



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Menurut Freddy Rangkuti (2000:37) analisis pesaing memiliki hubungan positif yang sangat erat antara kinerja suatu bisnis dan keunggulan bersaing, yang berarti semakin baik kinerja suatu perusahaan, semakin kuat keunggulan bersaing yang dimilikinya. Dengan melakukan analisis maka dapat diketahui apakah rencana bisnis layak dibangun atau tidak layak untuk dijalankan. Analisa pesaing juga dapat mengetahui keunggulan apa yang akan perusahaan berikan agar mampu untuk bersaing dengan kompetitor pasar.

3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Pada saat ini sebagai seorang wirausaha harus mampu untuk melihat peluang dan juga pertumbuhan bisnisnya, dengan mampu menganalisa dan juga mampu untuk menentukan keputusan ataupun tindakan apa yang harus dilakukan agar bisnis dapat berkembang untuk tercapainya visi dan misi yang telah ditentukan oleh perusahaan. Pada akhir-akhir ini pertumbuhan industri dalam bidang elektronik telah mengalami pertumbuhan, sebagaimana disampaikan oleh Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasmita optimistis pertumbuhan industri pada tahun 2022 akan mampu menyentuh di angka 5-5,5 persen apabila tidak terjadi gelombang besar kasus Covid-19 di tanah air. Oleh karena itu, berbagai program dan kebijakan strategis yang mendukung laju kinerja sektor industri terus digulirkan guna menciptakan iklim usaha yang kondusif. “Untuk tahun ini targetnya sebesar 4,5-5 persen, sedangkan tahun depan 5-5,5 persen,” kata Menperin di Jakarta, Kamis (7/10). Pada triwulan II tahun 2021, sektor industri manufaktur berhasil mencatatkan pertumbuhan positif sebesar 6,91%, meskipun di



tengah tekanan dampak pandemi Covid-19. “Tentunya kita berharap laporan triwulan III Tahun 2021 yang akan dirilis awal bulan Oktober 2021 ini akan terus menumbuhkan optimisme bagi kita untuk menjalankan pembangunan di sektor industri manufaktur,” terangnya. Bidang elektronik merupakan industri manufaktur yang cukup berkembang dengan dilihatnya pertumbuhan teknologi yang semakin canggih.

Mengutip dari (<https://dataindonesia.id/> : 2022) Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan, produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) industri barang logam, komputer, barang elektronik, optik, dan peralatan listrik sebesar Rp49,87 triliun pada kuartal I/2022. PDB industri tersebut dilaporkan meningkat 6,8% dibandingkan pada periode yang sama tahun sebelumnya (year on year/yoy). Berikut PDB industri barang logam, komputer, dan barang elektronik tahun 2020-2022 :

Gambar 3. 1

PDB Industri Barang Logam, Komputer, dan Barang Elektronik



Sumber : <https://dataindonesia.id/>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Atas dasar data pertumbuhan industri dan permintaan pasar yang ada di lingkungan kota Bengkulu, penulis bermaksud untuk membangun bisnis dalam bidang elektronik karena adanya peluang yang baik dibidang elektronik

3.2 Analisis Pesaing

Analisis pesaing merupakan salah satu langkah untuk melakukan riset yang dilakukan oleh seorang wirausaha. Tujuan melakukan analisis pesaing tentu saja untuk mengetahui kompetitor utama, mengetahui kelemahan dan kekuatan kompetitor dan juga perusahaan, serta dapat memperbaiki kinerja kerja dari bisnis. Dengan adanya analisis pesaing, hasil analisis akan dilanjutkan dengan munculnya strategi suatu bisnis yang akan dipilih, untuk melakukan analisis pesaing yang tepat dan benar, diperlukannya untuk mengidentifikasi kompetitor bisnis, mengenali dan memahami konten pesaing, dapat mengidentifikasi *market positioning* pesaing, menganalisis pengalaman dan kepuasan konsumen, serta melakukan identifikasi yang perlu diperbaiki. Berikut adalah kompetitor Garuda:

a. Tiga Putri

Tiga Putri berdiri pada tahun 2009, owner dari toko Tiga Putri bernama Lina, Penamaan nama toko Tiga Putri sendiri dikarenakan pemilik memiliki tiga anak perempuan.

Harga	: Rp 20.000 – Rp 2.000.000
Kualitas Produk	: Baik
Promosi	: Tidak aktif
Pelayanan	: Cukup baik

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.

