



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Analisis industry pesaing adalah analisis yang sangat dibutuhkan dalam sebuah *business plan*. Hal ini disebabkan dalam setiap kegiatan bisnis yang dijalankan, selalu ditemukan competitor ataupun pesaing yang merupakan hal yang tidak dapat dicegah. Analisis industri pesaing bertujuan untuk membandingkan dua atau lebih suatu bisnis apakah memiliki peluang yang besar di masyarakat dan layak untuk dijalankan atau tidak. Dengan melakukan analisis industri pesaing ini dapat lebih mudah untuk dilihat probabilitas keberhasilan suatu bisnis disebabkan *owner* ikut mendalami karakteristik pasar yang sedang dijalani serta dapat meminimalisir resiko dan masalah yang mungkin akan timbul kedepannya.

Pada dasarnya industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi. Industri juga merupakan bagian dari proses produksi yang terjadi hamper disetiap perusahaan manufaktur. Pengertian industri cukup luas, industri juga menyangkut setiap kegiatan manusia dalam bidang ekonomi yang bersifat produktif.

Menurut Undang–Undang No. 3 Tahun 2014 Tentang Perindustriam, ”Industri adalah seluruh bentuk dari kegiatan ekonomi yang mengelolah bahan baku dan atau memanfaatkan sumber daya industri, sehingga dapat menghasilkan barang yang memiliki nilai tambah atau manfaat yang lebih tinggi, termasuk juga jasa industri”. Setiap usaha memiliki karakter yang berbeda, untuk itu dibutuhkan analisis industrial agar dapat menentukan strategi bersaing yang baik dan sebagai evaluasi dalam mengikuti era perubahan zaman dan tren.

