



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Dalam melakukan pendirian suatu bisnis atau usaha, penting dilakukan analisis untuk mengetahui potensi-potensi apa saja yang akan terjadi, mengetahui tren pasar, dan mengenali kendala-kendala yang akan dihadapi. Analisis industri pada dasarnya adalah penilaian terhadap peluang dan ancaman lingkungan kompetitif yang dapat mempengaruhi kesuksesan perusahaan (Cerdasco, 2019), sehingga dari analisis industri tersebut dapat mengetahui lingkungan kompetitif yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

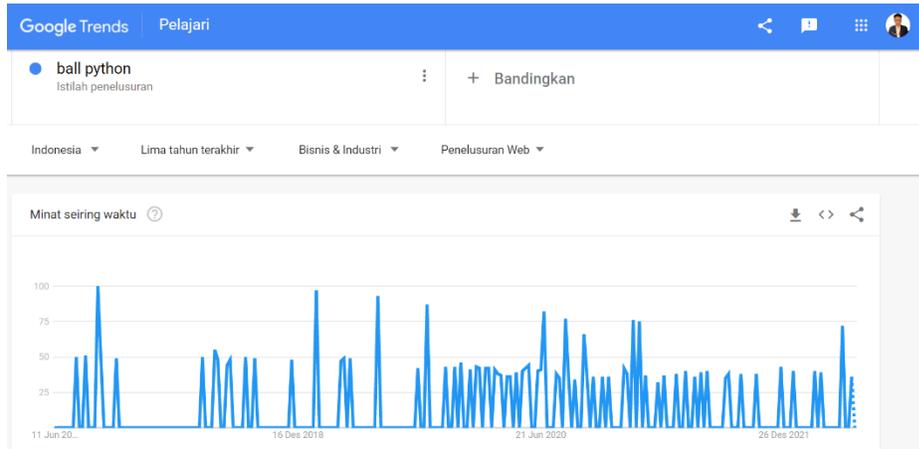
Oleh karena itu seorang pendiri usaha harus melakukan analisis industri dan pesaing pada bidang bisnis yang akan didirikannya, dengan adanya analisis yang telah dibuat maka seorang pengusaha dapat mengetahui dan meminimalisir segala risiko dan kendala yang akan dihadapinya nanti dalam menjalankan usahanya.

#### 3.1 Trend Pertumbuhan Industri

Dalam dunia usaha atau berbisnis seorang pendiri harus dapat menganalisis tren dan pertumbuhan industri yang terkait untuk mengetahui kelayakan bisnis yang dijalankannya. Ball Pythonia adalah bisnis yang bergerak di bidang peternakan atau breeder hewan reptil yakni jenis ular ball python.

Belakangan ini bisnis dunia reptil merupakan bisnis yang sedang berkembang di Indonesia, munculnya berbagai komunitas reptil di berbagai setiap kota dan daerah di Indonesia menandakan antusiasme masyarakat dalam memelihara dan mengoleksi hewan reptil. Di dalam data tren pasar menunjukkan bahwa minat masyarakat Indonesia dalam memelihara ball python sedang berkembang dengan pesat.

**Gambar 3. 1 Trend Ball Python**



Sumber : Google Trends

Pada Gambar 3.1 telah tertera dan dapat dilihat bahwa trend bisnis dan industri ball python dapat dikatakan mengalami peningkatan yang baik dari 5 tahun terakhir yakni tahun 2017-2022. Tentunya dengan adanya pandemi covid-19 tren pemelihara ball python ini meningkat untuk memenuhi kebutuhan hobi baru memelihara hewan reptil di rumah dan oleh karena itu bisnis penjualan ball python memiliki peluang yang menggiurkan untuk dijalankan.

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



### 3.2 Analisis Pesaing

**C** Dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha sudah pasti ada namanya pesaing bisnis, dengan adanya pesaing tentu akan membantu untuk para pebisnis untuk menjadi bahan pertimbangan dan penilaian usaha sendiri untuk membuat usahanya menjadi lebih baik lagi dari para pesaingnya.

Analisis industri mengidentifikasi isu-isu relevan yang dihadapi perusahaan dalam perumusan strateginya. Misalnya, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan apa yang cenderung melemahkan strategi mereka (Cerdasco, 2019). Berikut merupakan analisis pesaing sebagai tolak ukur penulis untuk melihat kekurangan dan kelebihan Ball Pythonesia dalam menjalankan usahanya dengan para pesaing terdekatnya, daftar pesaing yang dipilih oleh penulis yakni Repzshop dan Reptile Topia Indonesia, penulis memilih kedua perusahaan tersebut dikarenakan berada di dalam industri yang sama dan masih dalam daerah Jabodetabek. Di bawah ini merupakan para pesaing yang dimiliki oleh Ball Pythonesia:

#### a. Repzshop

Jenis Produk	: Reptil
Alamat Kantor	: Cikokol, Kota Tangerang, Banten 15117
Tahun Pendirian	: 2016
Telepon	: 082298401686
Email	: -

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



## b. Reptile Topia Indonesia

Jenis Produk	: Reptil
Alamat Kantor	: Nusa Loka BSD City Blok A2, Kota Tangerang Selatan, Banten
Tahun Pendirian	: 2012
Telepon	: 082298401686
Email	: 085163668804