Lokasi : Jalan Kz Abidin 1 No 26 Pasar Minggu, Kota Bengkulu
38221

b. Buana Jaya

Buana Jaya berdiri pada tahun 1995, owner dari toko Buaya Jaya bernama Aho. Pemilik usaha ini dahulu melihat adanya peluang dalam membangun bisnis elektronik dikarenakan tidak adanya pesaing pada waktu itu. Buana jaya merupakan toko elektronik yang menjual berbagai macam peralatan listrik seperti TV, AC, kulkas, dan mesin cuci.

Harga : Rp 20.000 – Rp 5.000.000

Kualitas Produk : Baik

Promosi : Tidak aktif

Pelayanan : Baik

Lokasi : Jalan Kz Abidin 1, Pasar Minggu, Kota Bengkulu 38221

© 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 mengemukakan 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
Tiga Putri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang strategis 2. pelayanan atau service peralatan listrik yang baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang ditawarkan cukup tinggi 2. Pangsa pasar mulai berkurang akibat semakin banyak kompetitor 3. Kurang dalam berinovasi untuk penjualan produk 4. keterbatasan teknologi dalam pembayaran secara non tunai
Buana Jaya	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lebih dikenal oleh masyarakat sekitar 2. harga yang ditawarkan terjangkau 3. Pelayanan atau service peralatan listrik yang baik 4. lokasi usaha yang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan teknologi dalam pembayaran secara non tunai 2. Tidak adanya kreativitas dalam promosi produk

Sumber : Observasi Penulis



Hak cipta dimiliki oleh 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.



3.3 Analisis PESTEL

Analisis PESTEL merupakan suatu metode analisis untuk mengidentifikasi lingkungan eksternal yang berada di luar perusahaan yang dapat menjadi faktor peluang dan juga ancaman dalam suatu bisnis. Analisa ini adalah Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, *Environment*, dan Legal. Berikut adalah PESTEL analisis dari Garuda :

a. *Politic* (Politik)

Politik merupakan faktor penting dalam mendirikan suatu bisnis, dan juga sebagai faktor pertimbangan dalam mendirikan usaha. Faktor politik yang didorong oleh tindakan dan kebijakan pemerintah terhadap bisnis ataupun industri yang akan didirikan seperti kebijakan pemerintah dalam mengatur perpajakan perusahaan, perizinan dalam membangun usaha, dan lain sebagainya. Meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya keterlibatan UMKM. Sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 4, UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara.

Mengutip dari (<https://www.kemenkeu.go.id/> : 2022) Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani Indrawati mengatakan, pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan hal yang sangat penting bagi perekonomian global. Menurutnya, hal ini karena UMKM merupakan tulang punggung perekonomian dunia.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



“Mereka menyumbang 90% dari kegiatan bisnis dan berkontribusi lebih dari 50% lapangan pekerjaan di seluruh dunia. Di negara berkembang, UMKM formal berkontribusi sekitar 40% dari Produk Domestik Bruto (PDB). Kontribusi ini sebenarnya jauh lebih besar jika kita juga memasukkan UMKM informal yang sebagian besar tidak tercatat,” ungkap Menkeu dalam *The 6th Annual Islamic Finance Conference* yang diselenggarakan secara daring, Rabu (24/08). Selanjutnya mengutip dari (<https://www.bengkuluinteraktif.com/> : 2017)

Dewasa ini perkembangan teknologi semakin pesat. Manusia sebagai pengguna teknologi wajib mengikuti kemajuan tersebut. Salah satu sinyal pesatnya teknologi adalah adanya pergeseran sistem yang semula konvensional menuju sistem modern. Merespon tuntutan zaman tersebut, Dinas Kominfo dan Persandian Kota Bengkulu pada Selasa (20/09 tahun 2017) pagi melakukan sosialisasi Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor 10 Tahun 2015 tentang tata cara pendaftaran sistem elektronik Instansi Penyelenggara Negara.

Dari pernyataan tersebut, penulis menyimpulkan bahwa pemerintah kota Bengkulu memiliki keinginan untuk mengembangkan industri UMKM Bengkulu. Hal ini akan menjadi peluang bisnis bagi Garuda dalam proses pendirian usaha yang dianalisis secara PESTEL.

b. Economy (Ekonomi)

Ekonomi merupakan faktor penting dalam mendirikan suatu bisnis dan juga sebagai faktor pertimbangan dalam mendirikan usaha, dimana kondisi ekonomi yang baik dan lancar akan membuat daya beli lebih tinggi terhadap

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.



barang-barang yang di jual di pasaran, faktor ekonomi berhubungan dengan ekonomi yang lebih luas dan cenderung bersifat finansial.

