# **BAB III**

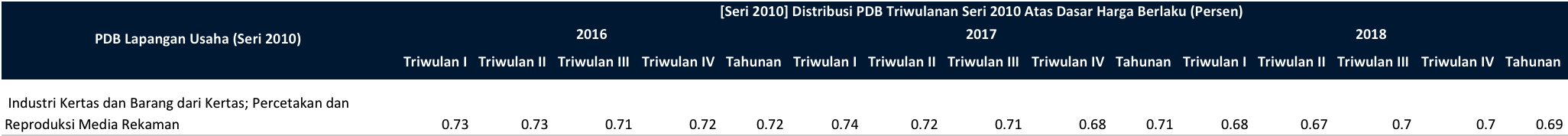
**ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING**

1. **Trend dan Pertumbuhan Industri**

Salah satu cara untuk melihat suatu industri menarik atau tidak adalah dengan melihat PDB yang dihasilkan setiap tahunnya. Cardstory menjalankan bisnisnya di daerah Jakarta oleh sebab itu data yang akan digunakan adalah data PDRB daerah DKI Jakarta. Data untuk PDRB DKI Jakarta menurut Lapangan Usaha DKI Jakarta dapat dilihat di tabel berikut :

**Tabel 3.1**

**Distribusi Persentase PDRB Triwulanan Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha Tahun 2016-2018 (Persen)**



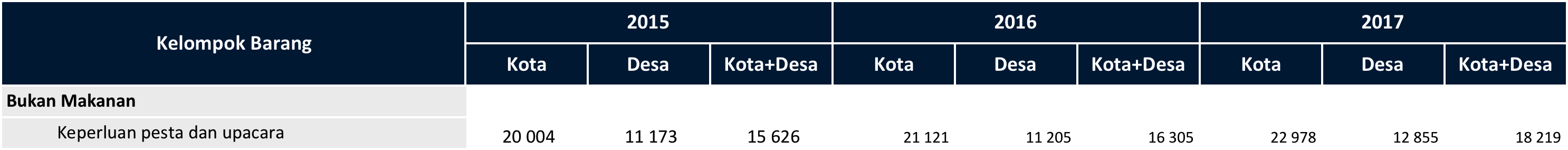
*Sumber:* *<https://www.bps.go.id/dynamictable/2015/05/06/828/-seri-2010-distribusi-pdb-triwulanan-atas-dasar-harga-berlaku-menurut-lapangan-usaha-persen-2014-2017.html>*

Dalam berbisnis seseorang harus dapat menganalisis tren dan pertumbuhan industri terkait untuk melihat kelayakan suatu bisnis. *Cardstory* adalah bisnis yang bergerak di bidang industri percetakan dan desain yang bergerak sesuai permintaan konsumen. Belakangan ini, dikarenakan teknologi yang semakin maju, tren penggunaan sosial media sebagai sarana komunikasi, dan juga trend belanja online yang mana menciptakan banyak *e-commerce* atau pasar belanja online dari banyak bidang, termasuk *e-commerce* untuk kebutuhan pernikahan atau acara, salah satunya Bridestory dan Weddingku.

Bridestory dan Weddingku ialah sebuah *platform* yang berisi banyak toko yang menawarkan segala persiapan pernikahan mulai dari *Venue*, *Catering*, Dekorasi, Undangan, *Souvenir*, dan lain-lain. Munculnya *platform* seperti Bridestory dan Weddingku selain memudahkan calon konsumen untuk memilih vendor, juga membuka peluang bagi para vendor untuk menjangkau calon konsumen yang jauh dan lebih luas, bahkan dapat menjangkau calon konsumen yang berada di luar negri maupun pelosok dalam negri.

**Tabel 3.2**

**Rata-Rata Pengeluaran per Kapita Menurut Kelompok Barang (Rupiah), 2015-2017**



Sumber: *https://www.bps.go.id/statictable/2014/12/18/966/rata-rata-pengeluaran-per-kapita-sebulan-menurut-kelompok-barang-rupiah-2013-2017.html*

Pada data di atas dapat dilihat bahwa pengeluaran untuk keperluan pesta dan upacara terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini membuktikan bahwa industri ini masih memiliki daya tarik sehingga memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang.