**Tabel 3. 1 Perbandingan Pesaing**

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Repzshop	1. Memiliki Kualitas BP yang terpercaya	1. Jenis Morph BP sedikit
	2. Breeder lain sering membeli di Repzshop	2. Tidak aktif membuat konten dan mengelola sosial media
	3. Penjual sangat ramah dan selalu sedia ketika pembeli berkonsultasi	
Reptile Topia Indonesia	1. Memiliki Brand yang lumayan dikenal	1. Jenis Morph BP sedikit
	2. Aktif membuat konten di sosial media	2. Harga yang relatif mahal

Sumber : Pengamatan Penulis

**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.



### 3.3 Analisis Pestel (Political, Economy, Social, Technology, Environment, dan Legal)

#### a. **Politik (Politik)**

Pada dasarnya faktor politik merupakan bagaimana caranya pemerintah ikut campur tangan atau berkaitan dengan bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha. Salah satu faktor politik dengan para pelaku usaha adalah mengenai perubahan kebijakan pemerintah yang mempengaruhi kenaikan harga suatu barang termasuk perubahan jumlah pajak yang dibayarkan, hal-hal tersebut akan mempengaruhi proses bisnis Ball Pythonesia. Menurut Reno Koconegoro selaku peneliti *policy and research data analysis Sigmaphi* (2021) bahwa “ada beberapa momen politik yang saling terkait satu sama lain pada Tahun 2022, Hal ini akan menjadi tantangan dan memiliki konsekuensi tersendiri bagi politik domestik. Momen politik itu di antaranya adalah proses politik perbaikan Omnibus Law UU Cipta Kerja, transmisi pemerintah-DPR dalam menormalisasi defisit APBN, beberapa kepala daerah yang habis masa jabatannya, dan manuver dari tokoh politik menuju 2024”.

Peneliti Senior Sigmaphi Telisa Falianty memproyeksikan bahwa ekonomi Indonesia akan tumbuh sebesar 3,49% hingga akhir tahun 2021 ini dan meningkat menjadi 4,90% pada tahun 2022 mendatang. Lebih jauh Telisa menjabarkan bahwa pertumbuhan tahun 2022 mendatang ditopang oleh investasi yang akan tumbuh sebesar 5,94%, dan konsumsi masyarakat yang tumbuh 4,97%. Sedangkan ekspor bersih justru akan menurun 0,61% seiring dengan normalisasi harga komoditas yang diperkirakan akan terjadi pada pertengahan tahun depan (Investor.ID, 2021).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Berdasarkan pengamatan dan hasil data yang disebutkan oleh kedua peneliti tersebut maka dapat disimpulkan bahwa dari dampak politik tersebut akan mengakibatkan kondisi ekonomi Indonesia di Tahun 2022 akan pulih dan membaik dari tahun sebelumnya yang terdampak oleh pandemi covid-19.

#### b. *Economy (Ekonomi)*

Sejak awal 2021 Pemerintah Indonesia menjalankan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). PEN merupakan salah satu rangkaian kegiatan untuk mengurangi dampak COVID-19 terhadap perekonomian. Selain penanganan krisis kesehatan, pemerintah juga menjalankan program ini sebagai respons atas penurunan aktivitas masyarakat yang berdampak pada ekonomi (DJIKP, 2022). Seiring semakin membaiknya perekonomian Indonesia yang sebelumnya terpuruk karena pandemi *covid-19*, merupakan tanda situasi yang sudah hijau sebagai pelaku usaha. Pertumbuhan ekonomi pada sektor bisnis hewan reptil terus membaik karena sudah menjadi hobi dan kebiasaan baru masyarakat dari pandemi *covid-19* serta peranan dari perkembangan teknologi yang mendukungnya penyebaran informasi secara luas dan cepat.

#### c. *Social (Sosial)*

Menurut Reuter et al (2017) salah satu pendorong perdagangan hewan eksotis adalah untuk menunjukkan status kekayaan dan sosial. Dengan memamerkan hewan eksotis yang dimiliki pada sosial media atau teman maka manusia merasa lebih dihargai dan diakui oleh masyarakat. Menurut Reuter et al (2017) faktor status sosial dan kekayaan dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:

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.



- 1) Perasaan bangga ketika memiliki hewan unik.
- 2) Intensitas *posting* foto hewan yang dilakukan di grup komunitas hewan.
- 3) Perasaan bangga ketika memiliki hewan yang secara internasional perdagangannya diatur dan memiliki status konservasi yang mendesak.
- 4) Perasaan bangga ketika dapat membeli hewan yang mahal.

Ada beberapa perubahan perilaku konsumen atau masyarakat di masa setelah pandemi covid-19 ini, salah satunya yakni go virtual. Menurut Youswohady selaku marketing expert inventure consulting (KataDataID, 2021) mengatakan bahwa dengan adanya pandemi Covid-19, konsumen menghindari terjadinya kontak fisik dan beralih untuk melakukan berbagai aktivitasnya secara virtual atau online. Perubahan ini juga membuat belanja online menjadi salah satu alternatif untuk memenuhi kebutuhan. Pembelian konsumen bergeser dari produk yang sifatnya keinginan ke produk yang sifatnya kebutuhan.

Oleh karena itu Ball Pythonesia akan selalu mengikuti perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen tersebut agar tidak tertinggal dengan para pesaing lainnya dan juga menyesuaikan gaya hidup masyarakat Indonesia.