Mengutip dari (<https://mediaindonesia.com/> : 2023) Presiden Joko Widodo meyakini pertumbuhan ekonomi nasional di 2022 akan mencapai 5,2%. Keyakinan tersebut didasarkan pada capaian pertumbuhan di tiga kuartal di tahun lalu yang selalu berada di atas 5%. "Tahun lalu bisa kita lalui dengan baik. Pertumbuhan di kuartal ketiga di 5,72%. Kemungkinan nanti jatuh di rata-rata tahunannya sekitar 5,2% atau 5,3%," ujar Jokowi saat memimpin Sidang Kabinet Paripurna di Istana Merdeka, Jakarta, Senin (16/1). Ia juga mengapresiasi kinerja para menteri dan kepala lembaga negara yang bisa menjaga tingkat inflasi di level 5,5%. Angka tersebut dianggap baik mengingat negara-negara lain yang mengalami lonjakan yang begitu tinggi seperti Argentina 92,4%, Turki 84,3%, dan Eropa 9,9%. Selanjutnya menurut laporan dari Asian Development Bank (<https://www.adb.org/> : 2022). *Asian Development Outlook (ADO) 2022* menyebutkan bahwa pengeluaran konsumen dan kegiatan manufaktur di Indonesia terus tumbuh karena naiknya pendapatan, pekerjaan, dan optimisme. Investasi terbantu oleh naiknya permintaan, perbaikan iklim investasi dan iklim berusaha, serta pemulihan kredit.

Akselerasi pada pertumbuhan ekonomi masyarakat pada kota Bengkulu juga mengalami peningkatan yang signifikan, dikutip dari (<https://www.bi.go.id/> : 2022) Pertumbuhan ekonomi Provinsi Bengkulu mengalami peningkatan pada triwulan II 2022, jika dibandingkan dengan kondisi pada triwulan sebelumnya. Perekonomian Provinsi Bengkulu pada triwulan II 2022 tumbuh 4,76%, atau

© 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.



meningkat dibandingkan dengan triwulan sebelumnya yang tumbuh sebesar 3,03%

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perekonomian di Indonesia dalam peningkatan pertumbuhan yang cukup baik dan juga termasuk di kota Bengkulu, hal ini akan mendorong perkembangan usaha di Indonesia, termasuk usaha Garuda. Dengan adanya hal ini akan menunjukkan bahwa adanya peluang yang baik untuk membangun bisnis.

c. *Social (Sosial)*

Keadaan sosial merupakan salah satu faktor untuk mendirikan suatu bisnis. Faktor sosial meliputi demografis, trend gaya hidup, mobilitas sosial dan sebagainya. Faktor demografis yang menunjukkan jumlah penduduk di Indonesia, mobilitas sosial yang menunjukkan tingkat daya beli konsumen meningkat karena mobilitas sosial meningkat dari masyarakat kelas bawah ke kelas atas. Serta trend gaya hidup masyarakat yang selalu berubah seiring berjalannya waktu.

Perubahan sosial merupakan fenomena logis dalam masyarakat yang hidup berdampingan dengan masyarakat lain di dunia. Perubahan sosial meliputi perubahan dimensi struktur sosial, fungsi sosial, hubungan sosial, dan deferensiasi sosial. Perubahan sosial terjadi sebagai akibat perkembangan teknologi, ekonomi, perubahan ideologi, politik, kompetisi, dan konflik.

Mengutip dari (<http://repository.iainbengkulu.ac.id/> : 2017) Perubahan sosial juga sebagai wujud modernitas dalam aspek industrialisasi, urbanisasi,

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.



rasionalisasi, birokrasi, demokratisasi, kapitalisme, individualisme dan motivasi berprestasi, dan pengaruh akal dan sains. Perkembangan perubahan modernisasi yang melanda masyarakat Kota Bengkulu, dalam beberapa aspek telah mengalami pergeseran. Perubahan sosial di Kota Bengkulu relatif mengalami kecenderungan yang signifikan. Meski kota baru berkembang, ternyata banyak subsektor sosial dan budaya yang telah mengalami perubahan yang juga disebabkan oleh multifaktor.

