



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Dalam melakukan pendirian suatu bisnis atau usaha, penting dilakukan analisis untuk mengetahui potensi-potensi apa saja yang akan terjadi, mengetahui tren pasar, mengetahui persaingan pasar, dan mengenali kendali-kendala yang akan dihadapi. Analisis industry pada dasarnya adalah penilaian pasar yang digunakan oleh para pebisnis dan analisis untuk mengetahui dinamika persaingan pada suatu industry (Budiman, 2021), sehingga dari analisis industry tersebut dapat mengetahui lingkungan kompetitif yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

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

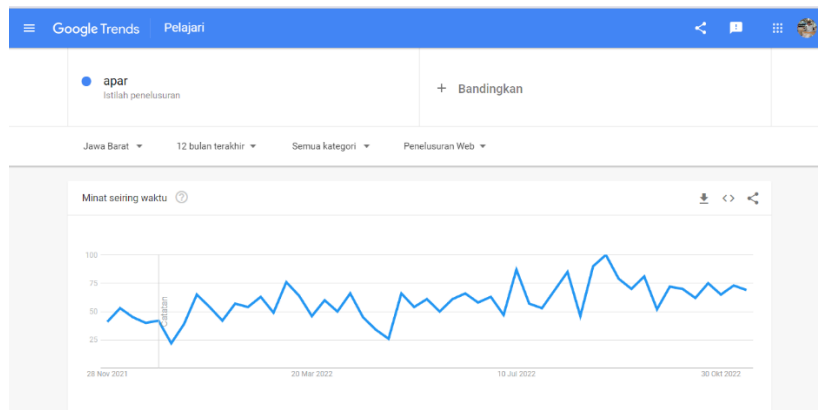
A. Trend Pertumbuhan Industri

Dalam dunia usaha atau berbisnis seorang pendiri harus dapat menganalisis tren dan pertumbuhan industry untuk mengetahui kelayakan bisnis yang akan dijalankan. JAYA SELALU adalah bisnis yang bergerak di bidang perdagangan.

Belakangan ini bisnis alat pemadam api ringan sedang berkembang di Jawa Barat, dengan seringnya terjadi musibah kebakaran disetiap kota dan daerah di Jawa Barat membuat masyarakat lebih waspada akan bahayanya kebakaran. Di dalam tren pasar menunjukkan bahwa minat masyarakat Jawa Barat dalam memiliki alat pemadam api ringan sedang berkembang.



Gambar 3. 1 Trend Alat Pemadam Api Ringan (APAR)



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

Pada Gambar 3.1 telah tertera dan dapat dilihat bahwa tren bisnis dan industry alat pemadam api ringan dapat dikatakan mengalami peningkatan yang baik dari 2 tahun terakhir yakni tahun 2021-2022. Tentunya dengan seringnya terjadi musibah kebakaran membuat masyarakat lebih sadar dan waspada, oleh karena itu JAYA SELALU memiliki peluang yang menjanjikan untuk dijalankan.

B. Analisis Pesaing

Dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha pastinya ada yang namanya pesaing bisnis, dengan adanya pesaing tersebut tentu membantu para pebisnis untuk menjadi bahan pertimbangan dan penilaian usaha sendiri untuk membuat usahanya menjadi lebih baik lagi dari para pesaingnya.

Analisis pesaing menganalisis serta mengidentifikasi strategi bisnis pesaing untuk menentukan kekuatan dan kelemahan mereka dalam perusahaan atau penawaran (Gunawan, 2022). Berikut merupakan analisis pesaing sebagai tolak ukur penulis untuk melihat kekurangan dan kelebihan JAYA SELALU dalam menjalankan usahanya dengan para pesaing terdekatnya, berikut merupakan daftar pesaing yang dipilih oleh penulis yakni PT. Wira Surya Cemerlang dan CV.

© 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.



INDORAYA SEMBILAN, penulis memilih kedua perusahaan tersebut dikarenakan berada didalam industry yang sama dan masih dalam daerah Jabodetabek. Di bawah ini merupakan para pesaing yang dimiliki oleh JAYA SELALU.