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

Hak Cipta Industri dan Undang-Undang

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

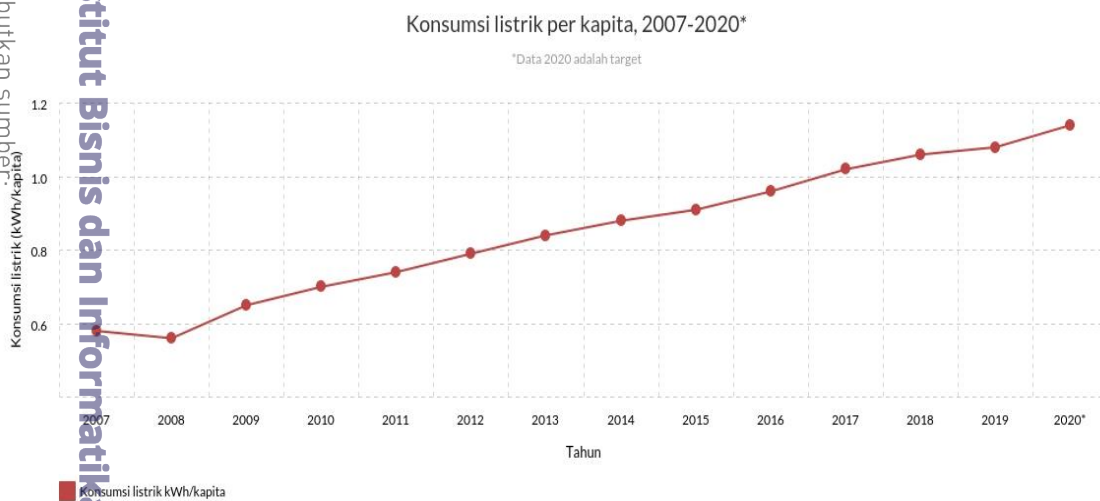


3.1 Trend dan Pertumbuhan Industri

Menurut Kotler dan Keller (2014:79), tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum. Ditinjau dari perkembangan industri di Indonesia yang ada saat ini, kebutuhan alat berat dan genset sebagai alat pembangkit listrik untuk membantu PLN di Indonesia. Kemudian juga didukung oleh permintaan konsumen yang bertumbuh seiring meningkatnya penggunaan genset sebagai pembangkit listrik perusahaan yang dapat disewakan untuk keperluan konser, pertambangan, dan perusahaan yang membutuhkan energi tambahan. Hal ini didorong oleh pemerintah untuk menggantikan sumber daya alam yang hampir habis. Suku cadang servo motor genset komatsu diciptakan di Indonesia sejak tahun 2006 di daerah Jakarta, Jawa barat oleh dua karyawan PT. United Tractors Tbk yang bernama Pak Karyana dan Pak Novem. Ia melihat melalui keluhan pengguna genset sebagaimana mesin yang seharusnya dapat beroperasi 3 tahun masa pakai tetapi tidak semestinya, dikarenakan genset yang digunakan selalu *overheat* yang menyebabkan *output* listrik yang dialirkan tidak stabil dan menyebabkan kerusakan pada *dc power supply* genset.

Gambar 3. 1

Konsumsi Listrik per kapita di Indonesia





3.2 Analisis Pesaing

Melihat peluang bisnis dan prospek kedepan yang menggiurkan, tak jarang membuat banyak pelaku usaha juga ingin ikut terjun menikmati dan menjalankan bisnis di industri yang sama (pesaing). Persaingan dapat terjadi. Persaingan dapat terjadi antara pelaku usaha yang baru maupun yang sudah berjalan. Untuk itu dibutuhkan beberapa Analisa cara dan sistem kerja pesaing sebelum terjun menjalankan usaha. Agar tidak kalah dari pesaingnya, maka perlu direncanakan strategi yang matang untuk dapat tetap bertahan dalam bisnis yang dijalankan.

Menurut David dan David (2017:59), Pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk dan layanan serupa di pasar yang sama. Perusahaan perlu membuat perbedaan baik dari segi produk, strategi, maupun pemasaran agar memiliki nilai tambah yang unik dan berbeda dari kompetitor lainnya.

Berdasarkan pernyataan tersebut, penulis sadar bahwa industri yang dijalani memiliki tingkat persaingan yang cukup tinggi, namun arah industri ini masih menunjukkan prospek yang baik. Berikut data pesaing Multi Sangfai Indonesia yang memiliki skala usaha yang sama pada table berikut :

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

Analisis Pesaing “Multi Sangfai Indonesia”

Pesaing	Profil	Pengalaman
Pak Novem	kami adalah distributor / stockist untuk pengadaan spare parts spareparts Komatsu seperti unit spareparts excavator, spareparts bulldozer, spareparts motorgrader, spareparts dumpruck, spareparts wheel loader, dan barang yang ditawarkan adalah sparepart genuine komatsu	12 tahun
Pak Dimas	Distributor, penjual, stockist, Bearing, Coupling, Electric motor, servomotor, gardan shaft, conveyor, powerlock, pump industrial, vacum pump, gear pump, universal jointing, belt konveyor, ban berjalan, blower, gearbox, Pulley, sprocket, variator, Lowara pump, ebara pump, baldor electric motor, rexnord Coupling, reynold coupling, yuema pump, cnp pump, sihi pump dll	1 tahun

Dapat dilihat pada label diatas, bahwa data pesaing dalam industri ini ada yang merupakan pendaatang baru ada pula yang sudah berpengalaman. Untuk menghadapi pesaing, penulis menawarkan jasa yang lebih baik dengan mutu yang tidak kalah bagus dengan para pesaing. Namun dengan begitu, tetap diperlukan strategi dan Analisa yang baik dalam menghadapi pesaing agar nama perusahaan dapat menonjol di mata masyarakat.

3.3 Analisis PESTEL

Dalam menentukan strateginya, pelaku bisnis wajib melakukan Analisa terlebih dahulu. Analisa tersebut dapat dilakukan dengan mengidentiufikasi lingkungan internal dan lingkungan eksternal sehingga dapat dengan mudah mengetahui kelemahan dan kekuatan bisnis yang dimiliki perusahaan. Selain itu, Analisa lingkungan juga berfungsi sebagai alat

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.



evaluasi untuk memperbaiki dan meningkatkan kinerja internal perusahaannya menjadi lebih baik. Berikut adalah analisis PESTEL dari Multi Sangfai Indonesia :

Tabel 3. 2
Identifikasi PESTEL Multi Sangfai Indonesia

No	Politik	Ekonomi	Sosial	Teknologi	Lingkungan
1.	Regulasi Pemerintah	Daya beli	Kesadaran Kebutuhan	Digitalisasi	Bencana alam
2.	Pembatasan Perdagangan				