Faktor sosial yang menunjukkan jumlah penduduk di Indonesia akan menjadi potensi untuk usaha Garuda karena semakin banyak masyarakat yang akan membutuhkan peralatan elektronik, bukan hanya itu, dari pengalaman penulis ketika melakukan mentorship tingkat penjualan produk masih baik dikarenakan posisi yang strategis menjadi peluang, dan dalam 1 minggu minimal produk terjual sebanyak 30-50 produk elektronik.

d. *Technology* (Teknologi)

Teknologi merupakan faktor penting dalam mendirikan usaha karena perkembangan teknologi yang selalu berubah seiring berkembangnya zaman dan juga disetiap negara perkembangan teknologi yang berbeda-beda tergantung dengan tingkat kemajuan dari negara tersebut. Dengan adanya teknologi yang akan memudahkan manusia dalam melakukan pekerjaan sehari-hari, dan semakin berkembangnya teknologi akan mempermudah suatu bisnis untuk dapat berkembang dan berjalan dengan baik. Dengan adanya perkembangan teknologi akan membuat industri elektronik untuk terus berkembang dan menyediakan

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.



berbagai macam kebutuhan manusia yang akan mempermudah segala urusan yang ada dalam masyarakat.

Dikutip dari (<https://bengkuluprov.go.id/> :2019) Diera 4.0 generasi muda ditantang kreatif, inovatif, tangguh dan ketika lulus kuliah tidak sibuk mencari pekerjaan namun mampu membuka lapangan kerja bagi jutaan pemuda Indonesia lainnya. Mendukung hal tersebut, pemerintah provinsi Bengkulu melalui dinas koperasi dan UKM rutin menggelar *workshop* dan pelatihan kepada kaum milenial dalam pengembangan wirausaha di provinsi Bengkulu. Selain itu masyarakat juga diberikan kesempatan untuk menambah keterampilan hidup melalui Balai Latihan Kerja yang lulusannya siap kerja atau berwirausaha.

e. *Environment* (Lingkungan)

Faktor lingkungan muncul sebagai faktor penting dalam kerangka kerja PESTEL karena dalam komunitas bisnis mulai menyadari bahwa perubahan pada lingkungan fisik dapat menghadirkan resiko dan juga peluang bagi pelaku usaha, seperti dampak perubahan iklim, cuaca dan *supplier* termasuk transisi yang akan terjadi.

Dalam faktor lingkungan cuaca merupakan faktor yang penting yang mempengaruhi bagi beberapa usaha misalnya saja dari pemasok yang tidak bisa mengirimkan barang karena terkendala cuaca buruk, dan hal ini akan menghambat proses pengiriman barang dan juga akan mempengaruhi ke usaha karena produk yang tidak ada. Dalam hal ini pengusaha akan memikirkan cara untuk mengatasi permasalahan yang terjadi agar ketika barang pesanan sampai

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.



ke toko tidak terjadinya kerusakan, hal ini merupakan salah satu ancaman bagi Garuda dalam menjalankan proses bisnis.

f. Legal (Hukum)

Hukum merupakan faktor penting terakhir dalam kerangka PESTEL, faktor hukum adalah faktor yang muncul dari perubahan lingkungan peraturan, yang dapat mempengaruhi ekonomi yang luas. Faktor hukum merupakan faktor wajib yang harus dipenuhi ketika ingin membangun suatu usaha. Faktor ini memiliki beberapa persamaan yang saling berhubungan dengan faktor politik yaitu Undang-Undang yang lebih spesifik, misalnya Undang-Undang ketenagakerjaan, Undang-Undang perlindungan konsumen, Undang-Undang kesehatan dan keselamatan tenaga kerja, serta Undang-Undang perlindungan konsumen.

Dalam membangun suatu usaha, pemilik usaha harus memenuhi persyaratan sebelum membuka usaha agar usaha yang didirikan akan berjalan lancar. Beberapa legalitas yang diperlukan adalah Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Induk Berusaha (NIB), dan NPWP. Persyaratan legalitas ini sudah dipermudah karena bisa dilakukan secara online, dan pembuatan legalitas secara online juga lebih cepat, hal ini mempermudah pelaku usaha bisnis untuk membangun usaha, termasuk Garuda yang akan menjadi peluang untuk mendapatkan hak legalitas usaha dengan mudah dan praktis

Dikutip dari (<https://radarbengkulu.disway.id/> : 2022) Jajaran Kemenkumham Bengkulu, khususnya Divisi Pelayanan Hukum mendorong



pelaku usaha mikro dan kecil untuk berbentuk berbadan hukum atau perseroan perorangan. Adapun perseoran perorangan ini terkait usaha dalam proses registrasi sampai dengan hasil keluaran berupa sertifikat Perseroan Perorangan akan sangat memberikan manfaat yang signifikan untuk para pelaku usaha.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Menurut InnoValor (<http://www.free-management-ebooks.com/> : 2018) Analisis Kompetitif Model Lima Kekuatan Porter akan membantu sebuah perusahaan yang dimana menggambarkan apa yang ada dalam persaingan yang kompetitif, dimana ancaman pendatang baru atau pengganti produk dan daya tawar pemasok. Dengan adanya analisis pesaing akan memahami lima kekuatan yang bisa dimanfaatkan untuk berkompetisi dengan pesaing, berikut lima kekuatan persaingan model porter yaitu :