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. PT. Wira Surya Cemerlang

Jenis Produk : Alat Pemadam Api Ringan
Alamat Kantor : Jl. Kebon Bawang 10 No 27 RT 10
RW 1, Kel Kebon Bawang, Tanjung
Priok, Jakarta Utara
Tahun Pendirian : 2002
Telepon : (021) 4305553
Email : Wirasurya_cemerlang@yahoo.co.id

2. CV. INDORAYA SEMBILAN

Jenis Produk : Alat Pemadam Api Ringan
Alamat Kantor : Jl. Raya Kampung Setu No 39,
Bintara Jaya, Kec Bekasi Barat,
Kota Bekasi, Jawa Barat 17136
Tahun Pendirian : -
Telepon : (021)8868874
Email : support@inos.co.id

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



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Instititut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 3. 1 Perbandingan Pesaing

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
PT. Wira Surya Cemerlang	1. Mendapatkan tabung <i>backup</i>	1. Pembukuan masih manual
	2. Penjual sangat ramah dan selalu sedia ketika pembeli berkomunikasi	2. Tidak menggunakan sosial media
	3. Memiliki kualitas tabung yang terpercaya	
CV. INDORAYA SEMBILAN	1. Menggunakan sosial media	1. Harga yang relatif mahal
	2. Mendapatkan notifikasi saat media tabung memasuki masa expired	2. Pembukuan masih manual
	3. Gratis layanan pelatihan penggunaan APAR	

Sumber : Pengamatan Penulis

C. Analisis PESTEL (Political, Economy, Sosial, Technology, Environment, dan Legal)

1. Politic (Politik)

Pada dasarnya factor politik merupakan bagaimana caranya pemerintah ikut campur tangan dengan bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha. Salah satu factor politik dengan para pelaku usaha adalah mengenai perubahan kebijakan pemerintah yang mempengaruhi kenaikan harga suatu barang termasuk jumlah pajak yang dibayarkan, hal-hal tersebut akan sangat mempengaruhi proses bisnis atau usaha JAYA SELALU. Menurut Reno Konconeggoro selaku peneliti *policy and research data analysis Sigmaphi* (2021) bahwa “kondisi ekonomi tahun depan cenderung memiliki ketidakpastian yang tinggi. Karena pada tahun 2022 motif politik untuk menuju 2024 semakin memanas dan tentunya akan mempengaruhi perekonomian nasional. Adapun beberapa momen politik yang saling berkaitan satu sama lain pada tahun 2022, hal ini akan menjadi tantangan dan memiliki konsekuensi tersendiri bagi

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.



politik domestic. Momen politik itu di antaranya adalah proses politik perbaikan Omnibus Law UU Cipta Kerja, transisi pemerintah-DPR dalam menormalisasi deficit APBN, beberapa kepala daerah yang habis masa jabatannya, dan manuver dari toko politik menuju 2024”.

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

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

2. *Economy (Ekonomi)*

Sejak awal 2021 Pemerintah Indonesia menjalankan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). PEN merupakan salah satu rangkaian kegiatan untuk mengurangi dampak COVID-19 terhadap perekonomian. Selain penanganan krisis Kesehatan, pemerintah juga menjalankan program ini sebagai respons atas penurunan aktivitas masyarakat yang berdampak pada ekonomi (DJIKP, 2022). Seiring semakin membaiknya perekonomian Indonesia yang sebelumnya terpuruk karena pandemic covid-19, merupakan tanda situasi yang sudah hijau sebagai pelaku usaha. Pertumbuhan ekonomi pada sector bisnis APAR terus membaik karena sudah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



banyak masyarakat yang menyadari dan waspada akan bahayanya kebakaran serta peran dari perkembangan teknologi yang mendukung penyebaran informasi secara lebih luas dan cepat.

3. *Social* (Sosial)

Menurut Bambang Utoyo, 2009 perdagangan merupakan proses tukar menukar barang dan jasa dari suatu wilayah ke wilayah lainnya. Kegiatan sosial ini muncul karena adanya perkembangan kebutuhan dan sumber daya yang dimiliki. Status sosial adalah tempat atau posisi individu dalam kelompok sosial atau masyarakat sehubungan dengan keberadaan orang lain disekitarnya.

Terdapat 2 jenis kebakaran, yaitu kebakaran besar dan kebakaran ringan. Jenis penanganannya pun berbeda. Kebakaran besar memerlukan petugas dan alat yang lengkap, sedangkan kebakaran ringan tidak memerlukan petugas yang banyak dan alat yang biasanya digunakan yaitu Alat Pemadam Api Ringan atau APAR yang memiliki fungsi sebagai pemadaman awal agar api tidak menjalar atau membesar ke tempat lain.

