



### BAB III

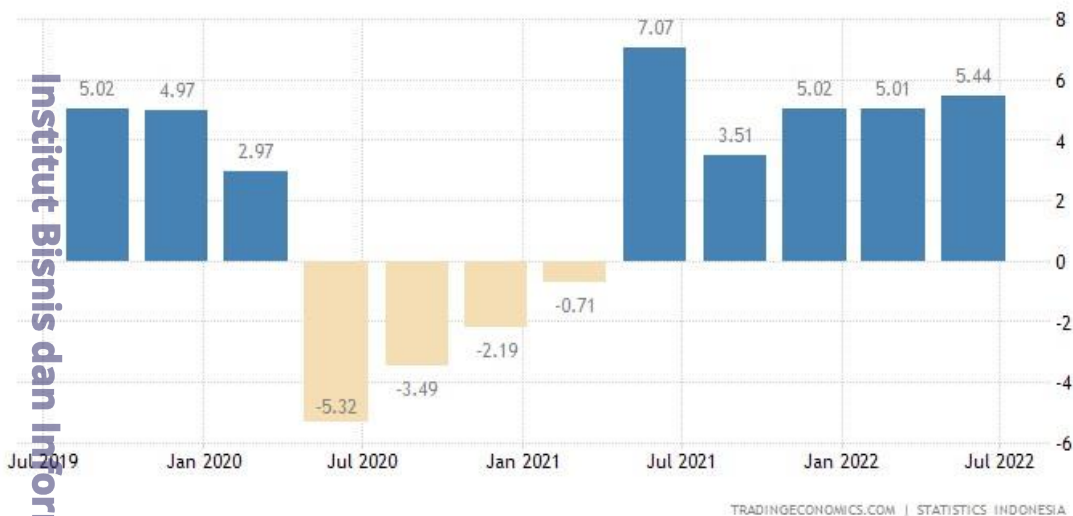
#### ANALISA INDUSTRI DAN PESAING

© Himpunan Ahli Cipta Militer IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Sebelum seorang pengusaha memulai bisnisnya, pengusaha harus melakukan analisa terhadap industri bisnis yang akan dijalaninya. “Berkat Jaya Glassing” merupakan usaha yang bergerak dalam bidang industri material khususnya material kaca dan aluminium. Pertumbuhan industri ini diprediksi akan melonjak setelah pandemi dikarenakan perekonomian Indonesia yang berangsur membaik, diiringi dengan banyaknya pembangunan yang dilakukan karena masih dalam masa *rebound* atau *bounce back* sejak pandemi. Disamping itu juga beredarnya wacana untuk pemindahan Ibukota Indonesia dari Jakarta ke Kalimantan sehingga membuat para pebisnis berbondong – bondong untuk melakukan pembangunan baik di Kalimantan maupun di Jakarta dengan tujuan untuk investasi jangka panjang menanggapi wacana pemindahan Ibukota ini.

**Gambar 3. 1 Pertumbuhan Tahunan Sektor Properti Indonesia**



Sumber : <https://www.vibiznews.com/2022/10/23/prospek-properti-2023-di-antara->

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.



[pemulihan-dan-tantangan-ekonomi/](#)

Berdasarkan data diatas yang diambil dari situs *online vibiznews.com* dalam artikelnya mengenai pertumbuhan ekonomi di Indonesia setelah pandemi Covid – 19 ditemukan bahwa terjadi peningkstan yang cukup signifikan pada *Quarter 1 2021* hingga *Quarter 1 2022* yang mana hal ini berfokus pada sector properti di Indonesia.

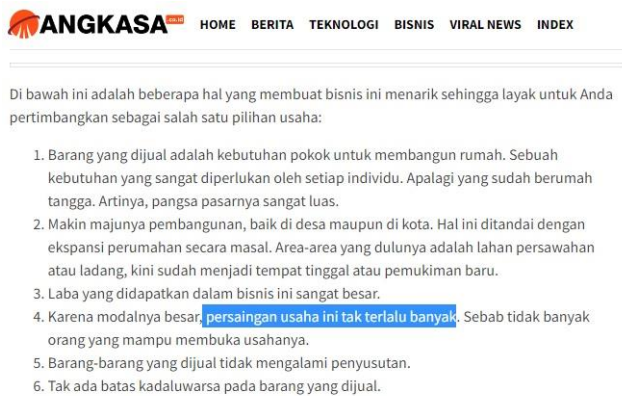
**B. Analisis Pesaing Langsung**

Berdasarkan informasi yang penulis dapat dalam artikel “Peluang Usaha Toko Bangunan” pada *website <https://angkasa.co.id/peluang-usaha-toko-bangunan/>* menyatakan bahwa persaingan pada bisnis ini tidak terlalu banyak, hal ini dikarenakan modal yang cukup besar untuk membangun bisnis ini sehingga tidak banyak orang yang memilih untuk membuka bisnis material ini terutama bisnis kaca dan aluminium.