a. Persaingan antar perusahaan saingan

Faktor ini merupakan faktor yang tidak dapat dihindari yakni persaingan, sebagai pemilik usaha harus mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada dipasar dengan membandingkan kualitas produk dan layanan masing-masing pesaing. Dalam industri bisnis memiliki ancaman tersendiri bagi pemilik usaha. Dilihat dari persaingan harga, produk yang ditawarkan, pelayanan yang diberikan kepada konsumen dan persaingan lainnya. Persaingan yang tinggi terjadi ketika suatu usaha memiliki banyak ukuran dan kekuatan yang sama dengan lainnya.

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.



Oleh karena itu, pasar yang kompetitif pelaku usaha harus melakukan analisis pesaing dan menentukan keunggulan yang ada di pesaing agar mampu bersaing secara optimal. Persaingan yang ketat akan meluncurkan ide kreatif bagi pemilik usaha baik secara promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha. Persaingan pasar sempurna yang menggambarkan struktur pasar dimana sejumlah besar perusahaan bersaing satu sama lain, dalam persaingan sempurna satu perusahaan tidak memiliki kekuatan pasar yang signifikan, dampaknya industri secara keseluruhan menghasilkan tingkat output optimal karena tidak ada perusahaan yang dapat memengaruhi harga pasar.

Dari pernyataan tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa Garuda memiliki persaingan pasar sempurna, karena dapat disimpulkan bahwa karakteristik pasar persaingan sempurna adalah semua perusahaan memaksimalkan keuntungan, perusahaan bebas masuk dan keluar pasar, dan semua perusahaan menjual barang yang identik sama sekali atau homogen.

b. Potensi pengembangan produk-produk pengganti

Faktor ini mempertimbangkan potensi munculnya produk pengganti yang cukup banyak. Barang elektronik merupakan teknologi yang membantu dan memudahkan segala aktivitas manusia dalam berbagai hal dan juga merupakan kebutuhan manusia, dengan adanya perkembangan teknologi seperti kipas angin listrik biasa menjadi kipas angin yang memiliki pendingin seperti AC, serta ada juga lampu manual menjadi lampu otomatis hal-hal berikut dapat menjadikan peluang yang cukup baik bagi Garuda, contoh lainnya seperti dispenser biasa ke dispenser yang lebih praktis dengan menggunakan batre dan pengisian batre

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.



melakukan cas saja, karena dengan adanya produk yang inovatif akan memudahkan aktivitas manusia, dan memperkenalkan perkembangan teknologi secara tidak langsung kepada masyarakat sekitar.

c. **Potensi Masuknya Pesaing Baru**

Masuknya pesaing baru juga merupakan faktor yang tidak dapat dihindari oleh setiap bisnis, bisnis yang sehat tentu saja akan menerima pesaing baru yang akan masuk, ancaman dari pendatang baru dapat dilihat dari mudah tidaknya pesaing untuk memasuki bisnis tersebut, untuk melihat sulit atau tidaknya pesaing memasuki bisnis, dapat dilihat melalui risiko bisnis. Untuk memenangkan pangsa pasar yang banyak pesaingnya, Garuda memberikan pelayanan yakni tukar produk apabila produk mengalami permasalahan setelah pembelian, dengan pelayanan ini akan menarik perhatian konsumen dan peluang berbeda dengan pesaing lainnya.

d. **Daya Tawar Pemasok**

Daya tawar pemasok merupakan faktor yang memengaruhi dalam aspek industri terutama pada bisnis yang digeluti. Besar kecilnya ancaman dari pemasok ditentukan berdasarkan besar atau kecilnya halangan untuk memperoleh produk dari pemasok. Terutama ketika banyaknya pemasok yang menawarkan produk elektronik ke pelaku usaha yang baru membangun usaha, tanpa adanya pengalaman dan belum adanya *supplier* terpercaya, maka *supplier* produk elektronik akan menawarkan produk-produk yang terjangkau dan juga berkualitas.