Sumber : (MSI.2022)

Berdasarkan Tabel 3.2 Identifikasi PESTEL dapat dijelaskan sebagai

berikut :

a. Politik

Salah satu faktor yang mempengaruhi dalam aktivitas bisnis terutama di Indonesia adalah faktor politik. Keadaan politik pada suatu negara dapat memberikan beberapa dampak yang cukup mempengaruhi aktivitas bisnis pada perusahaan. Terdapat banyak ancaman dan juga peluang seiring berubahnya pergerakan politik pada suatu negara yang dimana dapat dimanfaatkan oleh pelaku bisnis lain dari berbagai sektor. Seperti pada sektor teknologi, ekonomi, dan social, maka wajar isu – isu politik dapat berpengaruh pada kelangsungan hidup sebuah bisnis.

Pergantian pemimpin negara juga banyak memberikan dampak para pelaku bisnis seperti Multi Sangfai Indonesia, baik negative maupun positif. Untungnya pemimpin negara kita saat ini, bapak Jokowi sangat memprioritaskan pada perkembangan infrastruktur untuk memajukan negara Indonesia agar tidak kalah dengan negara lain. Hal ini memberikan dampak



positif kepada Multi Sangfai Indonesia mengingat bidang bisnis yang dijalankan sangat mendukung dan mengarah kepada pembangunan infrastruktur yang selalu menggunakan daya listrik yang di hasilkan oleh genset sebagai sumber tenaga listrik yang dapat di salurkan ke alat produksi pendukung saat beroperasi.

b. Ekonomi

Dari segi ekonomi dalam usaha ini dapat dilihat dari meningkatnya permintaan produk sparepart Servo Motor Komatsu dari perusahaan PT.Maxi Utama Energy yang memproduksi genset 12volt dan perseorangan yang melakukan penjualan kembali produk (*reseller*) yang dapat menjadi peluang untuk semakin berkembang dengan adanya kerja samadalam usaha ini.

c. Sosial

Pada lingkungan sosial ada beberapa faktor yang mempengaruhi kondisi ekonomi pasar melalui beberapa elemen seperti demografi pelanggan, social budaya, sikap dan gaya hidup serta latar belakang pendidikan. Dengan adanya Analisa di lingkungan sosial, kita akan dapat lebih memahami bagaimana kebutuhan konsumen dibentuk dan apa yang membawa mereka untuk membeli suatu produk. Lingkungan sosial merupakan 19 lingkungan yang sangat dinamis. Perubahan pada dilingkungan sosial dapat berubah dengan sangat cepat seiring dengan perkembangannya teknologi.

Perubahan tersebut juga berpengaruh dalam merubah pola pikir masyarakat dalam mengkonsumsi suatu produk. Hal ini pula menyebabkan permintaan dan daya beli masyarakat berubah berdasarkan gaya hidup dan selera seseorang. Permintaan penggunaan servo motor komatsu untuk pekerjaan proyek dalam penggunaan genset dan pertambangan terutama pada

© 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.



daerah yang tinggi yang sangat membutuhkan genset sebagai sumber energi penyaluran daya listrik semakin meningkat. Selain itu peningkatan infrastruktur dalam kota menjadi kunci penting dalam pergerakan kehidupan sosial. Kebiasaan masyarakat kota yang suka dengan kehidupan bersosialisasi di tempat yang bergengsi seperti mall, café, dan berbagai pusat pembelanjaan lainnya membuat kebutuhan servo motor komatsu meningkat untuk mendukung kinerja genset agar rpm yang dijalankan berjalan dengan baik dan daya listrik yang disalurkan berjalan stabil.

d. Teknologi

Faktor teknologi yang berkembang pada saat ini ialah digitalisasi, yang dimana setiap usaha perlu melakukan digitalisasi pada usahanya. Dengan berkembangnya media social dan *google* bisnis pada saat ini dapat dijadikan peluang bagi Multi Sangfai Indonesia karena, pengguna dapat mengetahui informasi produk dan metode pemasaran menjadi lebih mudah.

e. Lingkungan

Faktor lingkungan pada usaha ini ialah adanya bencana virus seperti Covid-19 yang menyebabkan pembatasan pekerjaan dan produksi yang menyebabkan pengaruh penjualan dalam penggunaan sparepart servo motor komatsu yang di gunakan perusahaan, pada sisi lain penggunaan sparepart servo motor komatsu meningkat pada rumah sakit dan tempat isolasi yang dibuat oleh pemerintah yang memerlukan sumber listrik sebagai penerangan dan kegunaan alat lainnya yang disalurkan oleh genset.

