

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Penting bagi seorang pengusaha untuk memiliki analisis pasar dari bisnis yang digelutinya. Karena keunikan dalam suatu industri itu berbeda-beda, *Exopets* harus memiliki pondasi yang kokoh tentang suatu trend yang bisa memastikan bahwa bisnis ini akan tetap berjalan. Pesaing juga bisa menjadi faktor pendukung dari kemajuan bisnis yang kita jalani apabila memiliki pengetahuan tentang besarnya peluang, kelebihan dan kekurangan dari produk kita dan juga ancama pesaing dan situasi eksternal di dalam ruang lingkup usaha. Strategi akan dibuat berdasarkan pengetahuan yang pemilik usaha miliki dari awal membuat usahanya.

3.1 Trend dan Pertumbuhan Industri

Trend adalah segala sesuatu yang menjadi bahan perbincangan orang-orang, sesuatu yang sering digunakan ataupun suatu hal yang sering dimanfaatkan. Trend itu sendiri bisa menjadi dorongan untuk bisnis-bisnis baru dengan cara mendorong peminat baru untuk mencoba memelihara binatang exotic ini. Berikut merupakan trend dari binatang-binatang yang akan dijual oleh pemilik usaha;





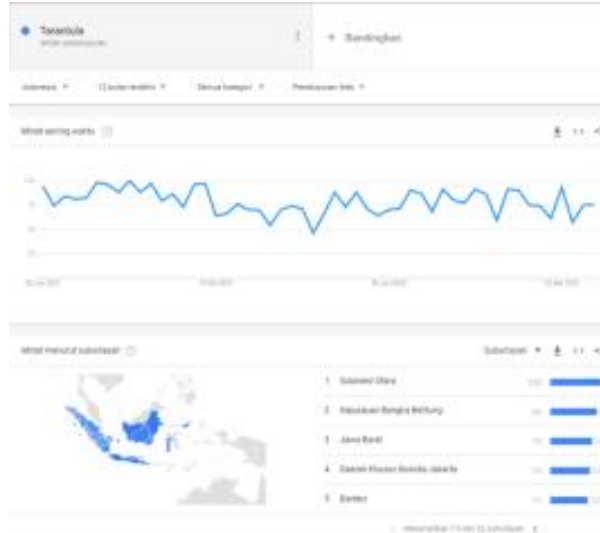
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

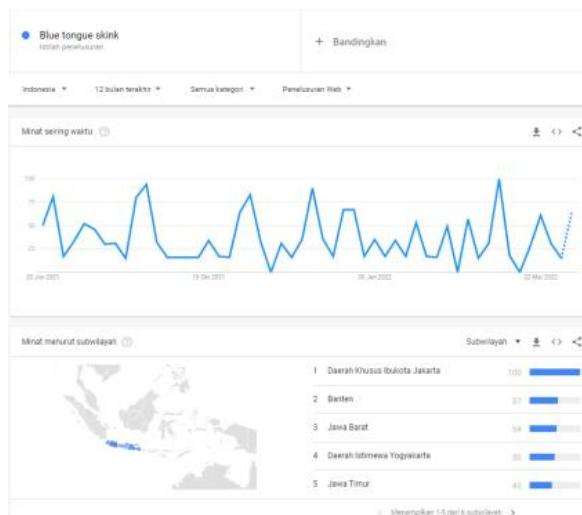
Gambar 3.1 Trend dari Tarantula



Sumber : Google Trends

Dapat Dilihat pada gambar Trend dari tarantula bahwa di jakarta memiliki permintaan yang cukup tinggi. Kita juga bisa memperbesar jangkauan usaha untuk tarantula ke pulau lain seperti sumatra dan kalimantan.

Gambar 3.2 Trend dari Blue Tongue Skink

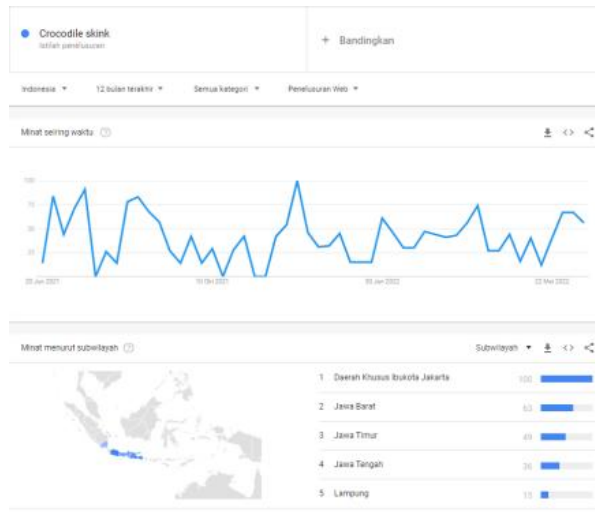


Sumber : Google Trends

Untuk trend dari Blue Tongue Skink lebih terarah kepada pulau jawa.



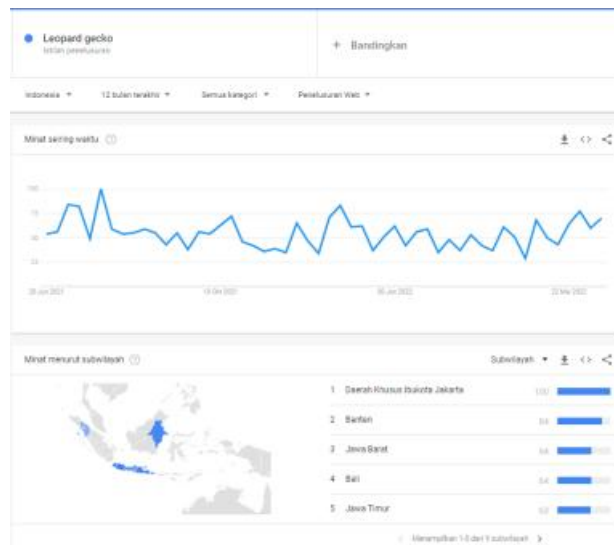
Gambar 3.3 Trend dari Crocodile Skink



Sumber : Google Trends

Sama dengan Blue Tongue Skink, yang lebih terarah kepada pulau jawa.

Gambar 3.4 Trend dari Leopard Gecko



Sumber : Google Trends

Leopard Gecko juga terarah kepada pulau Jawa, tetapi leopard gecko juga diminati pada kalimantan.

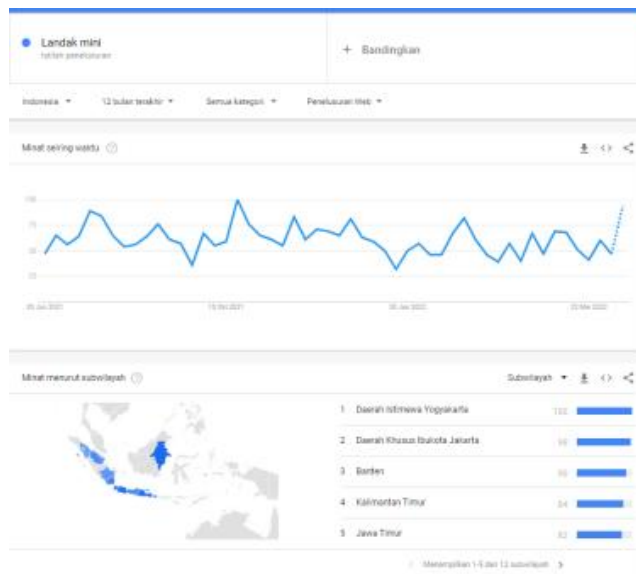
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Gambar 3.5 Trend dari Landak Mini



Sumber : Google Trends

Berdasarkan gambar diatas, Landak Mini diminati di pulau jawa, sumatra, dan juga kalimantan.

3.2 Analisis Pesaing

Persaingan dalam suatu bisnis adalah hal yang wajar. Tanpa adanya persaingan, bisnis yang sekarang ada tidak akan bertumbuh dengan pesat dan memiliki kualitas tinggi. Dengan adanya pesaing, pebisnis harus menggunakan keahliannya untuk mengelola usahanya dengan baik agar bisa mendapatkan tempat di pasar.

Maka dari itu, penting bagi suatu usaha untuk memiliki analisis terhadap pesaing yang akan menjadi lawan dari bisnis kita. Dengan adanya analisis ini, kita dapat mengetahui kelebihan dan kelemahan dari pesaing bisnis. Bukan hanya itu, analisis ini juga bisa membuat perbandingan antara jenis barang, harga, cara mendistribusikan barang, promosi yang dilakukan pesaing, dan fasilitas apa saja yang diberikan kepada customer.

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





Tabel 3.1 Identifikasi Keunggulan dan Kelemahan Pesaing

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
<i>Exopets</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Harga yang lebih terjangkau • Lokasi tempat penjualan mudah didatangi • Lebih menguasai secara online • Kualitas pelayanan yang Baik 	<ul style="list-style-type: none"> • Nama tokonya belum besar • Variasi Binatang yang masih sedikit
Savera Reptiles	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki varian produk yang lebih banyak • Nama yang lebih besar 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurang menguasai media social • Pelayanan online yang kurang ramah
Indoexoticpets	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki Nama yang lebih besar • Variasi Binatang yang banyak 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelayanan online yang kurang ramah • Harga yang terlalu tinggi

Sumber : Hasil Observasi *Exopets*

3.3 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL memberikan suatu pandangan yang baru bagi suatu bisnis melalui jendela politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Analisis ini adalah suatu keharusan yang wajib untuk dilakukan oleh seorang pengusaha. Dari analisis yang dilakukan ini, pengusaha akan mendapatkan gambaran tentang bagaimana sebuah usaha mengantisipasi lingkungan eksternal yang tidak bisa dikendalikan.

Berikut merupakan analisis PESTEL dari *Exopets* :

A. Politik

Faktor politik dalam analisis PESTEL adalah bagaimana pemerintah mengelola aturan dan larangan dari beberapa komoditas yang dapat mempengaruhi

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.



industri-industri yang terkait. Kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah dapat mencakup antara lain ketentuan pajak, aturan fiskal, dan keterbatasan bahan baku.

Faktor politik akan berpengaruh kepada bisnis *Exopets* apabila binatang yang ada di dalam list diatas menjadi salah satu spesies yang langka dan tiba-tiba tidak boleh diperjualbelikan. Maka dari itu sekarang sudah mulai banyak orang membudidayakan binatang-binatang ini dan hasilnya kemungkinan untuk faktor politik mempengaruhi bisnis ini sangat kecil.

B. Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi Indonesia mencapai angka 5,01% pada kuartal I 2022. Angka ini lebih besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu 3,69%. Hal ini disebabkan karena mulai pulihnya kondisi ekonomi setelah pandemi COVID-19. Adapun angka 5,01% ini dibagi menjadi beberapa bagian yaitu, 1,06% pada industri pengolahan, 0,75% pada perdagangan, 0,57% pada pergudangan dan transportasi, 0,49% pada konstruksi, dan lainnya pada 2,14%.

Berdasarkan data diatas, dapat dikatakan bahwa roda penggerak ekonomi Indonesia sudah mulai kembali kepada saat pra-COVID19. Faktor ekonomi memiliki dampak yang besar bagi seluruh bisnis yang berhubungan dengan hobi. Tetapi karena sekarang ekonomi di Indonesia sudah mulai stabil, maka dapat disimpulkan bahwa faktor ekonomi merupakan sektor yang cukup mempengaruhi bisnis hobby ini.

C. Sosial

Sosial dan budaya pada suatu negara bisa menjadi suatu faktor yang mempengaruhi berjalannya bisnis. Tren merupakan salah satu hal yang bisa mendorong suatu bisnis yang bisa membentuk pola penjualan produk maupun jasa yang diberikan oleh suatu usaha. Budaya ini akan berubah-ubah seiring berjalannya waktu dan masyarakat akan dipengaruhi oleh budaya tersebut.



Tren bisa menjadi roda penggerak dari bisnis *Exopets*. Event-event di tempat publik akan menciptakan rasa ingin masyarakat untuk mencoba memelihara binatang eksotis yang tersedia di pasaran. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor sosial akan membawa dampak baik terhadap bisnis *Exopets*.

D. Teknologi

Teknologi adalah suatu hal yang akan terus berkembang seiring berjalannya waktu. Teknologi akan mempermudah pekerjaan dari banyak jenis usaha. Implikasinya seperti efisiensi dari produksi barang dan juga jenis barang yang dihasilkan lebih banyak dan juga beragam. Selain itu juga ada keuntungannya untuk bagian keuangan seperti pembuatan pajak, tagihan dan juga data inventaris dari suatu usaha.

Pembuatan secara online juga sangat bergantung kepada teknologi. Maka dari itu penting bagi usaha di tahun 2022 sudah harus setidaknya memiliki keahlian untuk menjalankan usahanya secara online ataupun hybrid untuk tetap menjadi relevan di masa depan. Khususnya pada bisnis *Exopets*, marketing yang akan dilakukan berbasis online dan juga hybrid. Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa teknologi berdampak positif untuk bisnis ini.

E. Enviroment (Lingkungan)

Lingkungan memiliki dampak yang signifikan yang bisa dikorelasikan dengan produk, jasa, pasar, dan pelanggan. Pada perspektif pembeli, mereka akan memilih tempat yang paling mudah dijangkau dan juga paling dekat. Hal ini akan memberikan efek kepada pelanggan mana saja yang paling bisa dijangkau oleh pebisnis. Lokasi dari usaha akan sangat menentukan bagaimana bisnis berjalan dan dari sinilah mengapa *Exopets* memilih Kelapa Gading, karena mudah dijangkau dan berada diantara beberapa tempat yang cukup ramai penduduk.

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.



F. Legal (hukum)

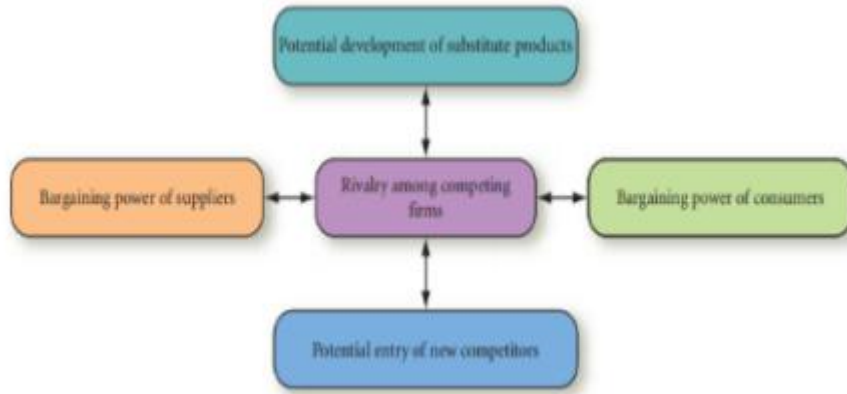
Ⓒ Tidak bisa dipungkiri bahwa hukum adalah suatu hal yang wajib untuk diikuti oleh seorang pebisnis. Peraturan yang harus dipatuhi antara lain adalah harus adanya surat izin mendirikan usaha, NPWP pemiliki usaha, dan surat lainnya.

Hal yang bisa memberikan dampak kepada bisnis *Exopets* untuk masalah hukum adalah apabila terjadi restriksi dari jenis binatang apa saja yang tidak boleh dijual. Tetapi karena semakin maraknya budidaya binatang yang dijual oleh *Exopets*, maka semakin sedikit kemungkinan apabila sistem restriksi ini akan diimplementasikan.

3.4 Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Pesaing model Porter

Pesaing adalah perusahaan atau pemilik usaha lainnya yang menjual produk yang mirip atau sama dengan produk yang kita tawarkan. Analisis pesaing ini dibutuhkan agar penyusunan strategi untuk mengetahui keberadaan bisnis dalam pasar. Metode yang *Exopets* gunakan sekarang adalah metode Porter's Five-Forces Model. Menurut Fred R. David (2017:229) Porter's Five-Forces Model adalah pendekatan yang digunakan secara luas dan kompetitif yang memiliki fungsi sebagai pengembangan strategi dalam banyak industri. Menurut Porter, persaingan didalam suatu industri dapat dilihat dari 5 sisi, yaitu :

Gambar 3.6 Porter's Five-Forces Model



Sumber : Fred R.David & Forest R.David, *Strategic Management* (2017:229)

Berikut ini adalah analisis *Porter's Five-Forces Model*:

1. Persaingan antar perusahaan yang bersaing di industri yang sama

Persaingan merupakan suatu hal yang wajar dalam melakukan suatu usaha.