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



e. Daya Tawar Konsumen

Konsumen merupakan faktor utama dan sebagai penentu berjalannya bisnis tersebut atau tidak. Dapat dibilang bahwa konsumen merupakan harta perusahaan yang paling utama. Tentu saja segala bisnis membutuhkan konsumen, namun tidak sedikit konsumen yang melakukan daya tawar tinggi terhadap produk yang ditawarkan. Untuk itu perlu adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta mengerahkan kekuatan layanan terbaik demi kepuasan konsumen.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3.5 Analisis faktor-faktor kunci sukses (Competitive Profile Matrix/CPM)

Analisis Matriks Profil Persaingan merupakan sebuah analisis strategi yang dapat membandingkan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan pesaing agar dapat menentukan kekuatan dan juga kelemahan perusahaan dibanding dengan perusahaan saingannya. Untuk lebih memahami lingkungan eksternal, perusahaan sering menggunakan *Competitive Profile Matrix* dengan Bobot dan skor bobot total, baik dalam

Matriks Profil Kompetitif maupun Evaluasi Faktor Eksternal memiliki arti yang sama.

Namun demikian, faktor keberhasilan penting (*critical success*) dalam Matriks Profil

Kompetitif mencakup baik isu-isu internal maupun eksternal, peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan dimana 4= sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1

= sangat lemah. Metode *Competitive Profile Matrix* (CPM) dapat digunakan untuk

melihat lebih jelas mengenai persaingan yang ketat antara Garuda dengan kedua pesaing

potensial. Metode CPM sendiri dapat menunjukkan kekuatan dan kelemahan pesaing,

sehingga mengetahui keunggulan dan kelemahannya dibandingkan dengan pesaing.

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.

Berdasarkan kuesioner yang telah disebar maka didapatkan Competitive Profile Matrix

Garuda, Berikut bagian dari matriks profil kompetitif :

a. Critical Success Factor (CSF)

Critical Success Factor (CSF) atau faktor penentu keberhasilan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan organisasi. Faktor ini berdasarkan analisis khusus dari penentu keberhasilan industri terkait yang merupakan ringkasan informasi dari hasil evaluasi kondisi internal perusahaan yang kemudian ditarik unsur yang memiliki pengaruh terbesar dengan perusahaan.

b. Rating

Rating yang dikenal sebagai peringkat merupakan penilaian terhadap CSF. *Rating* mampu menunjukkan kekuatan dan kelemahan perusahaan yang ditentukan dari elemen yang telah disebutkan pada faktor penentu keberhasilan yang menunjukkan nilai terhadap *Critical Success Factor*.

c. Weight Score

Weight Score atau nilai tertimbang merupakan nilai yang didapat dari perkalian *Rating* dengan *Weight*.

d. Total Weight Score

Total nilai tertimbang adalah penjumlahan dari *Weight Score* yang dimiliki dari setiap *Critical Success Factor*, semakin tinggi nilainya semakin baik perusahaanya secara relatif.





Tabel 3. 2

Competitive Profile Matrix Garuda

Key Success Factor	Bobot	Garuda		Tiga Putri		Buana Jaya	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Promosi	0.25	4	1	2	0.5	2	0.5
Kualitas	0.2	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Harga	0.18	3	0.54	3	0.54	3	0.54
Garansi	0.18	3	0.54	3	0.54	3	0.54
Pelayanan	0.19	3	0.57	3	0.57	3	0.57
Total	1		3.45		2.75		2.95

Sumber : Data diolah

Keterangan :

- Bobot nilai tertinggi merupakan faktor yang terpenting untuk menunjang keberhasilan perusahaan
- Total dari bobot secara keseluruhan adalah satu
- Peringkat yang diberikan mengacu pada kekuatan dan kelemahan, yaitu 4 = *Major Strenght*, 3 = *Minor Strenght*, 2 = *Minor Weakness*, 1 = *Minor Weakness*
- Total pada masing-masing perusahaan merupakan hasil dari perkalian peringkat dengan nilai (peringkat x nilai)

Berdasarkan pada data dan fakta yang telah penulis lakukan berdasarkan hasil observasi kuesioner pada Tabel 3.2 yang menjelaskan *Competitive Profile Matrix*, maka pengembangan inovasi dan kreatifitas yang mengikuti trend masyarakat menjadi faktor penentu keberhasilan usaha pada kolom pertama. Faktor pertama merupakan promosi yang dilakukan Garuda. Seorang pembisnis

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.



dapat dikatakan sukses ketika pembisnis menawarkan barang atau jasa dengan promosi yang tepat. Faktor kedua adalah kualitas, dengan kualitas yang baik, dan juga didukung oleh promosi yang dilakukan, akan menarik perhatian para konsumen untuk membeli produk. Faktor ketiga adalah harga, dengan kualitas yang bagus tentu saja ada harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk.