Disamping itu seperti yang penulis nyatakan dalam *trend* dan pertumbuhan ekonomi pada usaha material ini menemukan bahwa industri toko material ini merupakan sebuah kebutuhan pokok yang mana pangsa pasarnya luas dan selalu ada, sehingga membuat penulis yakin untuk menjalankan bisnis material kaca dan aluminium ini.

**Gambar 3. 2**

**Kekuatan dalam bisnis kaca dari faktor 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 IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Sumber : <https://angkasa.co.id/peluang-usaha-toko-bangunan/>



## C. Analisis PESTEL

### 1. *Political* (Politik)

Seperti yang diketahui akan adanya wacana dari pemerintahan eksekutif Indonesia yang menyatakan bahwa akan dipindahkannya Ibukota negara Indonesia yang sebelumnya berlokasi di DKI Jakarta akan dipindahkan ke Kalimantan sehingga hal ini mempengaruhi pergerakan bisnis pada sektor pembangunan yang mana membuat *demand* atau permintaan akan kebutuhan material pembangunan meningkat, hal ini tentu merupakan suatu hal positif dalam industri ini karena pangsa pasarnya naik sehingga peluang bisnis ini besar untuk dijalankan.

### 2. *Economic* (Ekonomi)

Dimasa *rebound* atau *bounce back* ini roda perekonomian Indonesia berangsur membaik seperti yang dinyatakan oleh Presiden kita Bapak Jokowi yaitu “Perekonomian kita meningkat pada 3 bulan menuju akhir tahun itu meningkat hingga 3,51%” pada Jumat, 31 Desember 2021 menurut sumber

[http://www.serambiupdate.com/2022/01/jokowi-perekonomian-indonesia-](http://www.serambiupdate.com/2022/01/jokowi-perekonomian-indonesia-meningkat.html)

[meningkat.html](http://www.serambiupdate.com/2022/01/jokowi-perekonomian-indonesia-meningkat.html) sehingga banyak pelaku bisnis yang memulai lagi rekonstruksi bisnis yang dijalankan dari semua sektor bisnis yang ada, dan hal ini tentu akan memicu peningkatan pembangunan bisnis, akan banyak pembangunan – pembangunan gedung atau tempat usaha dan renovasi – renovasi yang dilakukan sehingga membuat bisnis material ini memiliki prospek yang baik dikemudian hari.

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. **Social (Sosial)**

Pada kondisi sosial pun seperti yang dapat kita lihat sekarang sudah kembali normal, tempat hiburan sudah dipenuhi pengunjung, perkantoran sudah mengurangi atau bahkan meniadakan WFH (*Work form Home*) lagi dan bahkan sudah banyak *event – event* seperti konser musik atau bahkan *bazaar* sudah diadakan Kembali, hal ini tentu menuntut para pelaku bisnis hiburan untuk melakukan perombakan pada tempat hiburan miliknya agar masyarakat dapat kembali merasakan suasana baru setelah masa pandemi covid – 19 berjalan lebih kurang 2 tahun ini.

Hal yang dapat dilakukan para pelaku usaha ini adalah dengan melakukan renovasi besar – besaran yang dapat membuat pelanggan merasa aman dan nyaman untuk datang ke *café* atau restoran dengan mengubah struktur bangunan menjadi semi outdoor atau ruang terbuka ditambah sedikit aksesoris kaca untuk suasana bersih dan terbuka membuat para pelanggan merasa nyaman karena tingkat penyebaran virus covid akan lebih sedikit pada ruang terbuka di banding ruang tertutup, sehingga bisnis ini mengalami peningkatan peminat terutama untuk pelaku bisnis fnb dalam renovasi *café* dan restoran.