Oleh karena itu JAYA SELALU akan selalu memenuhi kebutuhan masyarakat, supaya jika terjadi suatu musibah kebakaran bisa menggunakan APAR untuk pertolongan pertama agar kebakaran tidak membesar ketempat lain.

4. *Technology* (Teknologi)

Di era zaman sekarang yang perkembangan teknologinya semakin maju, akan semakin memudahkan masyarakat dalam mencari dan menerima informasi di internet. Tentunya dengan teknologi yang maju juga mempengaruhi gaya hidup masyarakat dalam hal berbelanja secara *online*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Bisnis *e-commerce* di Indonesia semakin meningkat tajam dengan adanya pandemic sejak awal tahun 2020. Bisnis dagang berbasis *online* ini tumbuh sekitar 33% di tahun 2020 dengan nilai yang fantastis, di kisaran Rp 253 triliun melonjak pesat menjadi di kisaran Rp 337 triliun. Bank Indonesia berani memproyeksikan transaksi *e-commerce* akan mengalami kenaikan setiap tahunnya selama masa – masa pandemic belum berakhir (Atome, 2022).

Pada dunia bisnis sekarang para pengusaha saling berlomba-lomba dalam memanfaatkan internet dan social media, hal ini dikarenakan masyarakat akan tertarik dalam melakukan pembelian secara *online* apabila toko memiliki platform yang beragam dan tentunya memiliki tampilan *design* web yang sangat menarik. Maka dari itu JAYA SELALU akan memaksimalkan akun social media dan website yang memiliki tampilan menarik dan tidak rumit dalam proses transaksinya.

5. Environment (Lingkungan)

Dalam usaha alat pemadam api ringan ini factor lingkungan sangat berperan penting, dikarenakan jasa yang dilakukan adalah service / perbaikan alat pemadam api tersebut. Maka JAYA SELALU akan selalu maksimal dalam menjaga dan memperhatikan kebersihan lingkungan terutama di area kerja. Supaya tidak ada serbuk kimia / Powder yang berterbangan, dan foam yang tumpah kejalan yang dapat mengganggu kelangsungan hidup masyarakat sekitar.

6. Legal (Legalitas/Hukum)

Dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis, kita harus memiliki izin atau legalitas yang berlaku dengan peraturan pemerintah. Karena hukum sangat penting dalam mengatur proses berbisnis untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, apabila suatu usaha tidak memiliki legalitas maka akan mendapatkan sanksi oleh pemerintah. Maka dari itu JAYA SELALU harus memiliki surat izin mendirikan



usaha atau berbisnis, NPWP pemilik usaha, dan yang terpenting adalah berdasarkan Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia NO:4/MEN/1980 Tentang syarat-syarat pemasangan dan pemeliharaan alat pemadam api dan juga Undang-Undang No 22 Tahun 2009 Tentang fasilitas tanggap darurat kendaraan bermotor, jasa yang dilakukan adalah service / perbaikan alat pemadam api ringan (APAR).

D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

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

Dalam menganalisis seseorang harus mengidentifikasi 5 (lima) kekuatan, yaitu persaingan dalam usaha yang sejenis, potensi pengembangan dari produk pengganti, daya tawar konsumen, potensi masuknya pesaing baru, dan daya tawar pemasok. Berikut ini merupakan analisis *Porter Five Forces Business Model* dari JAYA SELALU:

1. Persaingan Antar Perusahaan

Dari kelima kekuatan pesaing model porter, tantangan terberat bagi pelaku usaha adalah persaingan antar perusahaan. Semua perusahaan tentunya akan saling bersaing untuk membuat perusahaannya semakin lebih baik lagi dengan ciptaan inovasi ataupun mengembangkan suatu strategi baru. Maka dari itu suatu perusahaan harus melakukan penelitian dan pengembangan terhadap jasanya, terutama kepada perkembangan teknologi yang berpengaruh terhadap pasar, jika suatu perusahaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institusi 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.



tidak mengikuti perkembangan pasar tersebut maka bisnis yang dijalankan semakin lama akan menghilang dan dilupakan oleh pasar.

Dalam menjalankan bisnisnya JAYA SELALU akan bersaing dengan PT. Wira Surya Cemerlang dan CV. INDORAYA SEMBILAN, tingginya tingkat persaingan menjadi tantangan yang berat bagi JAYA SELALU dikarenakan setiap usahanya memiliki poin-poin kelebihan maupun kekurangan. PT. Wira Surya Cemerlang memiliki kelebihan kualitas tabung yang terpercaya karena jasanya sudah banyak digunakan oleh instansi pemerintah seperti, RSUD dan PT yang berada di DKI Jakarta. Selain kelebihan yang dimiliki, PT. Wira Surya Cemerlang memiliki kekurangan yaitu minimnya promosi dan tidak memiliki sosial media mengenai produk yang dijual, sehingga banyak masyarakat yang belum mengenal PT. Wira Surya Cemerlang. Selanjutnya, CV. INDORAYA SEMBILAN memiliki kelebihan pelatihan penggunaan APAR secara gratis dan juga aktif dalam media sosial. CV. INDORAYA SEMBILAN memiliki kekurangan harga yang reative lebih mahal.

Dari kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh PT. Wira Surya Cemerlang dan CV. INDORAYA SEMBILAN, maka JAYA SELALU akan berusaha secara maksimal dalam memberikan pelayanan jasa yang terbaik, serta memaksimalkan teknologi internet dan sosial media yang bertujuan untuk membuat nama JAYA SELALU semakin dikenal oleh masyarakat, karena dengan memiliki sosial media akan dapat aktif berinteraksi kepada masyarakat.

2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Dengan melihat prospek bisnis di dunia alat pemadam api ringan, terlihat bahwa bisnis ini menjanjikan untuk dijalankan. Akan tetapi dengan menjanjikannya usaha ini tidak menutup kemungkinan akan banyak lagi perusahaan yang memulai

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



bisnis alat pemadam api ringan. Maka dari itu strategi yang penulis lakukan selaku pengusaha JAYA SELALU akan melakukan banyak promosi di social media supaya masyarakat lebih mengenal alat pemadam api ringan (APAR). Sehingga dari media social masyarakat mengenal JAYA SELALU sehingga menimbulkan loyalitas pelanggan dalam mencari dan membeli APAR.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Produk pengganti merupakan ancaman yang sangat serius bagi produk utama yang dihasilkan perusahaan, karena dengan adanya produk pengganti bisa menjadi alternatif bagi konsumen. Biasanya produk pengganti muncul karena bisa bersaing dengan produk utama dalam segi harga yang lebih murah, produk pengganti APAR adalah berupa alat keselamatan kebakaran juga yaitu AFO. AFO Fire Ball merupakan alat pemadam berbentuk bola yang dapat secara otomatis dapat menyemburkan serbuk kimia pemadam api ketika suhu sudah mencapai 70 derajat. AFO juga merupakan alat keselamatan kebakaran dan juga harga AFO lebih murah dibandingkan APAR.

Maka dari itu JAYA SELALU memiliki strategi yaitu memberikan value lebih baik dalam APAR yang terpercaya dan juga pelayanan yang maksimal. Hal tersebut bertujuan agar para konsumen merasa sebanding dengan biaya yang dikeluarkan terhadap produk utama dan tidak pindah ke perusahaan lain dalam pembelian APAR.

4. Daya Tawar Pemasok

Pemasok merupakan suatu elemen penting dalam dunia bisnis, karena apabila tidak ada pemasok maka operasional bisnis tidak dapat dijalankan. Sebagai pebisnis harus memiliki minimal lebih dari satu pemasok agar bisa sebagai opsi apabila pemasok utama kehabisan stok dan tidak perlu bergantung kepada pemasok utama.

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.



Seorangpebisnis harus menjaga hubungan yang baik dengan pemasok agar proses bisnisnya berjalan dengan baik, dan juga pemasok akan memprioritaskan perusahaan kita terlebih dahulu.

JAYA SELALU memiliki beberapa pemasok penting untuk memenuhi kebutuhan peralatan dan perlengkapan APAR, tentunya pemasok yang dipilih merupakan pemasok yang berada di daerah Jakarta dan memiliki harga yang lebih murah. Untuk peralatan dan perlengkapan JAYA SELALU memilih PT. SAHABAT UNGGUL BERSAMA menjadi opsi pertama yang berlokasi di JL. Kapuk Kamal Raya, Jakarta Utara, Adapun opsi kedua yang dipilih oleh JAYA SELALU adalah PT. SAHABAT UTAMA SUKSESINDO yang berlokasi di Rukan Permata Ancol, Jakarta Utara.