Faktor keempat adalah garansi, garansi produk sangat diperlukan oleh usaha karena garansi memiliki peran psikologis yang penting bagi konsumen, dengan adanya jaminan produk, konsumen akan merasa aman dalam menghadapi risiko kerusakan barang nantinya. Faktor kelima pelayanan, dengan memberikan pelayanan yang terbaik, konsumen akan merasa puas sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Dengan hal ini akan membentuk loyalitas konsumen.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

3.6 Analisis lingkungan eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT adalah sebuah metode yang digunakan oleh pembisnis untuk dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan juga ancaman. Analisis SWOT merupakan suatu cara untuk mengamati lingkungan pemasaran baik lingkungan eksternal maupun internal perusahaan, serta baik pesaing tidak langsung maupun pesaing langsung perusahaan yang dapat diatasi melalui strategi yang tepat. Setiap bisnis perlu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internalnya (*strength and weakness*). Analisis lingkungan eksternal (*opportunities and threat*) dimana seorang pembisnis harus memantau kunci kekuatan lingkungan makro serta faktor lingkungan mikro signifikan yang mempengaruhi kemampuan bisnis untuk mendapatkan keuntungan.

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.



Dari hal tersebut, maka Garuda menjabarkan setiap kriteria yang menjadi faktor

kekuatan internal perusahaan, kelemahan internal perusahaan, kesempatan dari lingkungan eksternal perusahaan, dan juga ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan, yaitu:

a. Strength (Kekuatan)

Garuda memiliki kekuatan yang tetap dipertahankan dan akan terus dikembangkan sesuai perkembangan lingkungan sebagai berikut :

1) Harga yang bersaing

Harga yang bersaing merupakan suatu kekuatan bagi perusahaan untuk dapat memasuki pasar, terlebih pendatang baru akan memberikan harga pada produk atau jasa yang jauh lebih murah. Garuda memiliki rating 3 pada kategori harga karena Garuda memberikan harga terjangkau kepada konsumen bahkan harga terendah untuk produk lampu misalnya hanya seharga Rp 15.000, dengan hal ini Garuda memiliki harga yang terjangkau dan mampu bersaing di pasar.

2) Promosi

Promosi merupakan hal penting untuk dapat bersaing dan membuat pelanggan untuk datang kembali dan membeli produk kita. Garuda memiliki rating 4, dalam hal promosi karena Garuda dalam menawarkan barang ke konsumen. Garuda melakukan promosi melalui *Instagram ads* dan juga *Facebook ads* dan juga sebagai bentuk *brand image* kepada masyarakat

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.



3) Garansi

Garansi merupakan hal penting karena dengan adanya garansi akan menjamin produk yang akan dibeli, dan membuat konsumen merasa aman untuk hal-hal buruk terjadi misalnya lampu yang rusak saat baru pemakaian. Garuda memberikan produk layanan bergaransi kepada konsumen yang membeli produk di Garuda, garansi ini bisa berupa mengganti produk, dan juga menyediakan *service* terhadap beberapa produk tertentu.

b. *Weakness* (Kelemahan)

Dalam menjalankan usahanya setiap bisnis pasti mengalami kekurangan, begitu juga dengan Garuda. Dari kekurangan tersebut, yang perlu dilakukan pembisnis adalah kemampuan mengubah kekurangan tersebut menjadi kekuatan dan hal itu dapat dilaksanakan dengan menyusun strategi, berikut *weakness* Garuda :

1) Kualitas

Kualitas produk merupakan hal yang penting dalam berusaha karena dalam membeli produk, konsumen akan memilih produk dengan kualitas yang baik. Garuda memiliki rating 4 di kualitas karena produk di Garuda berkualitas Standar Nasional Indonesia (SNI).

2) Pelayanan

Pelayanan penting dalam setiap usaha, apabila pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tidak memenuhi kebutuhan konsumen, maka konsumen juga tidak akan betah untuk berbelanja. Pelayanan sangat penting

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.



dan Garuda memiliki rating 3 dalam kategori pelayanan karena Garuda sendiri hanya melayani konsumen dengan formal.

c. *Opportunities* (Peluang)

Peluang merupakan faktor eksternal positif yang dapat menjadi peluang yang bermanfaat untuk suatu perusahaan, dan membantu perusahaan dalam mencapai visi dan misi yang telah ditentukan. Berikut *opportunities* yang dimiliki Garuda :

1) Sosial

Jumlah penduduk di Indonesia yang sangat besar akan menjadi peluang untuk industri kami, karena semakin banyak orang yang akan membutuhkan peralatan elektronik.