1. **Analisis Pesaing**

Waktu berjalan sangat cepat dan banyak sekali perubahan yang terjadi pada lingkungan, pasar, gaya hidup, teknologi, dan ekonomi. Kreativitas dan inovasi harus tetap dipertahankan agar bisnis dapat bertahan lama di pasar serta dapat mengungguli pesaing-pesaing yang ada. Keberhasilan suatu bisnis terjadi jika perusahaan mampu membaca dan menganalisis kekurangan dan kelebihan pesaing sebagai acuan untuk dapat menentukan strategi apa yang akan dilakukan untuk memenangkan persaingan di industrinya. Perusahaan membutuhkan data dan informasi dari para pesaing yang terdekat yang ada di sekitar tempat usaha itu berdiri. Hal ini dilakukan untuk dapat menentukan strategi pemasaran yang akan diterapkan perusahaan agar efektif dan efisien. Data ini bersumber dari harga, promosi, dan saluran distribusi dari pesaing. Hal ini dilakukan untuk melihat apa kekurangan pesaing agar dapat kita atasi dan apa kelebihan pesaing yang dapat kita contoh. Untuk mengetahui data dan informasi tersebut, maka dilakukan observasi ke beberapa bisnis vendor kartu undangan sejenis. Dalam observasi tersebut ditetapkan beberapa kriteria sebagai pertimbangan yaitu, harga, lokasi, kualitas produk, kualitas pelayanan, promosi, kenyamanan tempat, lahan parkir, dan fasilitas. Kriteria ini sebagai acuan untuk menentukan kekurangan dan kelebihan dari pesaing. Berikut adalah hasil pengamatan pesaing dari Cardstory :

1. **Undangan *Online***

Jenis Produk : *Video* Undangan

Produk Unggulan : *Video* Undangan

Segmentasi konsumen : *Middle*-*High*

Jumlah Outlet : -

Alamat Toko : -

Website : http://instagram.com/undanganonline

Kontak : 085714014050

Keunggulan : a. Pemain pertama dalam pembuatan *video* undangan

*online*

b. Telah memiliki 23 ribu pengikut undangan

Kelemahan : a. Tidak memiliki ruko/fasilitas *meeting*

b. Harga yang relatif mahal

c. Berkomunikasi melalui whatsapp

1. **Memoir Papperie**

Jenis Produk : Kartu Undangan, Desain.

Produk Unggulan : Kartu Undangan, Desain.

Segmentasi konsumen : *Middle-High*

Jumlah Outlet : 1

Alamat Toko : Jalan Cempaka Baru 8 No. 31 Jakarta Pusat

Website : http://memoirpaperie.com

Kontak :

Keunggulan : a. Sudah dipakai artis ibu kota sehingga terkenal

b. Mempunyai *rating* 4.6/5 di Bridestory

c. *Custom* desain secara ekslusif

Kelemahan : a. Harga relatif mahal

b. Hanya berupa undangan secara fisik

c. Tidak memberikan opsi yang variatif

1. **Analisis Pestel**
2. ]C. Analisis PESTEL
3. Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan adanya strategi bisnis yang baik
4. agar tercapainya visi yang telah ditentukan. Pencapaian visi haruslah diakukan
5. seefektif mungkin sehingga diperlukan adanya analisis dalam merumuskan suatu
6. strategi. Salah satu faktor yang dapat di analisis ialah lingkungan, yang berguna
7. untuk mengetahui ancaman dan peluang yang akan berpengaruh terhadap kegiatan
8. bisnis yang dijalankan. Menurut David (2015:45), kekuatan eksternal dapat diibagi
9. menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial,
10. demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan
11. teknologi; dan kekuatan persaingan. Hal itu dikenal dengan analisis PESTEL.
12. Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap usaha parfum Kiyonae Pocket
13. Perfume.
14. 1. Politic (Politik)
15. Pada dasarnya faktor politik ialah bagaimana campur tangan pemerintah dalam
16. perekonomian. Politik dapat menjadi salah satu faktor yang dapat
17. mempengaruhi berjalannya bisnis. Secara khusus faktor – faktor politik yang
18. dimaksud ialah kebijakan pajak dan tidak ada pembatasan perdagangan berupa
19. kuota dan tarif. Apabila pemerintah menetapkan kebijakan pajak yang tinggi,
20. maka akan mempengaruhi harga pokok produksi dari Kiyonae Pocket Perfume
21. menjadi lebih tinggi dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap harga jual
22. parfum. Dengan tidak adanya pembatasan perdagangan dari luar negeri
23. terhadap produk sejenis parfum atau produk pengganti parfum, maka barang
24. dari luar negeri yang masuk ke Indonesia menjadi tidak terkontrol. Harga
25. produk import dapat menjadi lebih murah dengan jumlah kuota yang banyak
26. C. Analisis PESTEL
27. Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan adanya strategi bisnis yang baik
28. agar tercapainya visi yang telah ditentukan. Pencapaian visi haruslah diakukan
29. seefektif mungkin sehingga diperlukan adanya analisis dalam merumuskan suatu
30. strategi. Salah satu faktor yang dapat di analisis ialah lingkungan, yang berguna
31. untuk mengetahui ancaman dan peluang yang akan berpengaruh terhadap kegiatan
32. bisnis yang dijalankan. Menurut David (2015:45), kekuatan eksternal dapat diibagi
33. menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial,
34. demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan
35. teknologi; dan kekuatan persaingan. Hal itu dikenal dengan analisis PESTEL.
36. Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap usaha parfum Kiyonae Pocket
37. Perfume.
38. 1. Politic (Politik)
39. Pada dasarnya faktor politik ialah bagaimana campur tangan pemerintah dalam
40. perekonomian. Politik dapat menjadi salah satu faktor yang dapat
41. mempengaruhi berjalannya bisnis. Secara khusus faktor – faktor politik yang
42. dimaksud ialah kebijakan pajak dan tidak ada pembatasan perdagangan berupa
43. kuota dan tarif. Apabila pemerintah menetapkan kebijakan pajak yang tinggi,
44. maka akan mempengaruhi harga pokok produksi dari Kiyonae Pocket Perfume
45. menjadi lebih tinggi dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap harga jual
46. parfum. Dengan tidak adanya pembatasan perdagangan dari luar negeri
47. terhadap produk sejenis parfum atau produk pengganti parfum, maka barang
48. dari luar negeri yang masuk ke Indonesia menjadi tidak terkontrol. Harga
49. produk import dapat menjadi lebih murah dengan jumlah kuota yang banyak

Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan adanya strategi bisnis yang baik agar tercapainya visi yang telah ditentukan. Pencapaian visi haruslah diakukan seefektif mungkin sehingga diperlukan adanya analisis dalam merumuskan suatu strategi. Salah satu faktor yang dapat di analisis ialah lingkungan, yang berguna untuk mengetahui ancaman dan peluang yang akan berpengaruh terhadap kegiatan bisnis yang dijalankan. Menurut David (2015:45), kekuatan eksternal dapat diibagi menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial, demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan teknologi; dan kekuatan persaingan. Hal itu dikenal dengan analisis PESTEL. Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap usaha vendor kartu undangan Cardstory:

1. *Politic* (Politik)

Pada dasarnya faktor politik ialah bagaimana campur tangan pemerintah dalam perekonomian. Politik dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi berjalannya bisnis. Secara khusus faktor-faktor politik yang dimaksud ialah kebijakan pajak dan tidak ada pembatasan perdagangan berupa kuota dan tarif, dan kodisi keadaan dalam negri yang terkendali. Apabila pemerintah menetapkan kebijakan pajak yang tinggi, maka akan mempengaruhi harga pokok produksi dari Cardstory menjadi lebih tinggi dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap harga jual kartu undangan. Apabila keadaan dalam negri tidak terkendali, bergejolak maka tentu akan mempengaruhi jalannya usaha vendor undangan yang mana masyarakat akan menjadi tidak yakin atau bahkan tidak mempunyai daya untuk mengadakan sebuah acara. Menjaga keadaan politik dan kebijakan pembatasan perdagangan akan sangat mempengaruhi kelangsungan Cardstory.

1. *Economy* (Ekonomi)

Faktor ekonomi sangat mempengaruhi bagaimana bisnis beroperasi dan membuat keputusan. Faktor yang termasuk dalam aspek ini adalah pertumbuhan ekonomi dan tingkat inflasi yang ringan. Pada prinsipnya tidak semua inflasi berdampak negatif pada perekonomian. Jika terjadi inflasi ringan yaitu dibawah 10%, maka dapat mendorong terjadinya pertumbuhan ekonomi karena mampu mendorong Cardstory untuk lebih meningkatkan produksinya. Kenaikan harga tersebut dapat menjadi peluang bagi Cardstorykarenamampu mendapat lebih banyak keuntungan.

1. *Social* (Sosial)

Faktor sosial mempengaruhi pola pikir, pola sikap, dan pola tindak individu. Di era globalisasi sekarang dengan bertambah canggihnya perkembangan teknologi mampu mendorong gaya hidup masyarakat mengalami peningkatan. Banyak masyarakat yang sangat mengedepankan gaya hidupnya dan menganggap harga atas suatu produk bukanlah suatu masalah yang besar, melainkan lebih mengutamakan *value* apa yang bisa didapat dari suatu produk. Hal ini dapat menjadi peluang bagi Cardstory yang lebih mengedepankan kualitas dan *value* kepada konsumen.

1. *Technology* (Teknologi)

Dalam era globalisasi sekarang, teknologi merupakan hal yang tidak bisa dilepaskan dari perkembangan bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi yang sudah ada sekarang, dapat membuat kegiatan operasi bisnis menjadi lebih efektif dan efisien. Pemasaran Cardstory menggunakan media *online* karena memiliki biaya yang lebih murah dan dapat mencapai *audiens* lebih banyak. Selain itu, perkembangan teknologi menjadi peluang karena mempermudah Cardstorydalam mendapatkan informasi dari berbagai negara sehingga mampu mendorong produksi untuk menjadi lebih inovatif.

1. *Environment* (Lingkungan)

Menurut David (2015:50), perubahan lingkungan memiliki dampak besar yang terlihat pada produk, jasa, pasar dan pelanggan. Faktor lingkungan mempengaruhi berlangsungnya bisnis Cardstory terutama dalam mendapatkan bahan baku untuk vendor. Karena lokasi usaha Cardstory berada di Jakarta, maka jalur rantai pasokannya juga menjadi lebih pendek sehingga mampu menghemat biaya distribusi.

1. *Legal* (Hukum)

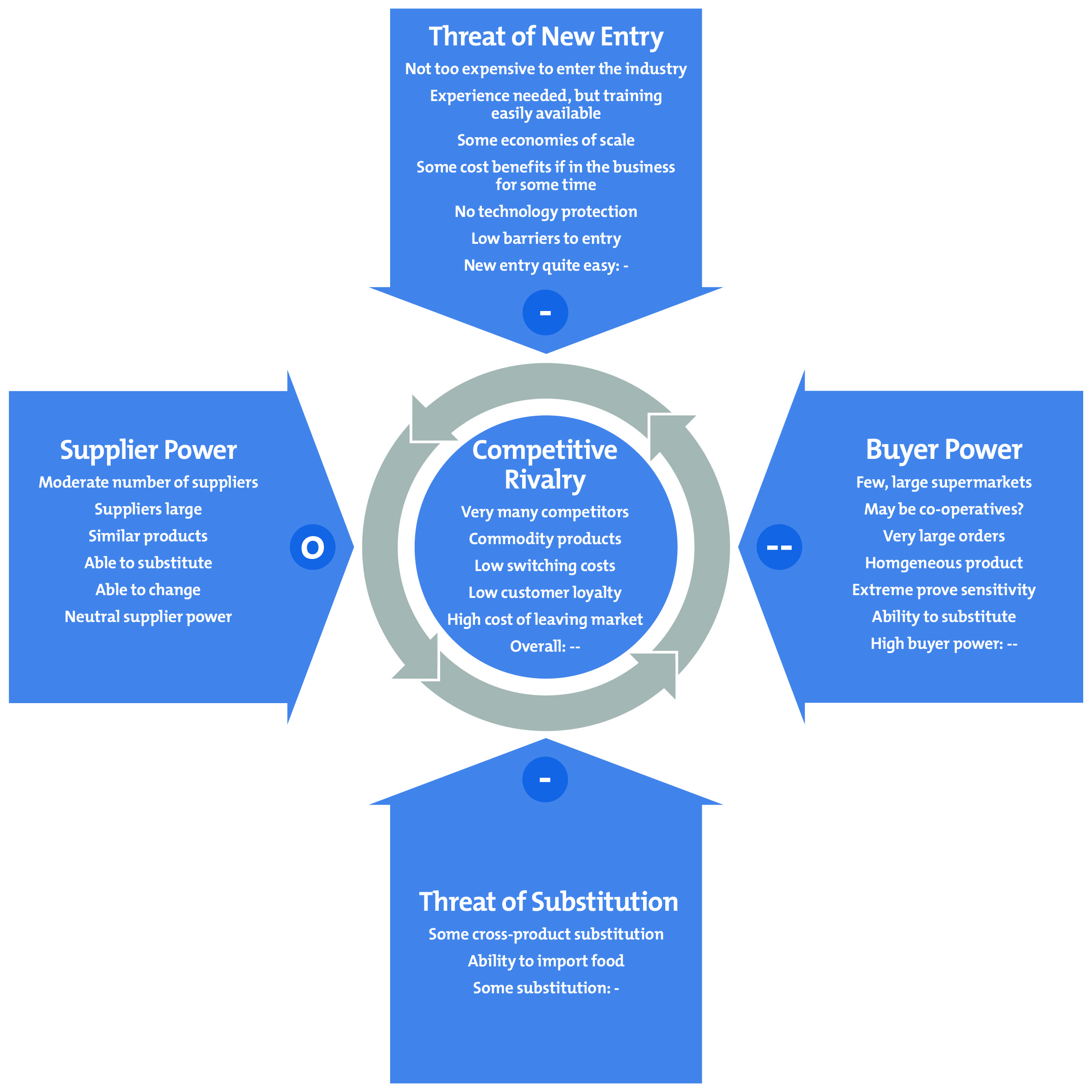
Hukum sangat mempengaruhi jalannya sebuah bisnis. Suatu usaha yang tidak mempunyai surat izin tidak bisa beroperasi, namun apabila tetap dipaksakan untuk tetap beroperasi dapat membahayakan perusahaan, karena sulit mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Surat izin mendirikan usaha, NPWP pemilik usaha harus dimiliki oleh Cardstory agar bisnisnya dapat berjalan lancar dan tidak akan terjadi masalah dikemudian hari. Hal ini dapat menjadi peluang mengingat pengurusan izin usaha mikro mudah didapatkan.

1. ***Porter’s Five Forces Business Model***

Ramalan industri bertujuan untuk memperkirakan banyak nya jumlah permintaan di masa mendatang, hal ini dilakukan dengan cara mengatisipasi perubahan permintaan yang ada di masa depan. Dengan ramalan yang diperkirakan secara matang dan data-data yang lengkap serta akurat maka hasil ramalan yang mendekati ketepatan dengan kondisi masa depan akan membuat pengusaha lebih menguasai pasar secara lebih mudah dan percaya diri untuk melihat kedepan.

Menurut Fred R. David (2017:229), “lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkanstrategi di banyak industri.”. Dalam menganalisis seseorang harus mengidentifikasi 5 (lima) kekuatan yang menentukan daya tarik jangka panjang sebuah pasar atau segmen pasar, yaitu persaingan sejenis di dalam industri, potensi masuknya pesaing baru, potensi pengembangan dari produk substitusi, daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli. Berikut adalah analisis *Porter’s Five-Forces Model* dari Cardstory:

**Gambar 3.1**

***Porter’s Five-Forces Model***

*Sumber: Fred R. David (2017:229)*

1. Persaingan antar perusahaan yang bersaing dalam industri yang sama

Persaingan antar perusahaan dalam sebuah industri yang sama berarti perusahaan dalam industri yang sejenis menawarkan produk atau jasa yang sejenis. Tekanan yang paling besar dari kelima kekuatan di kebanyakan industri adalah persaingan yang ada di antara perusahaan yang bersaing dalam sebuah pasar tertentu. Perusahaan-perusahaan dalam sebuah pasar bersaing untuk posisi tertentu dalam usaha mendapatkan keunggulan bersaing dan posisi pemimpin pasar. Ketika suatu perusahaan menciptakan suatu inovasi atau mengembangkan suatu strategi yang unik dan mengubah pasar, perusahaan pesaingnya harus beradaptasi serta menghadapi resiko terlempar keluar dari bisnisnya. Tekanan ini membuat pasar sebagai tempat yang sangat dinamis dan kompetitif. Umumnya, suatu industri akan lebih menarik jika terdapat kondisi sebagai berikut:

1. Jumlah pesaing sedikit
2. Para pesaing memiliki ukuran dan kemampuan yang berbeda
3. Industri terkait tumbuh dengan cepat
4. Ada peluang untuk menjual suatu produk atau jasa yang terdiferensiasi

Dalam industri percetakan dan desain khususnya di Jakarta memiliki tingkat persaingan relatif sedang karena telah banyak bisnis percetakan undangan yang telah lama menjalankan bisnisnya dan mempunyai beberapa pelanggan setia. Tetapi seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat sekarang dan juga muncul berbagai dengan teknologi yang semakin canggih membuat perdagangan *online* semakin digemari, vendor undangan umumnya hanya menyediakan blanko yang sudah didesain dengan harga yang sudah di tetapkan, dan hanya menjual undangan fisik saja. Cardstory menjadi daya tarik tersendiri karena menawarkan undangan selain bisa *custom* baik dari desain dan pemilihan bahan kartu undangan juga menawarkan undangan *online* berupa *video* undangan. Hal ini merupakan tren yang masih baru sehingga pesaing nya cenderung sedikit tetapi bisnis ini menjadi bisnis yang semakin dilirik Walaupun jumlah pesaing tidak terlalu banyak, para pelaku usaha vendor undangan tetap harus menerapkan strategi persaingan harga, strategi pemasaran dan strategi lainnya yang mampu membedakan dengan para pelaku usaha di industri sejenis agar dapat bersaing dan sukses dalam industri ini.

1. Daya tawar dari para pembeli

Vendor undangan pada umumnya menawarkan kartu undangan berbentuk blangko dan jasa *custom* desain ekslusif saja sebagai produk utamanya tetapi Cardstory memiliki penawaran yang berbeda, Cardstory menawarkan beberapa pilihan undangan fisik yang desain dan bahan kartu undangannya dapat di sesuaikan dengan budget calon kostumer. Cardstory juga menawarkan *video* undangan *online* yang desain undangannya mengikuti keinginan kostumer.

1. Daya tawar dari pemasok

Semakin banyak pemasok yang menjual produk atau jasa yang sama, semakin besar kesempatan kita untuk menawar tetapi sebaliknya bila pemasok yang menjual produk atau jasa yang sama hanya sedikit maka lebih kecil kesempatan kita untuk melakukan tawar-menawar. Bahan baku yang digunakan oleh Cardstory pada umumnya adalah adalah blangko yang sudah mempunyai desain sendiri, Kertas Jasmine, Art Carton, Samson Kraft, Concrode, Buffalo, Akasia, Plastik Mika, dan Box undangan. Bahan baku yang didapatkan Cardstory berasal dari Paper Shop Indo Plano yang berada di Jati Negara, Jakarta Pusat. Sedangkan untuk pembuatan video online menggunakan aplikasi Adobe Premier Pro yang hanya mengeluarkan 1 kali biaya. Banyaknya pemasok yang menawarkan jenis blangko dan kertas yang beragam membuat daya tawar pemasok rendah.

1. Ancaman dari pesaing baru yang memasuki industri yang sama

Ancaman masuknya pesaing baru dalam industri sejenis cenderung kecil karena untuk menjadi pelaku usaha di industri ini memerlukan keterampilan khusus dibidang desain dan keterampilan khusus dibidang pembuatan dan pengeditan video.

1. Ancaman dari produk substitusi (pengganti)

Produk pengganti menjadi ancaman yang besar bagi perusahaan jika perusahaan hanya tetap menghadirkan produk yang sama tanpa memperbaharui inovasi produknya. Produk subtitusi biasanya ada karena harga produk yang ditetapkan mahal. Pada umumnya ancaman produk subtitusi dari kartu undangan fisik ialah kartu undangan online sedangkan Cardstory menawarkan 2 pilihan tersebut.

1. **Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses *( Competitive Profile Matrix/CPM )***

Menurut Fred R. David (2017:236), “The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitiors and its particular streghts and weaknesses inrelation to a sample firm’s strategic position” Yang artinya CPM adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasikan para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Berikut adalah analisis CPM dari Cardstory:

**Tabel 3.3**

***Competitive Profile Matrix* Cardstory**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Critical Success Factor*** | ***Weight*** | **Cardstory** | | **Undangan Online** | | **Memoir Papperie** | |
| ***Rating*** | ***Score*** | ***Rating*** | ***Score*** | ***Rating*** | ***Score*** |
| Harga Yang Fleksibel | 0,3 | 4 | 1,2 | 3 | 0,9 | 3 | 0,9 |
| Desain Kartu Fisik | 0,2 | 3 | 0,6 | 0 | 0 | 4 | 0,8 |
| Fasilitas Meeting | 0,19 | 4 | 0,76 | 2 | 0,38 | 2 | 0,38 |
| Tempat Strategis | 0,18 | 2 | 0,36 | 3 | 0,54 | 3 | 0,54 |
| Variasi Pilihan Animasi Udangan Online | 0,13 | 4 | 0,52 | 4 | 0,52 | 0 | 0 |
| **Total** | **1** |  | **3,44** |  | **2,34** |  | **2,62** |

Sumber: *Cardstory*

Tabel *Competitive Profile Matrix (CPM)* diatas terdiri dari *critical success factor, weight, rating,* dan *score.* Dimana *critical success factor* adalah kriteria faktor yang menunjang sukses atau tidaknya suatu bisnis. *Weight* adalah bobot dari masing-masing faktor sukses suatu bisnis, bobot ini harus total berjumlah satu. Nilai tertinggi bobot diartikan bahwa faktor tersebut lebih besar pengaruhnya daripada faktor yang lain. *Rating* ditunjukkan pada nilai 1 sampai 4. Dimana nilai 4 menunjukkan nilai yang paling baik dan 1 menunjukkan nilai yang paling buruk. *Score* adalah hasil perkalian dari bobot dikali dengan *rating*. Jumlah *score* yang paling besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut lebih unggul dibanding perusahaan saingan. Berikut adalah posisi Cardstory dari pesaing berdasarkan Tabel 3.1.

1. Harga yang terjangkau

Harga yang terjangkau mempunyai bobot tertinggi yaitu 0,3. Cardstory adalah vendor kartu undangan yang baru muncul dibandingkan Undangan Online dan Memoir Papperie. Dalam hal Harga, Memoir Papperie dan Undangan online memperoleh nilai yang sama yaitu 3 karena lebih dahulu ada dan telah memiliki *brand awareness* yang kuat dan memiliki rating yang tinggi di *marketplace* sehingga Memoir Papperie dan Undangan online dapat memasang tarif dengan margin keuntungan yang besar. Sedangkan Cardstory memperoleh nilai 4 karena baru ada dan baru muncul di industri vendor kartu undangan sehingga untuk menarik costumer baru Cardstory memasang tarif harga yang murah dan fleksibel.

1. Desain Kartu Fisik

Desain kartu fisik mempunyai bobot tertinggi kedua yaitu 0,2. Cardstory adalah vendor kartu undangan yang baru muncul dibandingkan Undangan Online dan Memoir Papperie. Dalam hal desain kartu fisik, Memoir Papperie memperoleh nilai 4 karena lebih dahulu ada dan telah memiliki tim desain yang kuat dan memiliki rating yang tinggi di marketplace. Undangan online memperoleh nilai 0 karena undangan online tidak memproduksi undangan fisik. Sedangkan Cardstory memperoleh nilai 3 karena baru ada dan baru muncul di industri vendor kartu undangan.

1. Fasilitas *Meeting*

Fasilitas *meeting* adalah kriteria yang memiliki bobot tertinggi ke 3 dikarenakan banyak konsumen ingin difasilitasi untuk meeting yang mana sangat dibutuhkan untuk proses baik *brainstorming* pembuatan desain ataupun pemilihan bahan baku. Fasilitas meeting memiliki bobot 0,19. Cardstory mengungguli dalam kriteria ini dan memperoleh nilai 4 dikarenakan memiliki fasilitas meeting yang memadai, Sedangkan Memoir Papperie memperoleh nilai 2 karena tidak memiliki fasilitas meeting, apabila dilakukan meeting biasanya hanya bertemu di suatu mall dan Undangan *Online* memperoleh nilai 2 dikarenakan hanya sebatas via whatsapp untuk bertukar pikiran.

1. Tempat Strategis

Tempat Strategis mempunyai bobot 0,18. Cardstory memperoleh nilai 2, dikarenakan lokasinya di Jakarta utara dan hanya di ruko biasa. Undangan *Online* dan Memoir Papperie memperoleh nilai yang sama yaitu 3 dikarenakan lokasi yang berada di Jakarta tidak terlalu berbeda jauh.

1. Variasi Pilihan Animasi Undangan *Online*

Variasi Pilihan Animasi Undangan *Online* memperoleh bobot nilai terendah diantara faktor yang lain. Kriteria ini memperoleh bobot nilai sebesar 0,13. Cardstory dan Undangan Online memiliki nilai 4 karena walaupun Cardstory merupakan pemain baru yang mana portofolionya tidak selengkap Undangan Online yang sudah lebih lama, Cardstory mempunyai tim yang kuat dalam sisi desain. Memoir Papperie mendapatkan nilai 0 karena memang Memoir Papperie tidak memproduksi Undangan *Online*.

1. **Analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT) / SWOT Matrix***

Menurut Fred R. David (2017:251) SWOT Matrix adalah sebuah alat pemaduanatau pemasangan yang penting yang dapat membantu manajer untuk mengembangkanempat jenis strategi yaitu strategi SO – Strength and Opportunity (Kekuatan danPeluang), WO – Weakness and Opportunity (Kelemahan dan Peluang), ST – Strengthand Threat (Kekuatan dan Ancaman), WT – Weakness and Threat (Kelemahan danAncaman). Berikut adalah analisis SWOT dari Cardstory :

1. *Strengths* (Kekuatan)
2. Harga yang relatif terjangkau dan dapat menyesuaikan
3. Pilihan desain variatif dan bisa *custom* atau desain ekslusif
4. Mempunyai *office* untuk *meeting*
5. Pilihan animasi *video* yang variatif dan bisa *custom*
6. *Weakness* (Kelemahan)
7. Bisnis belum dikenal luas
8. Lokasi yang berada di Jakarta utara membuat usaha menjadi tidak strategis
9. *Opportunities* (Peluang)
10. Teknologi yang semakin berkembang
11. Adanya *marketplace* khusus vendor
12. Banyaknya aplikasi *online* yang memudahkan masyarakat untuk mendapatkan produk
13. Gaya hidup masyarakat yang terkesan “Pamer”
14. *Threats* (Ancaman)
15. Adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada
16. Adanya pesaing baru.

**Tabel 3.4**

**SWOT Matrix Cardstory**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Internal**    **Eksternal** | ***Strength(S)*** | ***Weakness(W)*** |
| 1. Harga yang relatif terjangkau dan dapat menyesuaikan 2. Pilihan desain variatif dan bisa *custom* atau desain ekslusif 3. Mempunyai *office* untuk *meeting* 4. Pilihan animasi *video* yang variatif dan bisa *custom* | 1. Bisnis belum dikenal luas 2. Lokasi yang berada di Jakarta utara membuat usaha menjadi tidak strategis |
| ***Opportunities(O)*** | **Strategi SO** | **Strategi WO** |
| 1. Teknologi yang semakin berkembang 2. Adanya *marketplace* khusus vendor 3. Banyaknya aplikasi *online* yang memudahkan masyarakat untuk mendapatkan produk 4. Gaya hidup masyarakat yang terkesan “Pamer” | 1. Menginformasikan kepada calon pelanggan variasi undangan yang dimiliki melalui internet, media sosial, ataupun *wedding expo* (S1,S2,S4,O3,O4) 2. Memberikan pelayanan yang ramah dan fasilitas yang baik (S3,O2) 3. Membuat undangan *video* menggunakan aplikasi *audio visual* terbaik (S4,O1) | 1. Melakukan pemasaran di akun media sosial (W1,O1,O2) 2. Membuat *website* sendiri (W1,O1,O3) 3. Memberikan produk eksklusif (W1,O4) 4. Membuat destinasi di *google maps* dan *google.co.id* (W2,O1,O3) |
| ***Threat(T)*** | **Strategi ST** | **Strategi WT** |
| 1. Adanya inovasi produk dari pesaing yang sudah ada 2. Adanya pesaing baru | 1. Melakukan survei pasar sebulan sekali (S1,S2,S3,S4,T1,T2) 2. Membuat testimoni produk (S1,S2,S3,S4,T1,T2) 3. Melakukan inovasi terus-menerus (S1,S2,S3,S4,T1,T2) | 1. Rutin melakukan *update* promosi media sosial seperti *Instagram feeds and Story*, dan lain-lain (W1,T1,T2) 2. Merencanakan jangka panjang untuk membuat *store* cabang di tempat-tempat strategis (W2,T1,T2) |

Sumber: *Diolah penulis, Maret 2019*