5. Daya Tawar Konsumen

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

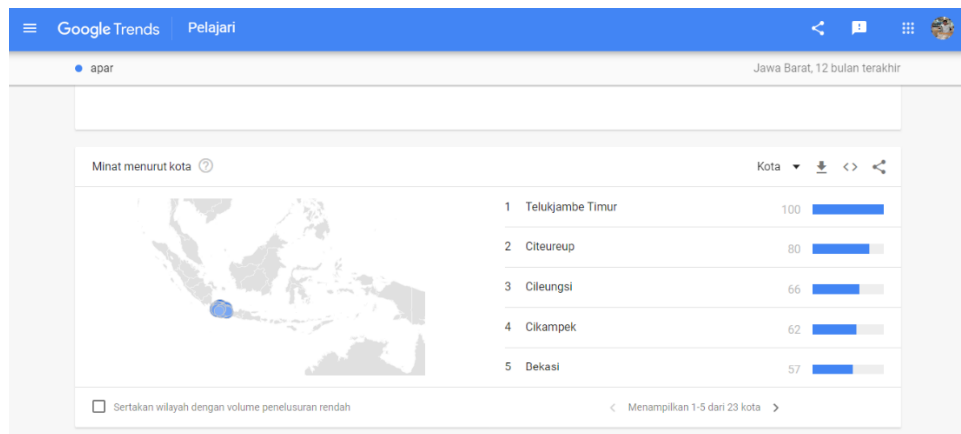
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.



Gambar 3. 2 Jumlah Minat Alat Pemadam Api Ringan



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

Berdasarkan Gambar 3.2 tersebut menjelaskan bahwat peminat dari APAR selama dari Januari – November tahun 2022, Bekasi termasuk nomor urut 5 (lima) dengan adanya hal ini akan sangat mendukung kesesuaian lokasi usaha JAYA SELALU.

E. Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix/CPM)

Competitive profile matrix atau CPM menurut Fred R. David dan Forest R.

David (2017:236) adalah mengidentifikasi pesaing utama perusahaan dari kekuatan dan kelemahan yang berkaitan dengan posisi strategis perusahaan sampel. Analisis CPM ini dapat membantu JAYA SELALU dalam menganalisa siapa saja yang menjadi pesaing utama sehingga dapat dengan mudah menganalisa kekuatan dan kelemahan JAYA SELALU terhadap pesaing utamanya.

1. Factor Penentuan Keberhasilan / Faktor Kunci Sukses

Factor Penentu Keberhasilan merupakan factor penting dalam mempengaruhi keberhasilan suatu produk atau jasa di pasar. Factor tersebut diperoleh setelah menganalisa lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Jika nilai CPM tinggi

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.



berarti perusahaan sudah tepat dalam mengambil keputusan, sedangkan jika nilai CPM rendah berarti menunjukkan bahwa perusahaan belum dapat dikatakan baik.

2. Bobot

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

3. Peringkat

Peringkat dalam CPM memperlihatkan respon perusahaan terhadap factor penentu keberhasilan suatu usaha. Semakin tinggi rating yang didapat memperlihatkan respon yang baik terhadap perusahaan, begitu juga sebaliknya jika rating rendah memperlihatkan respon yang kurang baik. Kisaran peringkat diberikan antara 1,0 – 4,0 dan dapat diterapkan pada setiap factor. Poin-poin penting yang terkait dengan rating di CPM :

- a) Peringkat diberikan kepada masing-masing faktor yang ada pada perusahaan.
- b) Tanggapan terhadap faktor penentu keberhasilan bernilai 1,0 menunjukkan tanggapan paling rendah yang berarti faktor tersebut yang menjadi kelemahan utama dari sebuah perusahaan.
- c) Tanggapan terhadap faktor penentu keberhasilan bernilai 2,0 menunjukkan tanggapan rata-rata yang berarti faktor tersebut yang menjadi kelemahan kecil dari sebuah perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



- d) Tanggapan terhadap faktor penentu keberhasilan bernilai 3,0 menunjukkan tanggapan di atas rata-rata yang berarti faktor tersebut yang menjadi kelebihan kecil dari sebuah perusahaan.
- e) Tanggapan terhadap faktor penentu keberhasilan bernilai 4,0 menunjukkan tanggapan paling tinggi yang berarti faktor tersebut yang menjadi kelebihan utama dari sebuah perusahaan.