### 4. **Technology (Teknologi)**

Kemajuan teknologi akan sangat signifikan pada masa pandemic ini tidak bisa dipungkiri, semua aspek kehidupan pada saat ini ditunjang oleh teknologi yang berkembang secara pesat. *Meeting* pada saat ini dapat dilakukan secara *online* menggunakan aplikasi *zoom*, pekerjaan yang bisa dilakukan secara *online*, jasa ekspedisi

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 IBKKG.

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

yang sudah diintergrasikan dengan teknologi sehingga memudahkan dalam pendistribusian barang, dan masih banyak lagi perkembangan teknologi yang ada.

Dalam bisnis material pun sudah banyak perkembangan teknologi yang dialami, sebagai salah satu contoh adalah dengan adanya teknologi CNC pada saat ini memudahkan para pelaku bisnis material ini mengolah bahan padat seperti pemotongan dan pembentukan aluminium, atau bahkan teknologi *laser cutting* dalam pemotongan bahan baku material atau grafir pada material keras, dan tentunya masih banyak lagi perkembangan teknologi yang terjadi dalam bisnis material ini.

### 5. **Environment (Lingkungan)**

Faktor lingkungan sangat menjadi pertimbangan saat ini. Berkat Jaya Glassing pun akan berusaha semaksimal mungkin untuk menggunakan bahan-bahan yang bisa didaur ulang seperti kerajinan kaca dan polish aluminium sehingga limbah industri kaca dan aluminium dapat diolah kembali menjadi sebuah kerajinan, disamping itu juga Berkat Jaya Glassing memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar *workshop* untuk dapat menjadi bagian dari *team* kami.

### 6. **Legal (legalitas)**

Berkat Jaya Flassing dibuat sesuai dengan peraturan undang-undang yang berlaku, dibuat dengan badan Hukum yang memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan tanda daftar Perusahaan (TDP). Di masa pandemi seperti ini untuk mendapatkan hal tersebut sangat dipermudah oleh pemerintah. Harapan kami pun usaha kami akan



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.

terbentuk seaman mungkin dibidang material ini agar dapat membantu pertumbuhan perekonomian Indonesia pada bidang pembangunan infrastruktur.

**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.

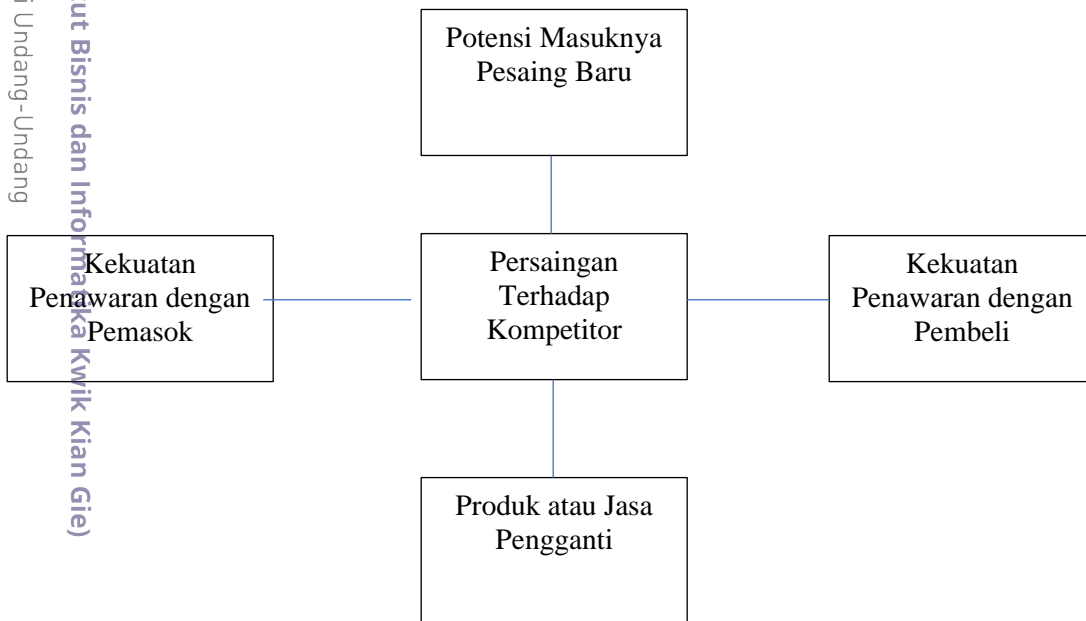


**D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Pesaing Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)**

Menurut David dan David (2015:239) "*Porter's Five-Forces Model of Competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries.*"