3.4 Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter

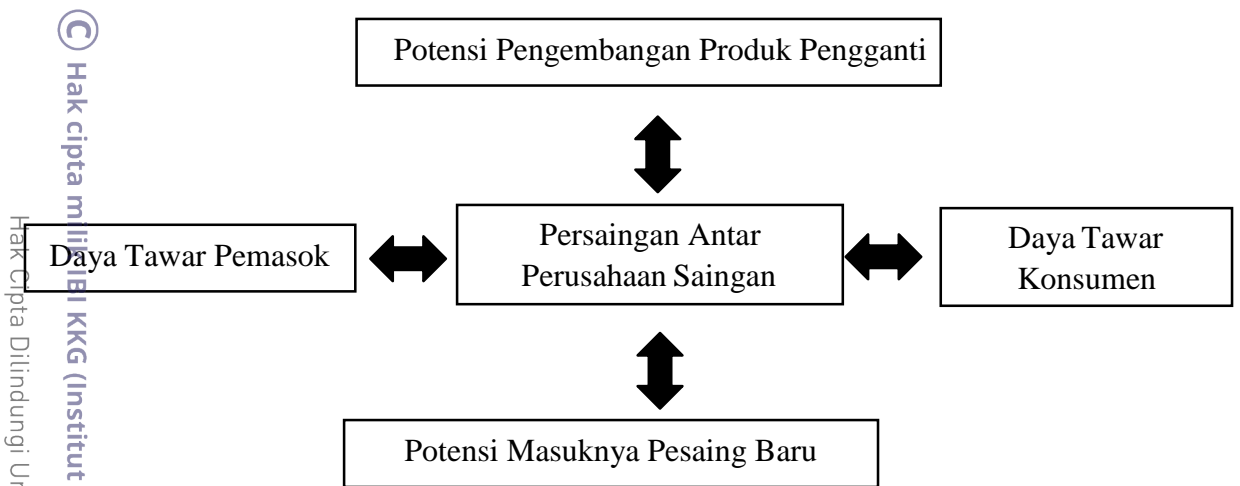
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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. 2 Porter's Five Forces Analysis



Sumber : David dan David (2017:229), *Strategic Management*

David dan David (2017:229), Porter's Five Forces dalam hal analisis kompetitif adalah pendekatan kompetitif yang digunakan secara makro untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Dalam menganalisis suatu bisnis kita perlu mengetahui bagaimana keadaan persaingan dengan mengidentifikasi lima kekuatan seperti potensi masuknya pesaing baru, daya tawar pembeli, ancaman produk atau jasa pengganti, daya tawar pemasok, dan pesaing sejenis dalam industri. Berikut merupakan analisis Porter's

Five Forces Analysis dari Multi Sangfai Indonesia :

a. Potensi masuknya pesaing baru : Sedang

Ancaman dari pendatang baru untuk usaha Multi Sangfai Indonesia tergolong sedang karena untuk membangun bisnis ini dibutuhkan modal yang cukup besar dan minimal harus mengerti pemahamannya dibidang industri tersebut. Hal ini merupakan hambatan bagi yang ingin memulai usaha dibidang ini. Adapun syarat terpenting yang harus 24 dipenuhi dalam memulai usaha ini adalah pengetahuan mengenai komponen alat berat. Komponen mesin yang begitu spesifik dan beranekaragam fungsi dan bentuknya, membutuhkan waktu belajar yang tidak singkat. Proses ini



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.



membutuhkan pengalaman dilapangan selama bertahun-tahun untuk mengenal segala fungsi dan apa saja komponen – komponen yang dibutuhkan dalam sebuah mesin. Selain itu modal kerja yang diperlukan dalam membangun usaha ini terbilang cukup besar.