4. Total Nilai

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

Tabel 3. 2 Competitive Profile Matrix (CPM) JAYA SELALU

Critical Success Factor	Weight	Jaya Selalu		PT. Wira Surya Cemerlang		CV. INDORAYA SEMBILAN	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Kualitas Produk	0,26	4	1,04	4	1,04	3	0,78
Harga yang kompetitif	0,24	3	0,72	3	0,72	4	0,96
LoKasi usaha	0,12	4	0,48	3	0,36	3	0,36
Pelayanan yang baik	0,19	3	0,57	4	0,76	4	0,76
Keberagaman produk	0,09	2	0,18	3	0,27	3	0,27
Promosi yang menarik	0,1	2	0,2	2	0,2	4	0,4
Total	1,00		3,19		3,35		3,53

Sumber : JAYA SELALU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, 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.



Keterangan :

- a. Bobot yang paling tinggi merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan jalanya suatu usaha.
- b. Total dari bobot secara keseluruhan adalah 1 (satu)
- c. Peringkat yang diberikan mengacu kepada kekuatan dan kelemahan, yaitu: 4 = kelebihan utama, 3 = kelebihan kecil, 2 = kelemahan kecil, 1 = kelemahan utama.
- d. Nilai dari masing-masing usaha merupakan hasil perkalian bobot dengan peringkat (bobot x peringkat)
- e. Total nilai merupakan penjumlahan dari semua nilai faktor di setiap usaha.

Berdasarkan pada Tabel 3.2 menunjukkan bahwa Jaya Selalu berada di posisi ke-3 (tiga) dengan total terendah diantara para pesaingnya yakni CV. INDORAYA SEMBILAN berada di posisi ke-1 (satu) dengan total tertinggi, dan PT. Wira Surya Cemerlang berada di posisi ke-2 (dua). Angka yang tertera pada table CPM di atas merupakan penjelasan tentang kelebihan dan kelemahan dari masing-masing perusahaan pada factor yang ada. Adapun penjelasan mengenai factor-faktor dari Jaya Selalu sebagai berikut:

1. Kualitas Produk

Jaya Selalu direncanakan untuk menghasilkan produk alat pemadam api ringan yang berkualitas. Dengan menjaga sebuah konsisten dalam perawatan alat pemadam api ringan dengan secara optimal maka akan menciptakan citra merek Jaya Selalu yang menghasilkan produk berkualitas dan terpercaya. Dengan melihat contoh dari PT. Wira Surya Cemerlang yang produk alat pemadam api ringan-nya kebanyakan dibeli oleh perkantoran dan rumah sakit ternama, hal tersebut merupakan tanda kesuksesan PT. Wira Surya Cemerlang dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan terpercaya.



2) Harga yang Kompetitif

- Ⓒ Harga yang ditawarkan oleh Jaya Selalu tentunya akan menarik pelanggan, dikarenakan harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan para pesaing. Harga dari alat pemadam api ringan sendiri tidak memiliki patokan tetapi akan ditentukan sendiri oleh para pelaku usaha masing-masing.

3) Lokasi Usaha

Jaya Selalu berlokasi di Kota Bekasi yakni Bekasi Timur, dimana para pesaing lainnya seperti PT. Wira Surya Cemerlang dan CV INDORAYA SEMBILANG yang berada di Jakarta Pusat dan Kota Bekasi.

4) Pelayanan yang Baik

Sebagai pendatang baru Jaya Selalu akan memberikan pelayanan yang baik, hal tersebut dilakukan agar mewujudkan citra merek dengan sendirinya. Jaya Selalu akan melayani konsumen dengan cara memberikan respon dengan cepat dan tentunya akan memberikan jawaban yang jelas. Memberikan respon dalam hal konsumen menanyakan produk seperti perawatan dan cara menggunakannya, maka Jaya Selalu akan memberikan jawaban secara detail.

5) Keberagaman Produk

Jaya Selalu akan menerima service berbagai macam ukuran alat pemadam api ringan, dan juga akan menyediakan alat pemadam api ringan yang baru jika ada konsumen yang ingin membelinya.

6) Promosi yang Menarik

Jaya Selalu akan memberikan promosi secara berkala dengan tawaran yang menggiurkan, dikarenakan promosi yang menarik akan membuat konsumen menjadi tertarik untuk melihat media sosial atau bahkan membeli langsung produk yang ditawarkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT merupakan analisis yang mengukur berbagai kekuatan dan kelemahan sumber daya yang dimiliki UKM industry percetakan, serta peluang dan tantangan eksternal. Analisis swot mengidentifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang memiliki factor internal dan factor eksternal, untuk faktor internal dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan kelemahan (weakness), sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang (opportunities) dan ancaman (threats) (Siadari Coki, 2018). Berikut ini merupakan analisis SWOT dari Jaya Selalu:

1. Strengths (Kekuatan)

- a) Memiliki harga yang lebih murah dari pesaing
- b) Pelayanan konsultasi perawatan dan pemeliharaan secara gratis
- c) Lokasi usaha yang strategis
- d) Memiliki kualitas produk yang baik

2. Weakness (Kelemahan)

- a) Memiliki keberagaman ukuran produk yang lebih banyak
- b) Memiliki promosi yang menarik

3. Opportunities (Peluang)

- a) Meningkatnya kesadaran masyarakat akan musibah kebakaran
- b) Semakin canggihnya teknologi dan informasi

4. Threats (Ancaman)

- a) Para pesaing terdahulu yang sudah memiliki reputasi dan pengalaman yang baik
- b) Minimnya pengetahuan masyarakat tentang alat pemadam api ringan (APAR)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik 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.



Tabel 3. 3 SWOT Matrix Jaya Selalu

SWOT MATRIX © Hak cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie (IBIKKG) (Instansi Cipta Dilindungi Undang-Undang)	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
	1. Memiliki harga yang lebih murah dari pesaing (S1)	1, Memiliki keberagaman ukuran produk yang lebih banyak (W1)
	2. Pelayanan konsultasi perawatan dan pemeliharaan secara gratis (S2)	2, Memiliki promosi yang menarik (W2)
	3, Lokasi usaha yang strategis (S3)	
	3, Memiliki kualitas produk yang baik (S4)	
Opportunities (Peluang)	S-O Strategies	W-O Strategies
1. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan musibah kebakaran (O1)	1. Dengan semakin canggihnya teknologi membuat secara konsisten dalam melakukan kegiatan promosi menggunakan media sosial untuk memperlihatkan kepada konsumen pelayanan yang baik serta kualitas jasa yang baik (S1,S2,S4,O1,O2)	1. Memberikan promo tidak ada batasan untuk melakukan konsultasi agar menarik minat pembeli (W1, W3, O1, O2)
2. Semakin canggihnya teknologi dan informasi (O2)	2. Menjalin kerjasama dengan pihak ketiga agar dapat mengembangkan teknologi informasi dalam rangka memberika kualitas layanan konsultasi secara maksimal (S2, S4, O2)	2. Membuat kuesioner agar mengetahui apa yang sebenarnya pelanggan inginkan dan menampung masukan dari pelanggan, untuk meningkatkan penjualan dikemudian hari (W1,W2,W3, O1, O2)
	3, Dengan semakin canggihnya teknologi dapat memudahkan calon konsumen untuk berkonsultasi mengenai alat pemadam api ringan sehingga dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan bahayanya kebakaran api (S2,S3,O1,O2)	
Threats (Ancaman)	S-T Strategies	W-T Strategies
1. Para pesaing terdahulu yang sudah memiliki reputasi dan pengalaman yang baik (T1)	1. Meminta pelanggan untuk memberikan testimoni yang berkaitan dengan harga, kualitas produk dan pelayanan (S2, S3, S4, T1, T2)	1. Membuat media promosi yang menarik di website Jaya Selalu agar mudah dipahami oleh pelanggan (W1, W3, T1, T2)
2. Minimnya pengetahuan masyarakat tentang alat pemadam api ringan (T2)	2. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat mengenai alat pemadam api ringan (APAR) (S1, T1,T2)	2. Melakukan observasi dan evaluasi terhadap pesaing (W1, W2, T2)

Sumber : Jaya Selalu

Berdasarkan pada Tabel 3.3 yang membahas tentang SWOT Matrix dari Jaya Selalu, berikut ini merupakan penjabaran secara detail tentang strategi yang direncanakan oleh Jaya Selalu

1) Strategi SO

Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap bahaya kebakaran membuat secara konsisten dalam melakukan kegiatan promosi menggunakan media sosial untuk dapat memberikan edukasi serta memperlihatkan kepada konsumen

1. Ditaring 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.



pelayanan yang baik serta kualitas barang dan jasa yang baik dengan cara rutin

② mengecek pressure atau manometer. (S1,S2,S4,O1,O2)

Dengan semakin canggihnya teknologi dapat menjalin kerjasama dengan pihak ketiga supaya dapat mengembangkan kualitas produk secara maksimal.