#### d. *Technology* (Teknologi)

Di era zaman yang perkembangan teknologinya semakin maju ini, semakin memudahkan masyarakat dalam mencari dan menerima informasi di internet termasuk sosial media. Tentunya pemanfaatan teknologi juga mempengaruhi gaya hidup masyarakat dalam hal berbelanja atau *shopping* secara *online*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Bisnis *e-commerce* di Indonesia semakin meningkat tajam dengan adanya

② pandemi sejak awal tahun 2020. Bisnis dagang berbasis *online* ini tumbuh sekitar 33 persen di tahun 2020 dengan nilai yang fantastis, dari yang di kisaran Rp 253 triliun menanjak pesat menjadi di kisaran Rp 337 triliun. Dari pernyataan Google dan lainnya, Bank Indonesia berani memproyeksikan transaksi *e-commerce* akan mengalami kenaikan setiap tahunnya selama masa – masa pandemi belum berakhir (Atome, 2022).

Pada dunia bisnis sekarang para pengusaha saling berlomba-lomba dalam hal pemanfaatan internet dan sosial media, hal ini dikarenakan masyarakat akan tertarik dalam melakukan pembelian apabila toko tersebut memiliki platform yang beragam dan tentunya memiliki tampilan *design* web yang menarik. Maka dari itu Ball Pythonesia akan memaksimalkan akun sosial media dan website yang memiliki tampilan menarik (*eye catching*) dan tidak rumit dalam proses transaksinya.

#### e. Environment (Lingkungan)

Dalam usaha breeding ball python ini faktor lingkungan sangat berperan penting, dikarenakan produk yang dihasilkan adalah hewan yang merupakan makhluk hidup juga. Ball Pythonesia akan selalu maksimal dalam memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan terutama di area sekitar kandang dan tempat penyimpanan telur agar terbebas dari semut dan kutu, terutama hewan reptil merupakan hewan berdarah dingin yang memerlukan suhu ruangan yang agak panas di sekitar ruang suhu 32 derajat celcius.

#### f. Legal (Legalitas/Hukum)

Dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis, kita harus memiliki izin atau legalitas yang berlaku dengan peraturan pemerintah. Karena hukum sangat penting dalam mengatur proses berbisnis untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

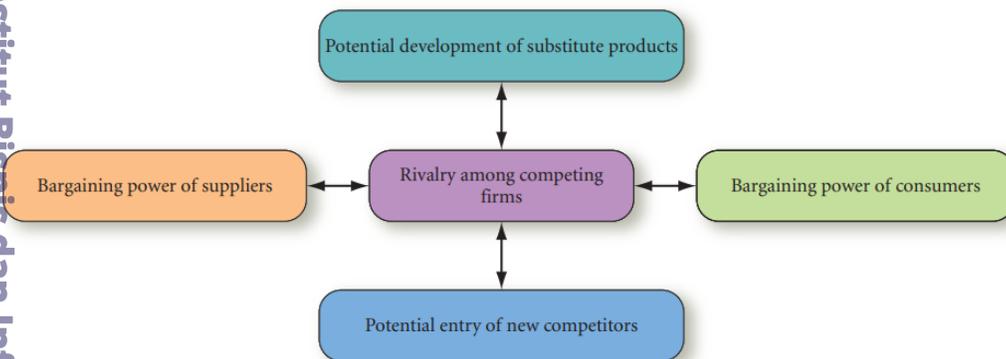


apabila suatu usaha tidak memiliki legalitas maka akan mendapat sanksi oleh pemerintah. Maka dari itu Ball Pythonesia harus memiliki surat izin mendirikan usaha atau bisnis, NPWP pemilik usaha, dan yang terpenting adalah berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Pemanfaatan Jenis Tumbuhan dan Satwa Liar, produk yang dihasilkan berupa hewan ular ball python ini tidak termasuk di dalam daftar hewan yang dilindungi dan tidak dilarang untuk dibudidayakan serta dipelihara sendiri.

### 3.4 Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Tujuan dari ramalan industri ialah untuk memperkirakan jumlah banyaknya permintaan di masa yang akan datang ketika bisnis berjalan, hal ini dilakukan untuk mengantisipasi perubahan permintaan. Menurut Fred R. David (2017:229), “lima kekuatan porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri”.

Gambar 3. 2 Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)



Sumber : Fred R. David (2017:229)



Dalam menganalisis seseorang harus mengidentifikasi 5 (lima) kekuatan, yakni

- ① persaingan dalam usaha yang sejenis, potensi pengembangan dari produk pengganti, daya tawar konsumen, potensi masuknya pesaing baru, dan daya tawar pemasok. Berikut merupakan analisis *Porter Five Forces Business Model* dari Ball Pythonesia:

#### a. Persaingan Antar Perusahaan

Dari kelima kekuatan pesaing model porter, tantangan yang terberat bagi pelaku usaha adalah persaingan antar perusahaan. Semua perusahaan tentunya akan saling berlomba-lomba dalam untuk membuat perusahaannya semakin lebih baik lagi dengan ciptaan inovasi produk ataupun mengembangkan suatu strategi baru. Maka dari itu suatu perusahaan harus selalu melakukan *research and development* terhadap produknya dan terutama terhadap perkembangan teknologi yang berpengaruh terhadap pasar, apabila perusahaan telat atau tidak mengikuti perkembangan tersebut maka bisnis yang kita jalankan lama kelamaan akan menghilang dan dilupakan oleh pasar.