Hambatan lain untuk pendatang baru ialah nama perusahaan yang belum dikenal oleh masyarakat. Dibidang industri seperti ini, nama merk perusahaan merupakan kunci terpenting untuk bertahan. Kualitas produk dan pelayanan yang sudah dikenal terlebih dahulu pada suatau perusahaan, membuat rasa nyaman dalam transaksi

sehingga enggan untuk berganti ke tempat lain. Brand awareness ini yang membutuhkan proses waktu bertahun – tahun karena sulit untuk membangunnya. Untuk itu, dibutuhkan biaya dan usaha lebih untuk mempromosikan perusahaan dari segi produk, jasa, dan pelayanannya kepada masyarakat. Dari segala aspek hambatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa ancaman pendatang baru masih rendah. Karena bisnis seperti ini biasanya merupakan warisan dari orang tua atau saudara yang memang sudah banyak pengalamannya dibidang ini dibandingkan dengan yang memulai dari nol.

b. Daya Tawar Pembeli : Sedang

Daya tawar pembeli dari Multi Sangfai Indonesia tergolong sedang. Hal ini tergantung dengan jumlah pemesanan yang di ajukan oleh kostumer, Multi Sangfai Indonesia akan memeberikan potongan harga kepada kostumer yang telah mencapai minimum pembelian dan telah melakukan pembelian berulang.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



c. Ancaman produk pengganti : Sedang

Persaingan usaha yang ketat membuat banyak pelaku usaha mencari ide untuk mengatasi hambatan yang ada agar dapat memasuki pasar. Ide tersebut yang menjadi salah satu faktor adanya penemuan produk pengganti dari industri yang ingin dimasuki. Tentunya produk pengganti ini dapat dikategorikan sebagai ancaman yang perlu di waspadai bagi perusahaan yang sudah beroperasi.

Namun ancaman produk pengganti bagi Multi Sangfai Indonesia tergolong sedang. Karena komponen suatu mesin alat berat merk A tidak dapat diganti dengan komponen mesin apapun ataupun merk lain apapun meski alat yang dimiliki adalah sama. Ada beberapa pelaku bisnis yang menciptakan produk yang sama namun dengan kualitas yang rendah (imitasi). Hal ini pula masih tidak dapat dijamin sebab daya tahan produk orisinil akan jauh lebih kuat dibandingkan dengan yang imitasi.

d. Daya tawar pemasok : Sedang

Daya tawar pemasok dari Multi Sangfai Indonesia tergolong sedang. Karena sudah memiliki beberapa pemasok langganan, tapi tidak selalu bergantung pada pemasok tersebut, karena kebutuhan komponen tersebut masih bisa didapatkan di pemasok lain. Namun meskipun begitu, relasi dengan pemasok harus tetap dijaga dan diperkuat untuk menciptakan simbiosis yang saling menguntungkan kedepannya.

e. Pesaing sejenis dalam industri : Sedang

Persaingan pada industri sejenis Multi Sangfai Indonesia masih tergolong sedang. Karena permintaan akan suku cadang alat berat masih banyak dibutuhkan. Hal tersebut juga bertumbuh seiring bertambahnya

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



jumlah proyek pembangunan yang ada di Indonesia masih tergolong besar. Selain itu jumlah pemasok yang ada masih belum cukup memenuhi jumlah permintaan yang dibutuhkan. Hambatan lain yang mempengaruhi daya saing pada industri adalah kelengkapan komponen orisinil.

Banyak tempat menyediakan part yang lengkap namun dengan kualitas imitasi, tidak banyak yang menawarkan barang yang original. Untuk beberapa kasus, konsumen lebih senang untuk membeli komponen alat yang orisinil. Meski tergolong lebih mahal, namun part akan lebih tahan lama serta kualitas yang ditawarkan juga lebih baik. Dalam mengatasi hambatan tersebut, Multi Sangfai Indonesia akan bekerjasama dengan beberapa dealer sparepart yang resmi dan orisinil seperti Komatsu, dan United Tractor.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