Menurut Fred R. David hakikatnya di dalam suatu industri tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan, dapat dilihat seperti **gambar 3.3** berikut ini

**Gambar 3. 3 Porter Five Forces Business Model**



**Sumber : Berkat Jaya Glassing**

**1. Persaingan antar perusahaan :**

Perusahaan akan bersaing secara aktif dengan perusahaan lain untuk mencapai daya saing strategis dan laba yang tinggi. Dengan demikian persaingan yang terjadi antara perusahaan-perusahaan distimulasi pada saat satu atau lebih perusahaan mengidentifikasi

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

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.



peluang untuk meningkatkan pangsa pasar mereka karena perusahaan-perusahaan akan bergantung satu sama lain

Tindakan satu perusahaan seringkali memicu reaksi dari perusahaan lain. Sehingga untuk menyasiasi persaingan ini Berkat Jaya Glassing memberikan layanan sebaik mungkin untuk para pelanggan dengan memberikan mereka layanan gratis dalam design 3D pada objek yang akan di bangun atau di renovasi, sehingga pelanggan dapat menghemat biaya dalam pembangunan bisnis yang mereka jalankan.

## 2. Ancaman Pendetang Baru

Pada point ini penulis tidak terlalu khawatir karena seperti yang diketahui diatas tadi bahwa bisnis material ini merupakan bisnis kebutuhan pokok yang mana pangsa pasarnya tinggi dan banyak peminatnya akan tetapi disisi lain membutuhkan modal yang cukup besar sehingga tidak banyak pesaing yang ada.

## 3. Kekuatan Penawaran Pemasok

Pemasok sangatlah penting dalam bisnis ini. Kualitas bahan baku dan variasi bahan baku sangatlah penting untuk diperhatikan, karena bisnis material ini tidak hanya sekedar mencari untung akan tetapi bisnis ini berkaitan dengan keselamat banyak orang, penting bagi Berkat Jaya Glassing memberikan kualitas terbaik dalam memilih bahan baku untuk usia bangunan yang panjang dan kondisi bangunan yang terus dalam kondisi prima, sehingga pemasok harus siap bekerja sama dengan Berkat Jaya Glassing demi kebaikan Bersama bagi sisi pemasok, kami selaku penyedia jasa dan konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Hak cipta dimiliki IBIKKG (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.





#### 4. Kekuatan Penawaran Konsumen

Memiliki konsumen yang banyak dan tetap merupakan impian semua bisnis. Akan tetapi biaya yang harus dikeluarkan konsumen untuk menggunakan produk kami ditentukan juga oleh faktor lokasi pembangunan, semakin tinggi tingkat komoditas suatu daerah pembangunan akan semakin tinggi juga harga yang ditawarkan, sebagai contoh biaya rata – rata pembangunan di Jakarta seperti yang dilansir dalam [https://arsiteki.my.id/upah/tukang-bangunan-dki-jakarta/#Upah Tukang Bangunan di DKI Jakarta 2022](https://arsiteki.my.id/upah/tukang-bangunan-dki-jakarta/#Upah%20Tukang%20Bangunan%20di%20DKI%20Jakarta%202022) untuk biaya borongan sebesar Rp 3.000.000/m<sup>2</sup> sedangkan untuk biaya pembangunan di Bali sebesar Rp 6.000.000/m<sup>2</sup> yang dilansir pada <https://bali-kontraktor.com/biaya-membangun-rumah-di-bali-indonesia/> sehingga dapat dilihat kekuatan atau daya tawar konsumen pada bisnis ini terbilang lemah.

#### 5. Ancaman Produk atau Jasa Pengganti

Adanya produk dan jasa pengganti bukanlah sebuah tantangan yang dianggap besar pada bisnis ini dikarenakan pada saat ini belum ada material atau bahan yang dapat menggantikan posisi suatu material yang digunakan dalam pembangunan, hal ini dikarenakan pada bisnis ini setiap material yang digunakan memiliki fungsi dan tujuannya masing – masing, jadi pada saat konsumen memilih untuk penggunaan material kaca dan materil aluminium untuk bahan pembangunan, sudah dipastikan tidak ada lagi produk atau jasa pengganti yang dapat menggantikan material kaca atau aluminium tsb.