Ball Pythonesia dalam menjalankan bisnisnya akan bersaing dengan Repzshop dan Reptile Topia Indonesia, tingginya tingkat persaingan ini merupakan tantangan berat bagi Ball Pythonesia karena setiap usahanya memiliki poin kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Repzshop memiliki keunggulan antara lain produk ball python yang dihasilkan merupakan produk terpercaya karena breeder terkenal seperti Kuma Reptiles yang membeli ball python darinya untuk dijadikan indukan maupun dijual kembali di tempatnya, akan tetapi Repzshop sangat kurang dikenal oleh reptil dikarenakan jarang sekali bahkan semenjak penulis mengamati tidak pernah melakukan promosi atau aktif di media sosialnya. Sedangkan Reptile Topia Indonesia memiliki keunggulan berupa merknya sudah dikenal banyak oleh reptil, dan juga sering membuka

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



booth di berbagai mall dalam event pameran hewan reptil, akan tetapi produk ball python yang dihasilkan sangat sedikit dan tidak beragam. Serta Reptile Topia Indonesia dalam morph ball python-nya tidak memiliki beragam umurnya hanya memiliki 1 jenis umur saja.

Oleh karena itu dari kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh Repzshop dan Reptile Topia Indonesia, Ball Pythonesia akan berusaha secara maksimal dalam menghasilkan produk ball python yang berkualitas dan terpercaya, serta memaksimalkan pemanfaatan teknologi dalam internet dan sosial media yang bertujuan untuk membuat nama Ball Pythonesia semakin meluas dikenal oleh reptil.

#### b. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Dengan melihat prospek bisnis di dunia reptil khususnya ball python, terlihat bahwa bisnis ini menggiurkan untuk dijalankan. Tetapi dengan kegiuran tersebut tidak menutup kemungkinan bahwa banyak lagi orang-orang yang memulai bisnis *breeding* ball python tersebut, terlebih dalam kegiatan *breeding* ball python sendiri pun tergolong mudah dan tidak rumit. Oleh karena itu strategi penulis selaku pengusaha dari Ball Pythonesia akan membangun brand image yang baik di mata masyarakat dengan tidak hanya menjual ball python tetapi memiliki hasil produk ball python yang terpercaya, berkualitas, dan banyak ragam jenis morphnya, sehingga menimbulkan kelayalitan pelanggan dalam mencari dan membeli ball python.

#### c. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Produk pengganti atau produk substitusi merupakan ancaman yang sangat serius bagi produk utama yang dihasilkan oleh perusahaan, karena dapat menjadi produk alternatif untuk konsumen. Biasanya produk pengganti muncul karena bisa menyaingi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



produk utama dalam segi harga yang lebih murah, produk pengganti ball python adalah berupa hewan reptil juga yakni gecko. Gecko merupakan hewan satu spesies dengan tokek, gecko merupakan hewan reptil yang bersahabat juga dengan manusia. Gecko juga merupakan hewan reptil yang sangat cocok bagi pemula yang baru saja ingin berkecimpung di dunia reptil, dan terlebih harga gecko lebih murah dibanding ball python.

Maka dari itu Ball Pythonesia memiliki strategi yaitu memberikan value lebih baik dalam ball python yang terpercaya juga pelayanan yang maksimal. Hal tersebut bertujuan agar para konsumen merasa sebanding dengan biaya yang dikeluarkannya terhadap produk utama dan tidak melirik bahkan pindah tempat ke perusahaan lainnya dalam pembelian ball python.

#### d. Daya Tawar Pemasok

Pemasok merupakan suatu elemen penting dalam dunia bisnis, karena apabila tidak ada pemasok maka operasional bisnis tidak dapat dijalankan. Kita sebagai pebisnis harus memiliki minimal lebih dari satu pemasok agar sebagai opsi apabila pemasok utama kehabisan stok dan kita tidak bergantung kepada pemasok utama. Seorang pebisnis harus menjaga hubungan yang baik dengan pemasok agar proses bisnisnya lancar, dan juga pemasok akan memprioritaskan perusahaan kita terlebih dahulu.

Ball Pythonesia memiliki beberapa pemasok penting untuk memenuhi kebutuhan peralatan dan pakan ball python, tentunya pemasok yang dipilih merupakan pemasok yang berada dalam di daerah atau lokasi usahanya yang sama dengan Ball Pythonesia dan memiliki harga yang lebih murah. Untuk peralatan hewan Ball Pythonesia memilih Reptiles Inc yang berlokasi di Sunter Jakarta Utara, sedangkan untuk kebutuhan alat tulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