3.5 Analisis Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix*)

Menurut David dan David (2017:36), Competitive Profile Matrix yakni mengidentifikasi pesaing utama perusahaan serta kekuatan dan kelemahannya dalam kaitannya dengan posisi strategis perusahaan sampel. Analisis CPM juga dapat membantu perusahaan untuk menganalisis siapa pesaing yang menjadi saingan perusahaan sehingga perusahaan dapat lebih mudah mengenal aspek yang akan dianalisis, yang diidentifikasi kan dengan penilaian sebagai berikut :

- 4 – Sangat Penting
- 3 – Penting
- 2 – Tidak Penting
- 1 – Sangat Tidak Penting



a. Critical Success Factor

Critical Success Factor merupakan faktor-faktor yang menentukan keberhasilan, diperoleh dari analisis mendalam lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Tentunya di setiap perusahaan dapat ditemukan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki dalam lingkup internal dan eksternal perusahaan. Oleh karena itu, jika nilai rating yang diperoleh dari CPM mendapat angka yang tinggi maka, strategi perusahaan telah diambil dengan baik. Namun, jika nilai rating yang diperoleh lebih rendah maka, strategi perusahaan masih belum menghasilkan output yang diharapkan.

b. Weight (Bobot)

Atribut bobot di Competitive Profile Matrix menunjukkan kepentingan relatif dari faktor keberhasilan dalam industri perusahaan, bobot berkisar dari 0,0 (yang berarti tidak penting) sampai 1,0 (berarti penting), jumlah total bobot yang dihitung harus sama dengan 1,0.

c. Rating (Penilaian)

Rating dalam Competitive Profile Matrix Menunjukkan respons perusahaan terhadap faktor penentu keberhasilan bisnis semakin tinggi rating yang diperoleh saat itu, menunjukkan respons yang baik dari perusahaan terhadap Critical Success Factor, dan sebaliknya rating rendah menunjukkan respons yang buruk. Rating dengan kisaran antara 1,0 – 4,0 dan dapat diterapkan untuk berbagai faktor.

Ada beberapa point penting terkait dengan *rating* di CPM :

- 1) Rating ditetapkan untuk setiap faktor yang ada di perusahaan.
- 2) Respons terendah akan dimulai oleh 1.0 yang menunjukkan bahwa ini adalah kelemahan utama perusahaan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



- 3) Respons rata-rata didahului oleh 2.0 yang menunjukkan bahwa ini adalah kelemahan kecil perusahaan
- 4) Respons rata-rata di atas dimulai dengan angka 3.0 yang menunjukkan keuntungan kecil dalam perusahaan
- 5) Tanggapan yang menyatakan bahwa perusahaan lebih unggul diwakili oleh angka 4.0

d. Total Weighted Score

Jumlah semua nilai sama dengan skor seimbang total, nilai akhir dari total skor seimbang harus antara kisaran 4 (tinggi) hingga 1 (rendah). Nilai tertimbang rata-rata untuk matriks CPM adalah 2,5 di mana setiap perusahaan dengan skor total di bawah 2,5 dianggap rendah, sedangkan jika skor tertimbang total lebih tinggi 2,5 akan dianggap tinggi. Perbandingan perusahaan dari total CPM adalah perusahaan dengan nilai skor total tertimbang tertinggi yang dianggap sebagai pemenang di antara para pesaing.

Tabel 3. 3

Competitive Profile Matrix Multi Sangfai Indonesia

Faktor Kunci Sukses	Bobot	Multi Sangfai Indonesia		Pak Novem		Pak Dimas	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Design	0.16	3	0.48	3	0.63	2	0.42
Varian warna	0.16	3	0.48	2	0.42	2	0.42
Nama merek	0.16	4	0.64	2	0.42	2	0.4
Harga	0.17	3	0.51	3	0.57	2	0.42
Kualitas	0.17	4	0.68	2	0.42	1	0.19
Kegunaan	0.17	4	0.68	3	0.57	2	0.38
Total	1		3.47		3.03		2.23

Sumber: Multi Sangfai Indonesia

Berdasarkan Tabel 3.3, angka bobot dalam tabel analisis Competitive profile matrix didapatkan dari hasil survei kuisioner dengan 33 responden. Berdasarkan dari

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
 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.



perhitungan tabel diatas, dapat menunjukkan bahwa Multi Ssangfai Indonesia memiliki dua pesaing yakni Bangunan Pak Novem dan Pak Dimas.