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 IBKKG.

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



**A. Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix / CPM)**

Menurut David (2015:245), “*The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weakness in relation to a sample firm’s strategic position*”. Yang artinya adalah CPM adalah alat manajemen strategis yang gunanya adalah membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industry karena dalam analisis CPM ini perusahaan mengidentifikasi para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki.

**Tabel 3. 1**  
**Analisis Faktor CPM**

<i>Competitive Profile Matrix</i>							
<i>Critical Success Factor</i>	<i>Weight</i>	<i>Berkat Jaya</i>		<i>Victor Glassing</i>		<i>Bogor Jaya Glass</i>	
		<i>Rating</i>	<i>Score</i>	<i>Rating</i>	<i>Score</i>	<i>Rating</i>	<i>Score</i>
Kekuatan Bahan	0,3	4	1,2	4	1.2	3	0,9
Harga Produk	0,25	4	1	4	1	4	1
Nilai Estetika	0,15	3	0,45	2	0,3	1	0,15
Promosi	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Garansi	0,1	3	0,3	3	0,3	2	0,2
Lokasi Strategis	0,05	1	0,05	4	0,4	3	0,15
<b>Total</b>	<b>1</b>		3.6		3.8		3.0

Sumber : Berkat Jaya Glassing

**Keterangan:**

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Bobot yang bernilai paling tinggi merupakan faktor yang terpenting untuk menunjang keberhasilan perusahaan.

2. Total dari bobot secara keseluruhan adalah 1 (satu)

3. Peringkat yang diberikan mengacu pada kekuatan dan kelemahan, yaitu: 4=major strength, 3=minor strength, 2=minor weakness, 1=major weakness.

4. Total pada masing-masing perusahaan merupakan hasil dari perkalian peringkat dengan nilai (peringkat x nilai).

Berdasarkan tabel CPM diatas menunjukkan bahwa Berkat Jaya Glassing memperoleh total nilai tertimbang ditengah yaitu 3,6 dimana Berkat Jaya Glassing memiliki peluang yang besar untuk memasuki pasar. Namun Berkat Jaya Glassing tetap harus fokus dalam memasarkan produknya agar bisa menjangkau seluruh Indonesia, menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayan yang optimal.

## B. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal

Menurut David (2017:248), Analisis SWOT adalah analisis strategi dan pilihan untuk menentukan program alternatif yang terbaik yang memungkinkan perusahaan mencapai misi dan tujuannya. Analisis lingkungan eksternal dibagi menjadi 2 yaitu peluang dan ancaman, perusahaan pintar dalam mengamati kekuatan lingkungan makro yang utama dan faktor lingkungan mikro yang mempengaruhi kemampuan menghasilkan laba.

Perusahaan juga harus bisa melihat, menelusuri tren dan perkembangan serta semua peluang dan ancaman yang berhubungan dengan bisnisnya. Analisis lingkungan internal perusahaan dibagi menjadi 2 yaitu kekuatan dan kelemahan, setiap perusahaan harus mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internalnya sehingga perusahaan bisa



mengeluarkan semua potensi terbaiknya dan dapat memperbaiki kelemahannya. Berikut adalah analisis SWOT pada Berkat Jaya Glassing :

a. Kekuatan :

- a) Memberikan produk dengan kualitas terbaik
- b) Memberikan *Service* / pelayanan terbaik bagi para pelanggan
- c) Harga yang ditawarkan terjangkau dan dapat bersaing dengan pasar
- d) Margin keuntungan atau laba yang didapat sangat tinggi
- e) Barang – barang yang dijual tidak mengalami penyusutan nilai jual
- f) Tidak ada batas kadaluarsa pada produk yang dijual kecuali mengalami kerusakan

b. Kelemahan :

- a) Modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis ini sangat besar
- b) Tenaga kerja yang berkualitas belum memadai

c. Peluang :

- a) Banyak pembangunan baru yang dilakukan menjelang pergantian Ibukota
- b) Pesaing masih sedikit
- c) Barang yang dijual merupakan kebutuhan pokok
- d) Harga bahan baku terus meningkat sehingga potensi keuntungan juga ikut meningkat

d. Ancaman :

- a) Harga bahan baku yang kurang stabil berdampak buruk pada penjualan
- b) Bahan baku yang sudah dibeli dari *supplier* (stock) hanya menjadi *asset* yang tidak *liquid*

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 IBKKG.