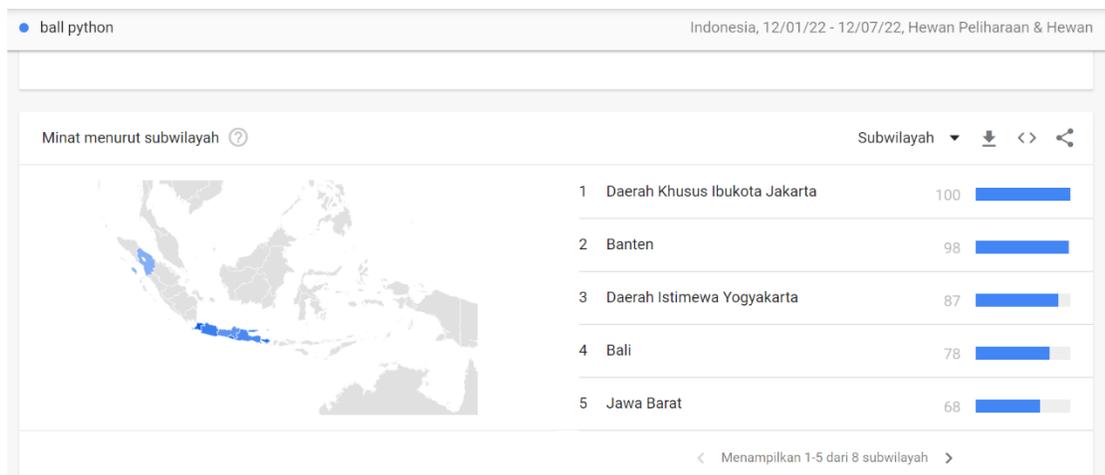


kantor penulis memilih Toko Setia Kawan yang berlokasi di Jakarta Pusat, sedangkan untuk pakan ball python yakni Tikus Mencit Kemayoran yang berlokasi di Kemayoran Jakarta Pusat, dan untuk membeli Ball Python penulis memilih David Suarez Reptiles yang berlokasi di Tangerang. Adapun opsi dari kedua pemasok di atas adalah Java Reptile untuk kebutuhan peralatan yang berlokasi di Kebayoran Lama Jakarta Selatan, dan peternak tikus putih Ilham Prihardiyanto untuk kebutuhan pakan yang berlokasi di Pademangan Jakarta Utara.

### e. Daya Tawar Konsumen

Masyarakat sekarang ini sebagai pelaku konsumen sangat teliti dalam membandingkan harga barang yang akan dibelinya, agar barang yang dibeli sesuai dengan uang yang dikeluarkannya. Ketika masyarakat membeli hasil produk yang ditawarkan dapat mempresentasikan kekuatan besar yang berpengaruh pada intensitas persaingan di suatu industri.

Gambar 3. 3 Jumlah Minat Ball Python



Sumber : <https://trends.google.co.id>



Berdasarkan Gambar 3.3 tersebut menjelaskan bahwa peminat dari ball python

terbesar selama dari bulan Januari – Juli Tahun 2022 adalah Kota Jakarta, yang mendukung kesesuaian lokasi usaha Ball Pythonesia. Terlebih Ball Pythonesia memiliki lokasi usaha di pusat Ibu Kota yakni Jakarta Pusat, dimana kebanyakan para pelaku usaha reptil terutama ball python mayoritas berada di Tangerang.

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

Competitive profile matrix atau CPM menurut Fred R. David dan Forest R. David (2017:236) adalah mengidentifikasi pesaing utama perusahaan dan kekuatan dan kelemahan khususnya dalam kaitannya dengan posisi strategis perusahaan sampel. Bobotnya dan skor tertimbang total dalam CPM dan EFE memiliki arti yang sama.

CPM merupakan alat yang penting dalam manajemen strategis untuk membandingkan suatu perusahaan dengan para pesaing lainnya di industri yang sama, karena di CPM ini akan membandingkan perusahaan dengan mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan dari para pesaing. Berikut adalah poin-poin penting dalam melakukan analisis CPM :

#### a. Critical Success Factors

Faktor ini menjadikan penentu keberhasilan yang diambil setelah analisis mendalam dari lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Di setiap perusahaan memiliki keuntungan dan beberapa kerugian bagi perusahaan dalam lingkungan eksternal maupun internal. Jika ratingnya tinggi menunjukkan bahwa strategi perusahaan telah dilakukan dengan baik dan rating yang lebih rendah menunjukkan strategi perusahaan yang dijalankan belum dapat dikatakan baik.



## b. Rating (Peringkat)

Peringkat dalam Competitive Profile Matrix memperlihatkan respon perusahaan terhadap faktor penentu keberhasilan sebuah usaha, semakin tinggi rating yang didapat memperlihatkan respon yang baik dari perusahaan terhadap Critical Success Factors, dan juga sebaliknya rating rendah menunjukkan respon yang kurang baik. Peringkat dengan kisaran di antara 1,0 – 4,0 dan dapat diterapkan berbagai faktor. Ada beberapa poin penting terkait dengan rating di CPM :

- 1) Peringkat ditetapkan untuk masing-masing faktor yang ada pada perusahaan
- 2) Tanggapan paling rendah akan diwakili oleh 1,0 yang menunjukkan bahwa ini merupakan kelemahan utama dari sebuah perusahaan.
- 3) Tanggapan rata-rata diwakili 2,0 yang menunjukkan bahwa ini merupakan kelemahan dari sebuah perusahaan.
- 4) Tanggapan diatas rata-rata diwakili oleh 3,0 yang menunjukkan adanya kelebihan kecil dari sebuah perusahaan.
- 5) Tanggapan yang menyatakan bahwa sebuah perusahaan adalah unggul diwakili oleh 4,0

## c. Weight (bobot)

Atribut bobot di CPM menunjukkan kepentingan relatif dari faktor kesuksesan di dalam industry perusahaan. Bobot berkisar dari 0,0 (tidak penting) dan 1,0 (penting) jumlah semua bobot yang dihitung atau total dari seluruh faktor yang ada harus sama dengan 1,0 jika total perhitungan bukanlah 1,0 yang berarti ada suatu kesalahan dalam meletakkan bobot di salah satu atau beberapa faktor yang harus diperbaiki.