Berikut adalah penjelasan mengenai posisi dari pesaing Multi Sangfai Indonesia berdasarkan Tabel.3.3 sebagai berikut :

a. *Design*

Dalam usaha *sparepart* servo motor komatsu desain pada produk yang di tawarkan memiliki peranan penting dalam proses pemasangan pada genset. Hal ini dikarenakan, desain menjadi pilihan utama sebelum melakukan pemasangan untuk menyesuaikan tata letak pemasangan.

Multi Sangfai Indonesia memiliki *rating* 3 dimana sama seperti Pak Novem sedangkan, Pak Dimas memiliki *rating* 2, karena desain Multi Sangfai Indonesia memiliki braket yang sama seperti Pak Novem, Pak Dimas memiliki braket dengan bentuk yang berbeda sehingga proses pemasangan harus menentukan tata letak agar bisa di hubungkan dengan selenoid yang ukurannya hanya 20cm.

b. *Varian Warna*

Varian warna menjadi penawaran terbaik yang diberikan oleh Multi Sangfai Indonesia dalam memberikan layanan yang berbeda. Sehingga produk yang di tawarkan dapat menyesuaikan warna pada produk konsumen.

Multi Sangfai Indonesia mendapatkan *rating* 3 sedangkan, Pak Novem dan Pak Dimas mendapatkan *rating* 2, hal ini dikarenakan varian warna yang ditawarkan hanya satu warna dan tidak bisa *custom* warna yang diinginkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



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.

c. Nama Merek

Dalam usaha sparepart penggunaan merk pada produk merupakan salah satu factor kunci keberhasilan karena setiap barang memiliki *branding* yang kuat untuk memastikan produk yang ditawarkan dijamin keasliannya.

Multi Sangfai Indonesia mendapatkan *rating* 4 sedangkat, Pak Novem dan Pak Dimas mendapatkan *rating* 2, hal ini dikarenakan mesin yang ditawarkan menggunakan produk buatan China yang dapat mempengaruhi pertimbangan pengguna dalam memilih produk.

d. Harga

Dalam usaha sparepart harga yang ditawarkan mempengaruhi pertimbangan perusahaan dalam memilih produk, setiap penjual telah menetapkan harga dalam persaingan untuk mendapatkan laba yang diinginkan.

Multi Sangfai Indonesia mendapatkan *rating* 3 sama dengan Pak Novem, sedangkan harga yang ditawarkan oleh Pak Dimas lebih mahal dibandingkan dengan pesaingnya. Hal ini membuat konsumen cenderung memilih harga yang lebih terjangkau.

e. Kualitas Produk

Kualitas produk menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan karena, kualitas produk yang membawa pembeli untuk datang dan membeli kembali. Jika kualitas yang ditawarkan sangat baik tentunya pembeli akan membeli kembali.

Dari sisi factor kualitas produk,Multi Sangfai Indonesia mendapatkan *rating* 4, sedangkan Pak Novem mendapatkan *rating* 2 dan Pak Dimas



mendapatkan *rating* 1.kualitas produk dapat dinilai dari warna pada *cover*, *braket*, bentuk, pengemasan dan bahan yang digunakan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hancipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3.6 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT)

Analisis SWOT merupakan sebuah studi yang sistematis tentang kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan, juga peluang dan ancaman yang dimiliki perusahaan tersebut. Kekuatan merupakan kemampuan yang dimiliki perusahaan terkait internalnya, sumber dayanya, dan juga pengaruhnya. Peluang adalah beberapa faktor yang dapat memberikan keuntungan pada lingkungan eksternal perusahaan tersebut. Selain itu juga ada ancaman yang berupa faktor eksternal perusahaan yang dapat merugikan kinerja dan operasional perusahaan. Kegiatan analisa SWOT dilakukan untuk mendiagnosa lingkungan-lingkungan eksternal dan internal usaha. Hal ini dilakukan dengan cara memantau sektor-sektor lingkungan dalam mengidentifikasi ancaman dan peluang yang ada, sehingga dapat membantu proses pengambilan keputusan.

