisnis toko peralatan listrik makmur jaya ini masuk kedalam industri peralatan listrik.

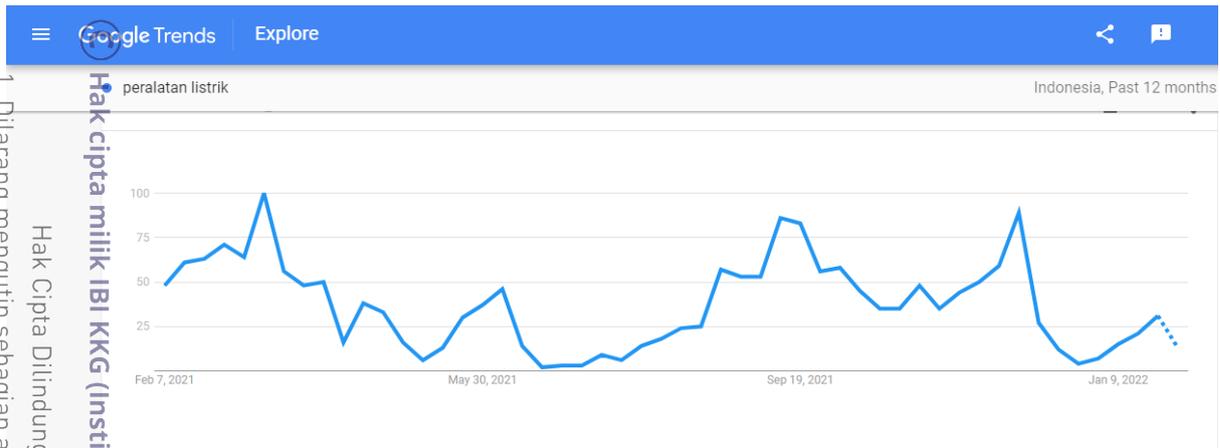
3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Seorang pemilik bisnis harus dapat membaca *trend* (peluang) dan pertumbuhan bisnisnya, pemilik bisnis harus mampu menganalisa dan menentukan tindakan apa yang dapat dilakukan agar bisnisnya dapat bertumbuh agar mencapai visi dan misinya (sukses). Faktor yang diperhatikan merupakan faktor Internal dan faktor external dari bisnis tersebut, dapat berupa permintaan dari masyarakat, naik – turunnya industri, perilaku konsumen, dan lain lain. Itu semua perlu dilakukan analisa agar dapat dijadikan kunci sukses dari sebuah bisnis agar dapat bertahan dan bertumbuh di era yang cepat berubah ini. Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut.

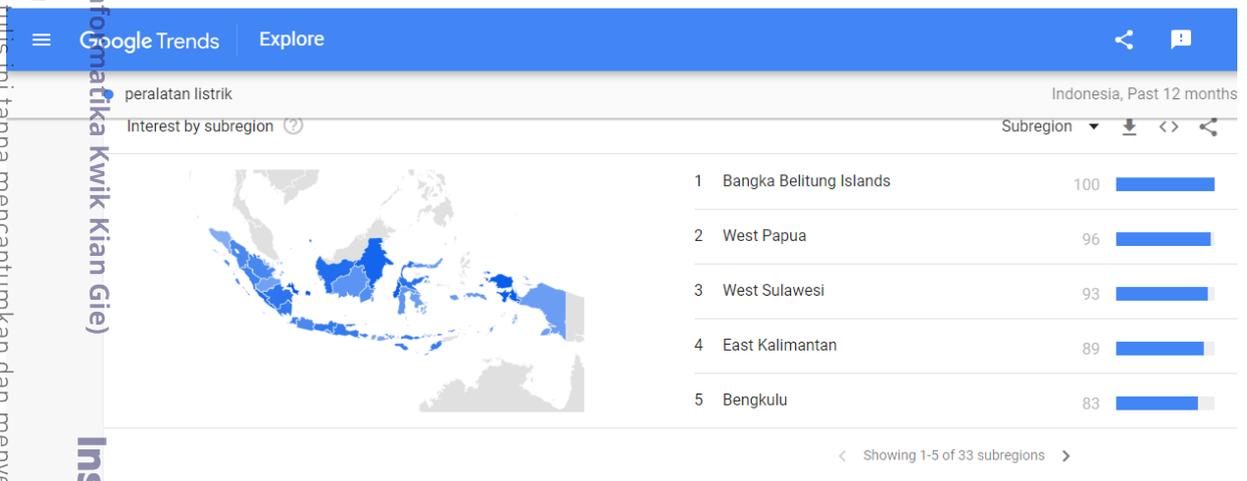
Industri mikro kecil sedang didukung pemerintah dalam rangka membangkitkan perekonomian nasional, program-program dan bantuan yang disediakan merupakan bentuk dukungan pemerintah terhadap UMKM. Trend dan pertumbuhan Bisnis toko peralatan listrik dapat kita lihat lewat grafik di bawah ini:



Gambar 3. 1 *Trend Peralatan Listrik*



Gambar 3. 2 *Trend Peralatan Listrik*



Sumber: *Google Trends*

Dari trend 1 (satu) tahun diatas kita dapat lihat bahwa masih banyak daerah daerah yang masih melakukan pencarian terhadap peralatan listrik, walau tren nya belum menunjukkan naik atau masi bisa dibilang trend sedang *sideways* menurun karena pandemi *covid-19* selama kurang lebih 2 tahun. Daerah yang banyak melakukan pencarian merupakan daerah yang bewara biru tebal. Terlihat banyaknya pencarian berada di luar Ibukota Jakarta, bearti bisnis toko peralatan listrik “Makmur Jaya” ini bisa berkembang apabila mampu mendistribusikan barang dagangnya keluar dari ibukota.

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.



3.2 Analisis Pesaing

Ⓒ Bisnis di bidang perdagangan peralatan listrik berpotensi untuk mendapatkan keuntungan, persaingan yang ada dan terus munculnya pendatang baru merupakan sebuah tanda bahwa bisnis di bidang ini mempunyai peluang yang besar. Pesaing usaha merupakan sebuah kompetisi antara para penjual yang sama-sama berusaha ingin mendapat keuntungan, pangsa pasar, serta jumlah penjualan yang tinggi. Analisis pesaing digunakan untuk mengetahui apa saja analisa strategis yang spesialisasinya dalam pengumpulan dan analisis informasi tentang perusahaan pesaing. Pesaing merupakan tempat setiap pembisnis belajar dan tempat pembisnis mengukur keunggulan dan kelemahan yang ada di dalam bisnis yang dijalani khususnya dibidang bisnis peralatan listrik. Berikut pesaing dari Toko peralatan listrik “Makmur Jaya”:

a. Globe Jaya Panel

Online store: globe jaya store

Alamat: plaza kenari mas lt ground blok c no 33

Kelebihan: respon cepat, kualitas barang sesuai, produk beragam

b. Plasma Elektrik

Online store: plasma elektrik

Alamat: plaza kenari mas

Kelebihan: produk beragam, kualitas barang terjamin, respon cepat, foto katalog rapih, produk murah

3.3 Analisis Pestel

Agar dapat mengetahui potensi suatu bisnis perlu dilakukan penguraian terhadap lingkungan external bisnis yang ikut mempengaruhi keberhasilan bisnis itu sendiri berikut penguraiannya

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)



a. Politik

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

Kestabilan politik di suatu negara merupakan salah satu hal penting dalam mendorong suksesnya suatu bisnis. Selama pandemi *covid-19* kebijakan yang diberikan pemerintah demi mencegah penyebaran virus, memberi dampak langsung kepada toko peralatan listrik “Makmur Jaya” sehingga memperlambat pergerakan bisnis yang berlangsung.