#### d. Total Weight Score

Jumlah dari semua nilai sama dengan total skor tertimbang, nilai akhir dari total skor tertimbang harus antara rentang 1 (rendah) ke 4 (tinggi). Nilai rata-rata tertimbang untuk CPM matrix adalah 2,5 dimana setiap perusahaan dengan total skor di bawah 2,5 dianggap lemah, sedangkan bila total skor tertimbang yang lebih tinggi 2,5 ini akan dianggap sebagai perusahaan yang kuat. Perbandingan perusahaan dari total CPM adalah perusahaan dengan nilai total skor tertimbang yang paling tinggi dianggap sebagai pemenang di antara para pesaing yang ada. Berikut adalah tabel analisis CPM Ball Pythonesia:

**Tabel 3. 2 Competitive Profile Matrix (CPM) Ball Pythonesia**

Critical Success Factor	Weight	Ball Pythonesia		Repzshop		Reptile Topia Indonesia	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Kualitas produk	0,19	3	0,57	4	0,76	3	0,57
Kebersihan tempat usaha	0,18	3	0,54	3	0,54	3	0,54
Promosi yang unik	0,16	3	0,48	2	0,32	4	0,64
Pelayanan	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Harga yang kompetitif	0,13	3	0,39	4	0,52	2	0,26
Variasi produk	0,11	2	0,22	4	0,44	2	0,22
Lokasi usaha	0,10	3	0,3	2	0,2	2	0,2
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2,89</b>		<b>3,17</b>		<b>2,82</b>

Sumber : Ball Pythonesia

Keterangan :

- Weight* (bobot) yang paling tinggi merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan jalannya usaha
- Total dari *weight* (bobot) secara keseluruhan adalah 1 (satu)
- Rating* (peringkat) yang diberikan mengacu kepada kekuatan dan kelemahan, yaitu: 4 = *major strength*, 3 = *minor strength*, 2 = *minor weakness*, 1 = *major weakness*

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.



- d. Total dari masing-masing perusahaan merupakan hasil perkalian dari *rating* (peringkat) dengan *score* (nilai), (*rating* x *score*).

Berdasarkan pada Tabel 3.2 menunjukkan bahwa Ball Pythonesia berada di posisi ke-2 (dua) di antara para pesaingnya yakni Repzshop berada di posisi ke-1 (satu) dengan total tertinggi, dan Reptile Topia Indonesia berada di posisi ke-3 (tiga) dengan total terendah. Angka yang tertera pada tabel CPM di atas merupakan penjelasan tentang kelebihan dan kelemahan dari masing-masing perusahaan pada faktor yang ada. Adapun penjelasan mengenai faktor-faktor dari Ball Pythonesia tersebut sebagai berikut :

### 1) Kualitas Produk

Ball Pythonesia direncanakan untuk menghasilkan produk ball python yang berkualitas tentunya kesehatan tersebut diukur dari terbebas dari penyakit flu dan kutu, memiliki identitas data setiap indukan dan peranakan ball pythonnya. Dengan menjaga kekonsistenan dalam hal perawatan ball python tersebut dengan secara optimal maka akan mewujudkan citra merk Ball Pythonesia yang menghasilkan produk ball python yang berkualitas dan terpercaya. Dengan melihat contoh dari Repzshop yang produk ball pythonnya kebanyakan dibeli oleh para pengusaha reptil lainnya, hal tersebut merupakan tanda kesuksesan Repzshop dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan terpercaya.

### 2) Kebersihan Tempat Usaha

Faktor kebersihan merupakan penunjang dari kualitas produk, apabila lingkungan tidak bersih maka akan berdampak kepada hasil produk yang tidak unggul. Ball Pythonesia akan melakukan controlling

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.



dan actuating dalam menjaga area sekitar kandang dan di dalam kandang ball python. Dengan cara selalu mengecek apakah ada serangga seperti semut yang dapat masuk ke kandang dengan memberi kapur barus di setiap kaki rangkaian rak kandang, dan dengan cepat mengganti alas kandang apabila ball python mengeluarkan kotoran.

### 3) Promosi yang Unik dan Efektif

Ball Pythonesia akan menghadirkan promosi secara berkala dan tentunya dengan penawaran yang menggiurkan, dikarenakan promosi yang unik dan efektif akan memicu keminatan konsumen untuk melihat *platform* dan sosial media atau bahkan membeli langsung produk yang ditawarkan. Dengan melihat contoh yang disajikan di sosial media Reptile Topia Indonesia, Ball Pythonesia akan meniru dan melakukan inovasi terhadap promosi unik tersebut.

### 4) Pelayanan yang Prima

Sebagai start-up Ball Pythonesia akan memberikan pelayanan secara prima, hal tersebut dilakukan agar mewujudkan citra merk tersendiri. Ball Pythonesia akan melayani konsumen dengan cara memberikan respon dengan cepat dan tentunya memberikan jawaban yang jelas dan tepat. Memberikan respon dalam hal konsumen menanyakan suatu produk seperti cara perawatan dan penanganannya, Ball Pythonesia akan memberikan jawaban secara detail dan tentunya tidak meminta imbalan atau membatasi jawaban.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



## 5) Harga yang Kompetitif

Harga yang ditawarkan oleh Ball Pythonesia tentunya akan menarik pelanggan, dikarenakan harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan para breeder lainnya. Harga dari ball python sendiri tidak memiliki patokan atau harga paten di pasarnya, harga ball python akan ditentukan sendiri oleh para breedernya masing-masing.