2) Politik

Dengan adanya dorongan dari pemerintah terkait dengan industri elektronika seperti pengembangan kebijakan tarif dan perpajakan, serta pengamanan pasar domestik melalui penerapan standarisasi bagi produk-produk elektronika baik yang terkait dengan keselamatan dapat membuat dorongan ini berjalan dengan baik.

3) Teknologi

Perkembangan teknologi yang semakin maju dan canggih membuat industri elektronika berkembang dan teknologi yang inovatif, seperti banyaknya platform seperti Shopee, Tokopedia, dan lain sebagainya, akan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk berbelanja, dengan adanya



peluang seperti ini, akan menjadi peluang bagi Garuda untuk masuk ke dalam industri elektronik.

4) *Environment*

Dalam industri elektronika memiliki dua standar yang wajib dipenuhi yakni *mandatory* dan *voluntary*. *Mandatory* merupakan standar wajib yang harus dipenuhi oleh produsen seperti Standar Nasional Indonesia(SNI), yang menyangkut aspek keamanan dan juga kenyamanan konsumen.Sedangkan *voluntary* merupakan klaim produk *eco friendly* atau yang tidakmengandung bahan berbahaya seperti *mercury*, *lead* (timbal), *cadmium*, *polybroom*, PVC, serta yang tidak mencemari udara dan merusak lapisan ozon, dengan hal ini, Garuda memiliki peluang yang baik dalam faktor lingkungan.

5) *Legal*

Dalam membangun usaha, pelaku bisnis harus memenuhi persyaratan sebelum membuka usaha agar usaha dapat terus berjalan dengan lancar. Beberapa legalitas yang diperlukan adalah Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Induk Berusaha (NIB) dan juga NPWP.

Dengan adanya perkembangan teknologi yang canggih, pembuatan persyaratan yang dibutuhkan lebih praktis karena bisa membuat persyaratan dengan online, dan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk proses berlangsung.

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.



d. *Threat (Ancaman)*

Ancaman merupakan faktor eksternal yang akan menjadi penghambat perusahaan untuk mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan, berikut ini ancaman yang dimiliki Garuda

1) Ekonomi

Meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya keterlibatan UMKM. Sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 4, UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi momentum untuk mengakselerasi transformasi digital. (Sumber: <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>)

© 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.



2) Banyaknya pesaing baru

Perkembangan elektronik sudah berkembang sangat maju dan berkembang, hal ini membuat orang-orang terlebih dahulu membangun usaha elektronik, karena itu potensi masuknya pesaing baru dan pendatang dari dalam industri elektronik menjadi salah satu ancaman bagi Garuda. Matrix SWOT memiliki empat jenis strategi yakni :

- a) Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.
- b) Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.
- c) Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari ataupun mengurangi dampak ancaman eksternal
- d) Strategi WT merupakan taktik *defensive* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

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.



Tabel 3. 3

SWOT MATRIX GARUDA

<p>Internal Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> Keunggulan harga bersaing Promosi untuk meningkatkan penjualan Garansi pada beberapa produk elektronik 	<p>Internal Weaknesses</p> <ol style="list-style-type: none"> Promosi yang belum maksimal Masih belum banyak variasi produk yang dijual 	
<p>External Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> Jumlah penduduk di Indonesia yang tinggi Adanya dukungan dari pemerintah Perkembangan teknologi yang maju Produk elektronik yang ramah lingkungan Kemudahan pembuatan legalitas 	<p>(SO Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memanfaatkan peluang yang ada seperti promo produk ke konsumen (S1,S2,O3,O4) Mengadakan event produk elektronik untuk pengenalan kepada konsumen (S2,S3,O3,O4) Memanfaatkan perkembangan teknologi seperti penjualan produk secara online (S1,S2,O1,O2,O3,O5) 	<p>(WO Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan program promosi pada beberapa produk elektronik (W1,W2,O3,O4) Membangun hubungan baik dengan pelanggan (W1,O1,O2,O4) Melakukan peningkatan pada produk elektronik (W1,W2,O2,O3)
<p>External Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> Perekonomian di Indonesia yang masih belum stabil Potensi masuknya kompetitor lain kedalam pasar 	<p>(ST Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> Menggunakan perkembangan teknologi dalam penjualan baik secara offline maupun online (S1,S2,S3,T1,T2) Meningkatkan produksifitas untuk kebutuhan konsumen (S1,S2,T1,T2) 	<p>(WT Strategies)</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan kualitas yang baik kepada pelanggan (W1,T1) Memberikan promosi produk elektronik untuk meningkatkan peminat masyarakat (W1,W2,T1)

Sumber : Observasi Penulis

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.