b. Ekonomi

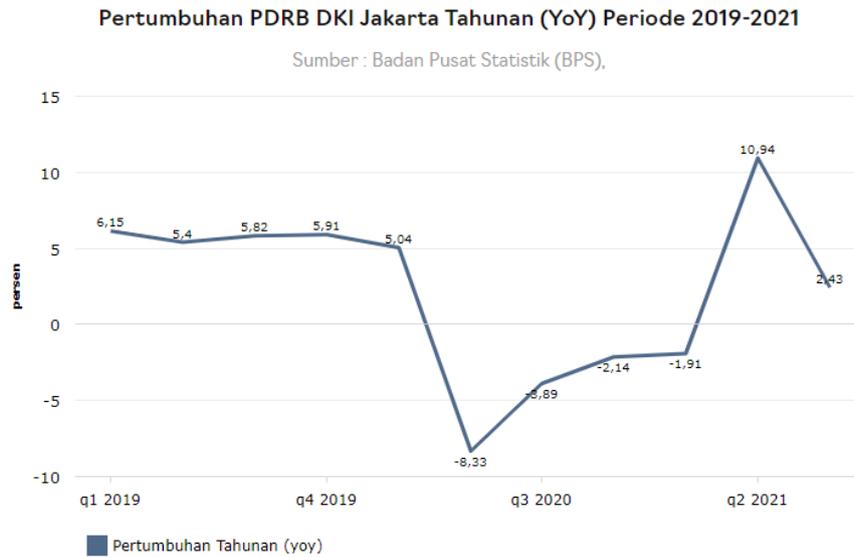
Indonesia merupakan negara yang penuh dengan keanekaragaman dan kaya akan sumber daya. Kondisi ekonomi yang ada secara tidak langsung mempengaruhi perkembangan sebuah bisnis yang ada di Indonesia, kondisi ekonomi yang stabil dan meningkat cenderung memunculkan optimisme kelancaran sebuah bisnis, dan apabila kondisi ekonomi mulai kurang stabil dan menurun menimbulkan pesimisme terhadap kelancaran sebuah bisnis. Kondisi ekonomi secara tidak langsung merupakan tolak ukur dari daya beli yang dimiliki oleh masyarakat. Kondisi ekonomi dapat dijadikan Toko peralatan listrik “Makmur Jaya” sebagai penentu strategi kelancaran bisnis. Berhubungan dengan lokasi toko yang ada di Jakarta, maka pertumbuhan ekonomi di Jakarta merupakan acuan penting, berikut datanya:

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.



**Gambar 3. 3 Pertumbuhan PDRB DKI Jakarta
pada Kuartal III 2021**



© 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.

c. Sosial

Lifestyle (perilaku konsumen) di era saat ini cenderung cepat berubah, masyarakat di Indonesia memiliki sifat konsumerisme yang tinggi apalagi didukung oleh teknologi yang membuat semua serba cepat dan mudah dijangkau. Kehidupan *lifestyle* jaman sekarang sudah sangat berubah dibandingkan dengan yang dulu, kebanyakan di era sekarang orang mencari keindahan dan kenyamanan di suatu tempat. Sebagai contoh kaum millennial sering hunting di tempat-tempat yang instagramable. Hal tersebut membuat toko peralatan listrik “Makmur Jaya” sadar bahwa dibutuhkan penambahan nilai saat menjual suatu produk, sehingga masyarakat dapat menciptakan *trend instagramable* ini dekat dengan mereka.



d. Teknologi

Ⓒ Teknologi merupakan faktor penting pendukung majunya sebuah bisnis, di era saat ini teknologi digunakan untuk membantu setiap bisnis dalam memajukan usahanya, branding, operasional, marketing, semua aspek dalam bisnis di era sekarang pasti membutuhkan teknologi, teknologi mempercepat proses kesuksesan sebuah bisnis, akan tetapi jika kita tidak mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi, itu akan menjadi bumerang bagi kita pelaku bisnis. Teknologi di toko peralatan listrik “Makmur Jaya” dapat berupa *wifi*, seperti yang kita ketahui perilaku konsumen di era sekarang kemana mana tidak dapat lepas dari internet, selain itu juga internet yang cepat akan semakin membantu produktivitas kita dalam upaya optimalisasi bisnis toko peralatan listrik ini. Selain *wifi* teknologi dapat berupa sistem pembayaran (*e-wallet*), bagi yang mau pesan lewat rumah juga di dukung teknologi berupa tokopedia, shopee, bukalapak.

e. Lingkungan

Kebersihan dan kenyamanan di dalam toko peralatan listrik “Makmur Jaya” menjadi fokus utama dalam menjalankan operasional toko. Barang barang yang dijual oleh toko peralatan listrik “Makmur Jaya” merupakan barang barang yang tentunya sudah terstandarisasi, sehingga dampak dari penggunaannya terhadap lingkungan sudah diperhitungkan sebelum barang tersebut dijual dari tangan pertama.

f. Hukum

Ada hukum di Indonesia tentang perlindungan konsumen yaitu UU No. 8 tahun 1999. Hukum perlindungan konsumen menyangkut hak dan kewajiban konsumen dan subyek bisnis. Secara umum, subyek bisnis harus memperhatikan seluruh aspek kebutuhan konsumen dan melarang untuk melakukan yang salah atau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ⓒ Hak cipta milik IBI RKG (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.

buruk. Maka, melalui hukum ini dapat menjadi pedoman dan pegangan terhadap “Makmur Jaya” untuk menjalankan bisnis.

3.4 Analisis Pesaing (Lima Kekuatan Pesaingan model Porter)

Menurut Fred R. David (2017:229), “Porter’s five-forces models of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries”. Ini berarti lima kekuatan persaingan model porter adalah pendekatan yang banyak digunakan untuk mengembangkan strategi-strategi di berbagai industri.

Gambar 3. 4 Porter's five forces analysis



Sumber: Google

Analisis Lima Kekuatan Pesaingan model Porter adalah suatu alat sederhana yang sangat berguna untuk memahami dimana letak kekuatan dan kelemahan bisnis kita dalam menghadapi situasi persaingan di dunia bisnis. Dengan analisis lima kekuatan model Porter ini, kita dapat mengetahui intensitas persaingan dalam suatu bidang khususnya perdagangan alat alat listrik.





a. Ancaman bagi pendatang baru (*Threat of New Entrants*)

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

Toko peralatan Listrik “Makmur Jaya” dianggap sebagai pendatang baru di bagian penjualan online industri perdagangan alat alat listrik. sebuah pondasi yang *solid* berupa pelayanan yang baik, kualitas barang premium, dan servis setelah penjualan akan membuat toko peralatan listrik “Makmur Jaya” mampu bersaing dari para kompetitornya, butuh solusi dan gerakan besar dalam menampilkan keunggulan bersaing terhadap kompetitornya. Ancaman lain dapat berupa teknologi yang cepat berubah, regulasi pemerintah yang tidak menetap dan tentunya pendatang baru yang lain. Solusi nya ialah marketing yang tepat sasaran, konsep bisnis yang tidak biasa, optimalisasi operasional dan evaluasi usaha. Sehingga toko peralatan listrik “Makmur Jaya” dapat bersaing dan bahkan merebut pasar kompetitor.

b. Persaingan antar Pesaing yang ada (*Rivalry Among Existing Competitors*)

Dengan adanya persaingan menandakan bahwa peluang dalam suatu bisnis itu begitu besar, persaingan terjadi dimana saja disegala bidang usaha. Dalam industri perdagangan khususnya pada alat alat listrik, persaingan yang ada tidak akan mudah untuk ditaklukan karena begitu besar peluang bagi siapapun untuk memasuki industri ini. Apalagi industri ini di dukung oleh pertumbuhan gaya hidup masyarakat indonesia. Walau begitu strategi yang tepat dan pengelolaan yang profesional menjadi kunci toko peralatan listrik “Makmur Jaya” dalam memenangkan persaingan

c. Daya Tawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Pemasok merupakan bagian penting dalam proses operasional bisnis khususnya distribusi barang jual. Maka dari itu penting bagi pembisnis untuk mempertahankan hubungan baik dengan pemasok, selain itu juga dibutuhkan diversifikasi dalam distribusi barang jual sehingga apabila ada barang jual yang tidak

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.



mampu didatangkan oleh salah satu pemasok, maka pemasok lain yang memasukan produknya. diversifikasi ini dibutuhkan untuk tetap menjaga harga dari barang jual, jadi disaat pemasok itu memainkan harga dapat dengan mudah ketahuan. selain itu Kualitas barang jual sangat bergantung pada kondisi permintaan di pasar, jika permintaan pasar terlalu tinggi maka harga barang dari pemasok juga akan tinggi,

d. Daya Tawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyers*)

Daya tawar pembeli justru cenderung tinggi apabila, toko kita berdekatan dengan banyak toko lain karena dengan demikian kita secara langsung membuat konsumen datang karena banyaknya pilihan yang mereka bisa pilih. maka dari itu kita dapat memenangkan persaingan yang ada dengan cara, pemberian kesan yang eksklusif kepada konsumen sehingga konsumen tidak mudah untuk beralih ke toko yang lain.

e. Ancaman bagi Produk Pengganti (*Threat of Substitutes*)

Hambatan produk substitusi bagi toko peralatan listrik “Makmur Jaya” tidak terlalu besar, dikarenakan seperti yang kita ketahui bahwa saat ini belum ada substitusi dari lampu yang ada di jalanan, kabel yang ada di rumah atau peralatan listrik lainnya, tidak mungkin energy listrik yang sudah memberikan kemudahan digantikan kembali dengan lentera yang menggunakan minyak tanah dan api sebagai bahan pembuatannya.

3.5 Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix / CPM*)

Menurut David (2017:36) , Competitive Profile Matrix (CPM) mengidentifikasi pesaing utama sebuah perusahaan serta kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahannya dalam hubungan dengan posisi strategis perusahaan.



Tabel 3. 1 Competitive Profile Matrix

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	Makmur Jaya		Globe Jaya		Plasma Elektrik	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Pelayanan	0,123	3	0,369	2	0,246	4	0,492
Harga	0,129	3	0,387	3	0,387	4	0,516
Citra Merek	0,126	4	0,504	4	0,504	4	0,504
Penjualan							
Promosi menarik	0,118	3	0,354	2	0,236	4	0,472
Garansi	0,128	4	0,512	4	0,512	4	0,512
Akses beli barang mudah	0,126	4	0,504	4	0,504	4	0,504
Banyak variasi	0,116	4	0,464	4	0,464	4	0,464
Kualitas barang	0,133	4	0,532	4	0,532	4	0,532
Total	1,000		3,626		3,385		3,996

Data diolah oleh: Penulis

Dari data diatas penulis mendapatkan hitungan bobot berdasarkan kusioner yang dikumpulkan dari 30 responden mengenai apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian peralatan listrik mereka.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (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.



1. Pelayanan

Penulis memberikan peringkat berdasarkan atas reputasi level di salah satu platform belanja online teramai dari setiap pesaing.

2. Harga

Penulis memberikan peringkat berdasarkan atas perbandingan beberapa produk yang sama sama dijual oleh ketiga macam toko

3. Citra Merek

Pemberian rating sama dikarenakan citra dari merek yang dijual oleh ketiga toko merupakan merek yang sudah lama digunakan oleh masyarakat di indonesia dan memang terkenal di pasarnya

4. Promosi

Penulis memberikan penilaian rating untuk promosi berdasarkan pengamatan yang penulis dapatkan dari salah satu platform belanja online.

5. Garansi

Garansi memiliki rating yang sama dikarenakan produk yang dijual sama berasal dari distributor yang sudah terverifikasi sehingga garansi yang ditawarkanpun sama

6. Akses

Akses dalam menjangkau produk dari ketiga toko juga sudah banyak sehingga rating yang diberikan sama

7. Variasi

Produk yang dijual setiap toko sudah banyak dan banyak variasinya sehingga pembeli akan lebih mudah dalam menjangkau produk lainnya

8. Kualitas

Karena ketiga toko memiliki produk yang sama maka kualitas barang yang dijual juga sama, sehingga ratingnya juga sama.

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.



3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Menurut Marshall dan Johnston (2018:969) SWOT adalah kerangka kerja yang digunakan dari hasil analisis situasi perusahaan yang dijabarkan ke dalam matriks strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman).

Tujuan digunakan analisis SWOT ini ialah untuk menggambarkan kondisi yang sedang di hadapi. Berikut SWOT dari toko peralatan listrik “Makmur Jaya”

a. Kekuatan

- 1) Produk yang dijual beragam
- 2) Harga terjangkau
- 3) Pelayanan cukup baik
- 4) Banyak fasilitas penunjang pembelian
- 5) Kualitas barang bagus (original)

b. Kelemahan

- 1) Kurangnya promosi
- 2) Belum ada after sales servis
- 3) Tenaga kerja masih pemula

c. Peluang

- 1) Kemajuan teknologi dan informasi
- 2) Perkembangan lini bisnis ke bidang lain yang masih berhubungan dengan bisnis utama
- 3) Perekonomian Indonesia yang membaik
- 4) Trend masyarakat Indonesia yang mengedepankan estetika

d. Ancaman

- 1) produk substitusi
- 2) kenaikan harga barang



Tabel 3. 2 Strategi SWOT

INTERNAL	Strength (S)	Weakness (W)
<p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	<p>1) Produk yang dijual beragam</p> <p>2) Harga terjangkau</p> <p>3) Pelayanan cukup baik</p> <p>4) Banyak fasilitas penunjang pembelian</p> <p>5) Kualitas barang bagus (original)</p>	<p>1) Kurangnya promosi</p> <p>2) Belum ada after sales servis</p> <p>3) Tenaga kerja masih pemula</p>
	EXTERNAL	Strategi S-O
Opportunities (O)		
<p>1) Kemajuan teknologi dan informasi</p> <p>2) Perkembangan lini bisnis ke bidang lain yang masih berhubungan dengan bisnis utama</p> <p>3) Perekonomian Indonesia yang membaik</p>	<p>1) Mengoptimalkan penjualan secara online (S1,S2,O1)</p> <p>2) Membuat program yang membantu konsumen mendekorasi rumah/ Space kosong mereka (S1,S2,S3,O1,O2,O3, O4)</p> <p>3) Ikut serta dalam konten edukatif di</p>	<p>1) Membuat promosi yang menarik (W1,O1,O4)</p> <p>2) Melatih karyawan agar siap beradaptasi dengan kemajuan (W3,O1,O4)</p> <p>3) Membuat program pencatatan bio dari konsumen agar dapat terus</p>

1. Ditaring 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.



<p>4) Trend masyarakat Indonesia yang mengedepankan estetika</p>	<p>social media terkait produk yang dijual (S1,S5,O1,O4)</p> <p>4) Mencari strategi baru untuk melayani konsumen secara menarik (S3,O1,O4)</p>	<p>memantau mereka dalam penggunaan barang dari penjual. (W2,O1)</p>
<p>Threats (T)</p>	<p>Strategi S-T</p>	<p>Strategi W-T</p>
<p>1) produk subsitusi 2) kenaikan harga barang 3) produk yang mulai banyak KW-nya 4) perubahan selera masyarakat</p>	<p>1) menjaga stock barang dan pemantauan akan kelangkaan suatu barang (S1,S2,T2,T4)</p> <p>2) Membuat konten edukatif tentang keaslian produk (S1,S3,S5,T3,T1)</p> <p>3) <i>Up to date</i> dengan perubahan selera masyarakat tentang pencerahayaan (S1,S5,T4)</p>	<p>1) Membuat promosi yang sesuai dengan selera masyarakat (W1,T4)</p> <p>2) Melatih karyawan agar pintar dalam membedakan produk asli dan palsu (W3,T3)</p> <p>3) Menambahkan <i>value/service</i> lebih terhadap konsumen Seiring dengan kenaikan harga (W2,T2)</p>

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.