## 6) Variasi Produk

Sebagai penulis dan calon pengusaha dari Ball Pythonesia, penulis merencanakan dari sebelum usahanya berdiri untuk melakukan pembelian ball python yang morphnya masih belum dimiliki untuk dijadikan indukan. Hal tersebut bertujuan agar ketika perusahaan sudah berjalan maka Ball Pythonesia sudah memiliki banyak ragam morph ball python untuk dijual dan dijadikan indukan kembali.

## 7) Lokasi Usaha

Ball Pythonesia berlokasi di pusat Ibu Kota Indonesia yakni Jakarta Pusat, dimana para pesaing lainnya seperti Repzshop dan Reptile Topia Indonesia berada di Tangerang. Pameran hewan reptil sering diadakan di kota Jakarta seperti di MOI, Artha Gading, Emporium, dan mall lainnya yang berada di Jakarta, dengan hal tersebut menunjukkan bahwa pendirian dari tempat usaha Ball Pythonesia sendiri berada di posisi yang menguntungkan dibandingkan dengan lokasi usaha di Tangerang.

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)

Analisis SWOT merupakan analisis untuk mengukur berbagai macam kekuatan-kekuatan dan kelemahankelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki UKM percetakan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi. Analisis SWOT membandingkan faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari kekuatan (strengths) dan kelemahan (weakness), sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang (opportunities) dan ancaman (threats) (Kristanto, 2017).

Berikut merupakan analisis SWOT dari Ball Pythonesia:

#### a. Strengths (Kekuatan)

- 1) Memiliki harga yang ditawarkan lebih murah dari pesaing
- 2) Pelayanan konsultasi perawatan dan pemeliharaan secara gratis dan lebih prima serta responsif
- 3) Memiliki *morph* yang lebih banyak ragamnya
- 4) Melakukan pengecekan kesehatan hewan secara rutin
- 5) Tersedia di berbagai *platform*

#### b. Weakness (Kelemahan)

- 1) Merk yang belum dikenal luas oleh masyarakat
- 2) Belum memiliki jaringan yang luas
- 3) Media promosi yang kurang lengkap

#### c. Opportunities (Peluang)

- 1) Tren dunia reptil yang semakin ramai
- 2) Semakin canggihnya teknologi dan informasi
- 3) Permintaan akan ball python diprediksi akan semakin meningkat

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.



**d. Threat (Ancaman)**

- 1) Para pesaing terdahulu memiliki reputasi dan pengalaman yang baik
- 2) Masyarakat yang kontra dan minim pengetahuan tentang hewan hasil *captive breed*

**Tabel 3. 3 SWOT Matrix Ball Pythonesia**

<b>SWOT MATRIX</b>	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)	
		1. Memiliki harga yang ditawarkan lebih murah dari pesaing (S1)	1. Merk yang belum dikenal luas oleh masyarakat (W1)
		2. Pelayanan konsultasi perawatan dan pemeliharaan secara gratis dan lebih prima serta responsif (S2)	2. Belum memiliki jaringan yang luas (W2)
		3. Memiliki morph yang lebih banyak ragamnya (S3)	3. Media promosi yang kurang lengkap (W3)
		4. Melakukan pengecekan kesehatan hewan secara rutin (S4)	
		5. Tersedia di berbagai platform (S5)	
Opportunities (Peluang)	S-O Strategies	W-O Strategies	
1. Tren dunia reptil yang semakin ramai (O1)	1. Menjaga konsistensi dalam hal pemeliharaan dan perawatan untuk meningkatkan kualitas BP (S1, S3, S4, O1, O3)	1. Membuka booth di berbagai pameran reptil (W1, W2, O1, O3)	
2. Semakin canggihnya teknologi dan informasi (O2)	2. Mempelajari kawin silang agar memperbanyak jenis morph yang unggul dan menarik (S3, O1, O2, O3)	2. Melakukan promosi dengan jasa influencer (W1, W2, O1, O2, O3)	
3. Permintaan akan ball python yang semakin meningkat (O3)		3. Membuat konten di berbagai akun sosmed untuk pemasaran (W1, W2, W3, O1, O2, O3)	
Threats (Ancaman)	S-T Strategies	W-T Strategies	
1. Para pesaing terdahulu memiliki reputasi dan pengalaman yang baik (T1)	1. Melakukan perbandingan untuk penentuan harga yang kompetitif dengan para pesaing (S1, S3, S5, T1)	1. Menjalin hubungan dan memperluas koneksi dengan breeder lainnya untuk bertukar ilmu (W1, W2, T1)	
2. Masyarakat yang kontra dan minim pengetahuan tentang hewan hasil <i>captive breed</i> (T2)	2. Membuat konten edukasi dan fakta tentang hewan reptil terutama BP di berbagai platform (S5, T2)		

Sumber : Ball Pythonesia

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 IBKKG.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Berdasarkan pada Tabel 3.3 yang membahas tentang SWOT Matrix dari Ball Pythonesia, berikut di bawah ini merupakan penjabaran secara detail tentang strategi yang direncanakan oleh Ball Pythonesia:

### 1) Strategi SO

Menjaga konsistensi dalam hal pemeliharaan dan perawatan untuk meningkatkan kualitas ball python, bertujuan agar produk yang dihasilkan memiliki hasil yang optimal agar layak dan mampu bersaing dalam hal penjualan ball python. Untuk menjaga kesehatan tersebut Ball Pythonesia akan selalu menjaga kebersihan di sekitar area kandang, menggunakan spray obat anti kutu pada tubuh ball python, dan melakukan pengecekan rutin indukan ball python di dokter spesialis hewan yakni *Pet Care* yang berlokasi di JL. Ampera Raya, Jakarta Selatan. (S1, S3, S4, O1, O3)

Mempelajari kawin silang antar indukan ball python agar memperbanyak jenis morph yang langka dan menarik, bertujuan agar Ball Pythonesia memiliki banyak jenis morph yang eksklusif untuk menarik perhatian konsumen dan menyediakan banyak opsional bagi para calon konsumen untuk membeli ball python. Untuk mengetahui ilmu tersebut, penulis dapat mempelajarinya di web Morph Market, di web tersebut berisi tentang dunia dari ball python meliputi cara mencetak morph. (S1, O1, O2, O3)

### 2) Strategi WO

Membuka booth di berbagai pameran reptil, bertujuan agar memperkenalkan produk Ball Pythonesia sekaligus menambah relasi dan koneksi dengan sesama pengusaha reptil terutama ball python. Dan juga dengan mengikuti pameran tersebut Ball Pythonesia berharap akan mendapat rekanan bisnis baik supplier atau pemasok,

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.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



serta mendapatkan pelajaran dan pengalaman dari tenant-tenant yang mengikuti pameran tersebut. (W1, W2, O1, O3)

### 3) Strategi ST

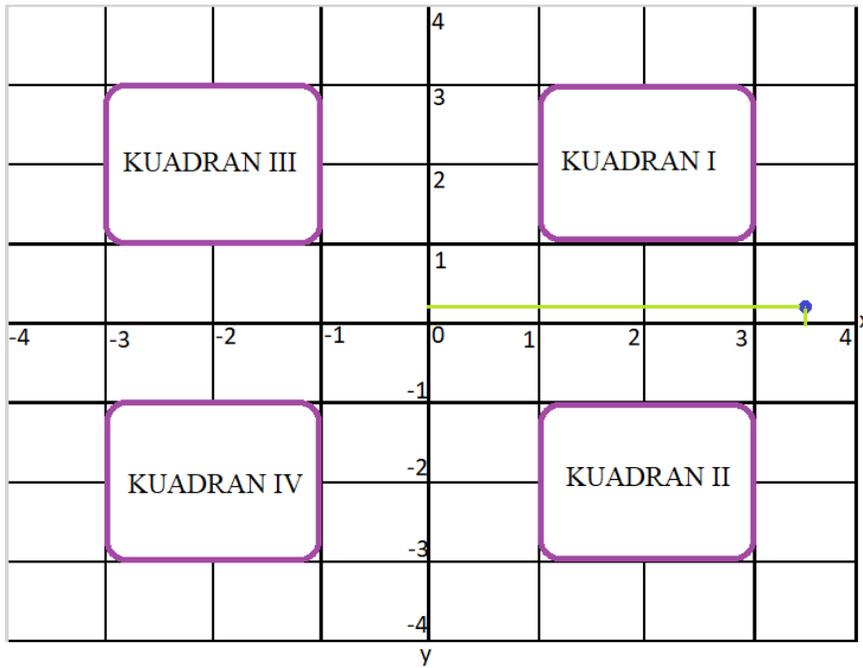
Melakukan perbandingan untuk penentuan harga yang kompetitif dengan para pesaing agar Ball Pythonesia menawarkan harga yang sesuai atau relatif lebih murah dengan kualitas produk yang sama, karena harga dari ball python berubah-ubah dan tidak memiliki patokan atau tolak ukur yang paten. (S1, S3, S5, T1)

Membuat konten edukasi dan fakta tentang hewan reptil terutama ball python di berbagai platform bertujuan untuk memberitahukan informasi penting terkait ball python adalah hewan yang sangat aman dipelihara dan legal untuk diperjual belikan sesuai landasan hukum yang berlaku. (S5, T2)

### 4) Strategi WT

Menjalin hubungan dan memperluas koneksi dengan para breeder lainnya untuk bertukar ilmu, baik dalam hal breeding, perawatan, dan cara meningkatkan penjualan. (W1, W2, T1).

Gambar 3. 4 SWOT Kuadran Ball Pythonesia



Sumber : Ball Pythonesia

Berdasarkan hasil data dari kuesioner yang telah diolah menjadi Gambar 3.4 di atas tentang SWOT Kuadran, titik X mendapatkan poin sebesar 3,55 sedangkan titik Y mendapatkan poin sebesar 0,37. Dari kedua poin tersebut penulis menyimpulkan bahwa hasil analisis SWOT Kuadran Ball Pythonesia berada pada posisi Kuadran 1, posisi tersebut sangat menguntungkan bagi perusahaan. Strategi yang harus diambil oleh perusahaan yakni mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

©

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

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