Bertujuan agar Jaya Selalu dapat menyediakan banyak opsional bagi konsumen untuk membeli alat pemadam api ringan. (S2,S4,O2)

Dengan semakin canggihnya teknologi dapat memudahkan calon konsumen untuk berkonsultasi mengenai perawatan dan pemeliharaan sehingga dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan bahayanya kebakaran api (S2,S3,O1,O2)

2) Strategi WO

Memberikan promosi tidak ada batasan untuk melakukan konsultasi supaya dapat menarik minat pembeli dan membuat konsumen agar mengetahui apa yang sebenarnya konsumen inginkan dan menampung berbagai masukan dan kritik dari pelanggan untuk meningkatkan penjualan dikemudian hari.

(W1,W2,W3,O1,O2,O3)

3) Strategi ST

Meminta pelanggan untuk memberikan testimoni yang berkaitan dengan harga dan pelayanan yang bertujuan agar Jaya Selalu dapat menawarkan harga yang sesuai atau relative lebih murah dari pesaing dengan kualitas produk yang sama.

(S2,S3,S4,T1,T2)

Membuat konten edukasi tentang alat pemadam api ringan di media sosial untuk memberikan informasi penting kepada masyarakat mengenai alat pemadam api ringan (S1,T1,T2)

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:

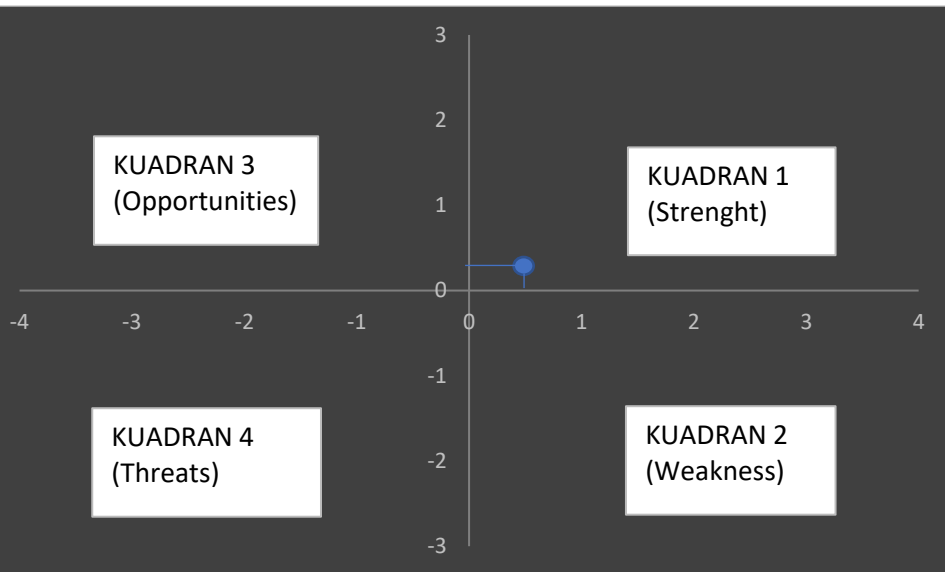
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

4) Strategi WT

Gambar 3. 3 SWOT Kuadran Jaya Selalu



Sumber : Jaya Selalu

Menjalin hubungan dan memperluas koneksi dengan para pesaing lainnya untuk bertukar ilmu, dan cara meningkatkan penjualan (W1,W2,T1,T1)

Berdasarkan hasil data dari kuesioner yang telah diolah menjadi Gambar 3.3 di atas tentang SWOT Kuadran, titik X mendapatkan poin sebesar 0,36 sedangkan titik Y mendapatkan poin sebesar 0,11. Dari kedua poin tersebut maka penulis menyimpulkan bahwa hasil analisis SWOT Kuadran Jaya Selalu berada pada posisi Kuadran 1. Karena kuadran 1 merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Hak Cipta milik IBIKKG (Insitutut 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.