Persaingan antar bisnis yang memiliki jenis usaha yang sama akan meningkatkan tingkat dan kualitas dari produk, dikarenakan adanya tuntutan secara external dan kompetisi dari kedua bisnis. Agar bisnis yang dijalankan memiliki keunggulan kompetitif terhadap bisnis saingannya, seorang pengusaha harus memiliki keunggulan kompetitif yang lebih tinggi dan tidak dimiliki oleh pesaing. Pastinya setelah bisnis yang dimiliki berkembang, pesaing lain akan mulai bermunculan sehingga intensitas dari kompetisi juga akan meningkat.

Pesaing yang ada sekarang untuk bisnis *Exopets* cenderung rendah dikarenakan hanya ada 2 toko yang cukup terkenal, yaitu Savera Reptiles dan Indoexoticpets namun kualitas service yang ditawarkan menurut *Exopets* cukup rendah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Exopets* akan memberikan service yang lebih baik daripada pesaingnya.

2. Daya tawar dari pembeli

Customer akan selalu mencari barang yang paling memiliki value dari uang yang mereka keluarkan. Daya tawar pembeli akan mempengaruhi segala jenis bisnis



karena pada dasarnya bisnis adalah cara bertukar barang. Hal-hal yang akan mempengaruhi daya tawar pembeli sebagai berikut :

- a) Apabila pembeli memilih merk atau produk substitusi lain
- b) Jika barang yang dipilih secara khusus penting bagi pembeli
- c) Jika seseorang memutuskan kapan dan barang apa yang dibelinya
- d) Apabila customer memiliki informasi produk seperti harga pasaran dan harga yang ditawarkan penjual

Pada bisnis *Exopets*, customer memiliki daya tawar yang tinggi dikarenakan pembeli sudah harus memiliki general idea dari produk yang ingin dibelinya dan cara merawat produk yang dibelinya tersebut. Setelah itu tergantung dari toko yang memberikan tawaran kepada customer yang ingin membeli produknya.

3. Daya tawar dari pemasok

Pemasok dalam suatu bisnis akan menjadi salah satu kunci untuk berjalannya suatu bisnis. Semakin banyaknya pemasok, maka semakin banyak juga produk yang ditawarkan dan semakin besar juga usaha yang dijalankan.

Pada usaha *Exopets*, produk yang dijual adalah anakan dari induk yang sudah dibeli terlebih dahulu. Mengetahui hal tersebut, *Exopets* hanya memerlukan pemasok ketika ingin menambahkan variasi dari binatang yang dijualnya. Apabila masih pada tahap awal pembukaan usaha, maka *Exopets* belum membutuhkan pemasok yang tetap melainkan hanya memerlukan indukan yang bisa dibeli secara online maupun offline.

4. Ancaman dari pesaing baru yang memasuki industri yang sama

Pesaing baru dalam suatu industri yang sama merupakan hal yang sudah biasa. Apabila seseorang melihat adanya peluang dari melakukan bisnis tersebut, sudah sewajarnya apabila orang tersebut akan melakukan usaha yang mirip ataupun sama.



Ancaman dari pesaing baru dalam bisnis binatang ini dapat dikatakan masih rendah dikarenakan orang yang memiliki interest dalam menjual binatang-binatang eksotis masih rendah dan baru hanya ingin mencoba memelihara saja khususnya di Indonesia.

5. Ancaman dari produk pengganti

Produk pengganti atau substitusi adalah barang yang bisa menggantikan produk yang ada sekarang dan digantikan dengan barang yang serupa namun tak sama dengan harga yang kemungkinan lebih kompetitif dan kualitas yang lebih baik.

Di dalam bisnis *Exopets*, produk substitusinya adalah mamalia lain seperti kucing, anjing ataupun hewan pengerat seperti kelinci dan hamster. Tetapi setiap binatang memiliki keunikan masing-masing yang sebenarnya tidak bisa digantikan dan apabila seorang customer benar-benar menginginkan binatang seperti reptil, maka tidak akan ada produk substitusinya.

3.5 Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses

Menurut Fred R. David (2017:236) Matriks profil persaingan dapat digunakan untuk memberikan klasifikasi dari pesaing serta kelemahan dan kelebihan dari pesaing tentang posisi dari perusahaan tersebut. Analisis ini akan membantu perusahaan mengidentifikasi aspek-aspek yang akan menjadi target berdasarkan kelemahan dan kelebihan perusahaan yang dibandingkan dengan bisnis lain. Berikut merupakan analisis dari *Exopets* :



Tabel 3.2 Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Weight	Exopets		Savera Reptiles		IndoexoticPets	
		Rating	Nilai	Rating	Nilai	Rating	Nilai
Harga	0.3	4	1,2	3	0.9	1	0.3
Merk	0.25	2	0.5	4	1	3	0.75
Kualitas	0.25	4	1	2	0.5	4	1
Stok Barang	0.1	1	0.1	4	0.4	3	0.3
Customer Service	0.1	4	0.4	1	0,1	2	0.2
Total	1		3.2		2,9		2,55

Disini Exopetas memiliki harga dan kualitas yang tinggi dikarenakan binatang yang sedikit dan mudah untuk dikontrol dan juga kualitas *service* yang tinggi sebagai keunggulan *Exopets*.

3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

SWOT adalah suatu identitas dari berbagai faktor yang secara sistematis digunakan untuk menjabarkan strategi pelayanan. Berikut adalah analisis SWOT

Exopets:

1. Strengths (Kekuatan)
 - a) Harga yang bersaing
 - b) Kualitas yang terkontrol
 - c) Sistem pelayanan yang baik

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



2. Weakness (Kelemahan)
 - a) Merk yang belum dikenal
 - b) Stock binatang yang lebih sedikit

3. Opportunity (Kesempatan)
 - a) Bertumbuhnya antusias masyarakat terhadap binatang eksotis
 - b) Semakin maraknya pameran binatang di mal-mal besar yang dapat memberikan exposure terhadap binatang eksotis

4. Threats (Ancaman)
 - a) Pelarangan penjualan binatang secara bebas

Empat tipe Strategi yang berguna untuk menjadi alat pencocokkan adalah :

1. Strategi kekuatan-peluang (SO) menggunakan kekuatan internal dengan cara memakai kesempatan eksternal untuk meraih keuntungan.
2. Strategi kelemahan-peluang (WO) memperbaiki permasalahan internal dengan cara menggunakan kesempatan eksternal dan mendapatkan keuntungan.
3. Strategi kekuatan-ancaman (ST) menggunakan kekuatan internal untuk melawan ancaman eksternal.
4. Strategi kelemahan-ancaman (WT) cara yang digunakan secara defensif untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari dari ancaman eksternal



Tabel 3.3 Matrix SWOT *Exopets*

Eksternal	Internal	Strength (S)	Weakness (W)
		1. Harga yang bersaing 2. Kualitas yang terkontrol 3. Sistem pelayanan yang baik	1. Merk yang belum dikenal 2. Stok binatang yang lebih sedikit
Opportunity (O)		Strategi SO	Strategi WO
1. Bertumbuhnya antusias masyarakat terhadap binatang eksotis 2. Semakin maraknya pameran binatang di mal-mal besar yang dapat memberikan <i>exposure</i> terhadap binatang eksotis		1. Melakukan posting rutin pada forum-forum online di Facebk, kaskus, dll. (S1,S2,S3,O1)	1. Menghadiri pameran-pameran besar seperti Planimals dan juga Indonesiapetshow. (W1, O2)
Threat (T)		Strategi ST	Strategi WT
1. Pelarangan penjualan binatang secara bebas		1. Tetap melakukan <i>quality control</i> terhadap produk, untuk menunggu regulasi berpihak kepada pebisnis (S2, T1)	1. Melihat kondisi apabila memungkinkan untuk menjual kembali. Apabila tidak boleh, usaha akan tetap berjalan untuk meningkatkan stock tanpat dijual terlebih dahulu. (W2, T1)

Sumber : Hasil Observasi *Exopets*

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