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



Tabel 3. 2

Tabel Analisis Lingkungan Eksternal & Internal

<b>SWOT MATRIKS</b>	<b>Strength</b>	<b>Weakness</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas produk dan layanan baik</li> <li>2. Harga yang ditawarkan bersaing dipasaran</li> <li>3. Margin keuntungan tinggi</li> <li>4. Tidak ada nilai susut pada bahan baku</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal yang dibutuhkan besar</li> <li>2. Tenaga kerja yang kurang memadai</li> </ol>
<b>Opportunities</b>	<b>Strength &amp; Opportunities</b>	<b>Weakness &amp; Opportunities</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sedang banyak pembangunan setelah rumor pergantian Ibukota beredar</li> <li>2. Pesaing sedikit</li> <li>3. Barang yang dijual merupakan kebutuhan pokok</li> <li>4. Kurva Harga bahan baku terus meningkat sehingga keuntungan meningkat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gencar melakukan promosi pada daerah – daerah pembangunan dengan mengedepankan keunggulan pada kualitas produk, layanan dan harga jual. (S1,S2, S3, O1, O2)</li> <li>2. Berfokus pada <i>volume</i> transaksi mengingat harga yang ditawarkan bersaing meskipun kurva harga fluktuatif sehingga margin keuntungan yang diperoleh dapat dimaksimalkan (S2,S3, O4)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berfokus pada warga lokal daerah pembangunan untuk dibimbing dan dilatih sehingga menciptakan lapangan kerja pada daerah pembangunan disamping itu juga membuat SDM yang baik yang dibentuk sendiri (W2, O1)</li> <li>2. Memperluas koneksi untuk mencari donator atau investor mengingat peluang usaha yang baik karena merupakan kebutuhan pokok ditambah jumlah pesaing sedikit (W1, O1, O2)</li> </ol>
<b>Threats</b>	<b>Strength &amp; Threats</b>	<b>Weakness and Threats</b>

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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



<p>1. Harga bahan baku yang terus bergerak / kurang stabil mempengaruhi tingkat penjualan</p> <p>2. Bahan baku yang sudah berupa <i>stock</i> Gudang menjadi asset yang liquiditasnya rendah</p>	<p>1. Meningkatkan teknis <i>marketing</i> atau pemasaran pada barang – barang yang kurang diminati agar barang tsb mulai dilirik pelanggan dan kemudian dibeli sehingga mengurangi deadstock pada barang yang sulit dijual (S1,S2, T2)</p>	<p>1. Memahami tingkat fluktuatif harga bahan baku sehingga dapat memperhitungkan modal yang akan dikeluarkan dan jumlah stok barang yang akan dibeli (W1,T1, T2)</p>
--	---	---

**Sumber : Berkat Jaya Glassing**

Berdasarkan definisi di atas menurut penulis SWOT adalah salah satu cara untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu usaha untuk di masa yang akan datang.

Berikut ini adalah analisis strategi SWOT dari Berkat Jaya Glassing :

**1. Strengths & Opportunities**

- a) Gencar melakukan promosi pada daerah – daerah pembangunan dengan mengedepankan keunggulan pada kualitas produk, layanan dan harga jual.
- b) Berfokus pada *volume* transaksi mengingat harga yang ditawarkan bersaing meskipun kurva harga fluktuatif sehingga margin keuntungan yang diperoleh dapat dimaksimalkan.

**2. Weaknesses & Opportunities**

- a) Berfokus pada warga lokal daerah pembangunan untuk dibimbing dan dilatih sehingga menciptakan lapangan kerja pada daerah pembangunan disamping itu juga membuat SDM yang baik yang dibentuk sendiri
- b) Memperluas koneksi untuk mencari donator atau investor mengingat peluang usaha yang baik karena merupakan kebutuhan pokok ditambah jumlah pesaing sedikit

**3. Strength & Threats**

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.



Meningkatkan teknis marketing atau pemasaran pada barang – barang yang kurang diminati agar barang tsb mulai dilirik pelanggan dan kemudian dibeli sehingga mengurangi *deadstock* pada barang yang sulit dijual.

#### 4. *Weakness & Threats*

Memahami tingkat fluktuatif harga bahan baku sehingga dapat memperhitungkan modal yang akan dikeluarkan dan jumlah stok barang yang akan dibeli

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.