Lingkungan internal adalah hal-hal yang berada didalam organisasi atau perusahaan. Contohnya seperti struktur internal perusahaan, sumber daya perusahaan, budaya perusahaan, dan pemasaran yang dilakukan perusahaan. Sedangkan lingkungan eksternal merupakan hal hal yang berada di luar organisasi atau perusahaan. Contohnya seperti faktor-faktor sosial, ekonomi, budaya, politik, teknologi, dan pelanggan atau calon pelanggan yang berhubungan dengan perusahaan.

Berikut ini adalah analisis SWOT dari Multi Sangfai Indonesia :

a. *Strength* (S)

Berikut Keunggulan bisnis Multi Sangfai Indonesia adalah :

- 1) Nama merek yang digunakan sudah banyak diketahui oleh perusahaan.

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.



- 2) Kualitas produk memiliki keunggulan daya tahan lebih lama dibanding dengan produk china.
- 3) Kegunaan produk yang sangat dibutuhkan dalam komponen genset untuk mengatur naik-turunnya rpm.

b. Weaknesses (W)

Berikut adalah kelemahan usaha Multi Sangfai Indonesia:

- 1) Nama perusahaan yang belum dikenal
- 2) Kurangnya strategis lokasi usaha.
- 3) Relasi pelanggan yang masih sempit

c. Opportunity (O)

Berikut adalah peluang yang dimiliki oleh bisnis Multi Sangfai

Indonesia :

- 1) Perpindahan ibu kota meningkatkan jumlah penggunaan genset sebagai pembangunan infrastruktur
- 2) Meningkatnya bisnis online mempermudah untuk melakukan strategi promosi
- 3) Perkembangan media sosial yang semakin pesat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemesanan.

d. Threats (T)

Berikut ancaman yang dihadapi oleh Usaha Multi Sangfai Indonesia :

- 1) Adanya potensi terjadinya duplikasi produk, hingga pengaturan manajemennya.

© 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.

- 2) Terhambatnya regulasi pengiriman dari pemerintah Indonesia di masa pandemic Covid-19.
- 3) Jumlah permintaan produk dapat dipengaruhi oleh iklim eksternal yang terus bergerak.

Matriks SWOT adalah sebuah metode yang digunakan untuk mencocokkan faktor internal dan eksternal perusahaan sehingga tercipta 4 jenis strategi, yaitu strategi SO atau perpaduan dari kekuatan dengan peluang, strategi WO atau perpaduan kelemahan dan kesempatan, strategi ST kekuatan dan ancaman, dan strategi WT atau kelemahan dan ancaman.

Berikut adalah tabel Matriks SWOT:

© 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.



Tabel 3. 4
Matriks SWOT

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	<p>Strengths (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nama merek sudah dikenal 2. Kualitas produk 3. Manfaat kegunaan produk 	<p>Weaknesses (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nama perusahaan 2. Lokasi usaha 3. Relasi yang terbatas 	
	<p>Opportunities (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah penggunaan genset meningkat. 2. Kemudahan strategi promosi 3. Berkembangnya media sosial 	<p>S-O Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. produk yang berkualitas dapat meningkatkan penjualan (S2,O1) 2. Melakukan pengenalan produk secara online mengenai kegunaan dan manfaat Servo Motor (S3,O2) 3. Kemudahan mengenal produk Servo Motor dalam pemesanan (S1,O3) 	<p>W-O Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan brand awareness perusahaan menggunakan media social (W1,O3) 2. Strategi promosi dengan menjalin relasi perusahaan (W1,W3,O2)
	<p>Threat (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ancaman duplikasi produk pengganti 2. Regulasi pemerintah 3. Bencana alam 	<p>S-T strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga kualitas produk dengan baik (S2,T1) 2. Memperhatikan manfaat yang dihasilkan untuk bencana alam (S3,T3) 	<p>W-T strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membangun hubungan yang baik dengan perusahaan/konsumen (W1,W3,T1) 2. Melakukan kerjasama antara pemerintah dengan swasta (W1,W3,T1)

Sumber: (Multi Sangfai Indonesia, 2022)

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

Hak Cipta Ditindungi 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie