**BAB III**

**ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING**

Analisis industri perlu dilakukan oleh wirausahawan untuk mengetahui keadaan dan kondisi serta spesifikasi dari pada trend industri yang ada pada saat ini dan kedepannya yang menjadi landasan dari pada bisnis yang akan dijalankan agar bisnis dapat berjalan dengan baik serta mampu meminimalisir risiko ataupun berbagai macam kendala-kendala yang mungkin muncul.

1. **Trend dan Pertumbuhan Industri**

Dalam berbisnis seseorang harus dapat menganalisis tren dan pertumbuhan industri terkait untuk melihat kelayakan suatu bisnis. Pengamatan terhadap pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui trend yang sedang berkembang di daerah tersebut. Analisis lingkungan dilakukan untuk mengetahui keadaan dan gambaran mengenai kondisi industri yang dituju saat ini, serta pertumbuhan dalam industri yang dapat menciptakan peluang bagi usaha.

*Bright English Course* adalah bisnis yang bergerak di bidang lembaga pendidikan non formal yang mana merupakan industri yang cukup stabil karena saat ini bahasa Inggris sudah merupakan bahasa internasional yang hampir di gunakan di seluruh negara, selain itu bisa berbahasa Inggris juga merupakan nilai tambah bagi para pelamar kerja, dan juga para pengusaha.

*Bright English Course* hadir karena banyak sekali para orang tua yang sibuk untuk mengajari anaknya belajar berbahasa Inggris, dan juga banyak para orang tua yang tidak bisa berbahasa Inggris, hal ini merupakan tentu merupakan peluang bagi *Bright English Course* untuk membantu para orang tua dalam mendidik anak anaknya agar pandai berbahasa Inggris.

1. **Analisis Pesaing**

Persaingan bisnis merupakan sebuah kompetisi antara para penjual yang sama-sama berusaha ingin mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, serta jumlah penjualan yang tinggi. Persaingan ini pasti terjadi dan tidak akan dapat dihindari oleh setiap bisnis, namun hal tersebut dapat diatasi dengan berbagai strategi bisnis, oleh karena itu dibutuhkan kreativitas dan inovasi yang harus selalu dipertahankan agar bisnis dapat bertahan lama di pasar serta dapat mengungguli pesaing-pesaing yang ada dengan strategi yang efektif dan juga kompetitif

Agar dapat menetapkan strategi yang kompetitif dan efektif, perusahaan perlu mencermati produk, harga, metode pembelajaran dan juga saluran promosi yang dilakukan oleh pesaing dekatnya. Dengan cara ini, perusahaan akan dapat menemukan bidang-bidang yang berpotensi untuk dijadikan keunggulan sekaligus mengetahui pula kelemahan pesaing yang dapat diserang. Pengetahuan mengenai pesaing akan membantu perusahaan dalam menetapkan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan bisnis.

Untuk mengetahui data dan informasi tersebut, maka dilakukan observasi ke beberapa bisnis lembaga pendidikan non formal yang sejenis. Dalam observasi tersebut, ditetapkan beberapa kriteria sebagai pertimbangan yaitu, harga, lokasi, metode pembelajaran, kualitas pengajar, promosi, kenyamanan tempat, lahan parkir, dan fasilitas. Kriteria ini sebagai acuan untuk menentukan kekurangan dan kelebihan dari pesaing. Berikut adalah hasil pengamatan pesaing dari *Bright English Course*:

**Tabel 3.1**

**Keungulan dan Kelemahan Pesaing**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PESAING | KEUNGGULAN | KELEMAHAN |
| *Uncle Tom English Center* | 1. Lebih berpengalaman 2. Telah dikenal oleh masyarakat sekitar 3. Memiliki tenaga pengajar yang kompeten 4. Lokasi yang strategis | 1. Harga Mahal 2. Jumlah pelajar dalam satu kelas terlalu banyak |
| *Intensive English Course* | 1. Telah dikenal oleh masyarakat sekitar 2. Lebih berpengalaman 3. Promosi yang baik | 1. Lokasinya kurang terlihat 2. Fasilitas kelas kurang nyaman 3. Parkiran sangat sempit |

*Sumber : Observasi penulis, November 2018*

1. **Analisis PESTLE**

Analisis lingkungkan bisnis mencakup analisis PESTLE (*Politic, Economic, Social, Technology, Legal, dan Environmental)*, Analisis PESTEL dilakukan untuk dapat lebih mengetahui apa saja faktor eksternal yang mempengaruhi suatu bisnis agar dapat lebih unggul dalam persaingan dengan pebisnis lainnya dan menjadikan perusahaan menjadi pemimpin pasar. Pebisnis dapat memahami segala risiko terkait dengan pertumbuhan atau penurunan usaha, posisi, potensi dan arahan strategis untuk bisnis.

Berikut hasil analisis PESTLE dari *Bright English Course* :

1. *Politic*

Faktor politik meliputi kebijakan pemerintah, masalah-masalah hukum, serta mencakup aturan-aturan formal dan informal dari lingkungan dimana perusahaan melakukan kegiatan. Peristiwa politik dan sosial saat ini yang sedang terjadi di Indonesia dapat memberikan dampak buruk untuk kegiatan bisnis di Indonesia, Sering kali adanya ketidaknyamanan seperti sering terjadinya demostrasi dan pemberontakan yang akan menimbulkan ketidaknyamanan bagi perusahaan dan karyawan, oleh karena itu pemerintah saat ini haruslah menetapkan kebijakan ekonomi yang kondusif untuk mempertahankan pertumbuhan ekonomi.

Apabila politik negara baik maka aspek seperti harga, keselamatan kerja akan berjalan dengan baik dan juga terkendali, selain itu lingkungan kerja pun akan terasa nyaman dan kondusif. Politik yang baik akan menumbuhkan gairah dalam dunia bisnis, bisnis bimbingan belajar akan meningkat dengan semakin tingginya pertumbuhan sekolah yang dibangun, serta program pemerintah dan juga Kebijakan Kementrian Pendidikan yang berkaitan dengan pendidikan di Indonesia. Adanya dukungan usaha dari pemerintah dan juga Kebijakan Kementrian Pendidikan Indonesia yang bisa membantu dalam peningkatan kualitas sumberdaya manusia dalam bidang pendidikan ini merupakan peluang bagi *Bright English Course.*

1. *Ekonomic*

Faktor ekonomi meliputi semua faktor yang mempengaruhi daya pembelian dari pelanggan dan mempengaruhi iklim dari bisnis suatu perusahaan. Dalam hal ini jika terjadi pertumbuhan ekonomi maka semakin tinggi daya beli konsumen untuk membeli suatu produk atau jasa, hal ini akan berdampak positif bagi *Bright English Course.* Jumlah penduduk yang banyak dan pertumbuhan ekonomi yang baik ini akan mendorong hasrat untuk meningkatkan kualitas pada sumber daya manusia terutama di bidang pendidikan yang akan menjadi modal bagi masyarakat nantinya untuk meningkatkan perekonomiannya.

1. *Social*

Faktor sosial meliputi semua faktor yang dapat mempengaruhi kebutuhan dari pelanggan dan mempengaruhi ukuran dari besarnya pangsa pasar yang ada. Faktor sosial juga harus diperhatikan sebelum memulai suatu usaha. Sosial budaya sangat mempengaruhi pola pikir, pola sikap, dan pola tindak dari masing-masing individu terhadap segala macam kondisi. Tren saat ini di Indonesia yaitu memiliki pendidikan yang baik di era globalisasi. Pendidikan yang tinggi merupakan hal yang wajar bagi masyarakat sekarang ini di tengah globalisasi yang terjadi, les tambahan pun sudah hampir wajib diikuti oleh anak anak dengan berbagai cara pandang dan pertimbangan karena dengan mengikuti les tambahan ini sang anak akan lebih mengerti mengenai pelajaran di sekolah dan agar sang anak menjadi murid yang unggul di sekolah.

Saat ini bahasa asing terlebih lagi bahasa Inggris merupakan bahasa global yang paling banyak dipakai di seluruh dunia yang menjadikan les bahasa Inggris diminati oleh para orang tua untuk anak-anaknya agar sang anak memiliki kualitas yang lebih baik di kemudian hari.

Hal inilah yang menjadikan tempat bimbingan *Bright English Course* mempunyai peluang untuk bertahan dan semakin berkembang.

1. *Technology*

Dalam menjalankan bisnis *Bright English Course* menggunakan teknologi yang sudah berkembang saat ini, teknologi yang berkembang memudahkan kita dalam mengakses, mendapatkan dan bertukar informasi serta berkomunikasi.

Tempat bimbingan *Bright English Course* menggunakan teknologi dalam menginput murid baru, laporan keuangan dengan menggunakan Microsoft Excel, laporan hasil perkembangan belajar anak-anak.

1. Legal

Legalitas sangat diperlukan dalam membangun suatu usaha, karena suatu usaha yang tidak memiliki surat izin yang jelas tidak akan bisa beroperasi.

Seorang pebisnis harus mempunyai Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) yaitu nomor yang diberikan kepada wajib pajak sebagai sarana administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Selain itu, diperlukan Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU) yang merupakan salah satu kelengkapan izin usaha yang dikeluarkan oleh kantor kelurahan ataupun kantor kecamatan dimana usaha tersebut didirikan. SKDU biasanya dibuat untuk mengurus berbagai dokumen lainnya terkait dengan pendirian sebuah badan usaha, seperti SIUP, TDP, NPWP, dan lain-lain.

1. *Environmental*

Faktor lingkungan sangat berpengaruh terhadap aktivitas bisnis Bright English Course. Lingkungan sekitar usaha berdiri sangat berpengaruh terhadap proses bisnis. Dalam dunia pendidikan non formal lingkungan yang baik bagi usaha ini ialah lingkungan di mana masyarakat sangat memperhatikan pendidikan, lingkungan yang terdapat banyak sekolahan terutama TK dan SD dan lingkungan yang cukup padat penduduknya. Dengan banyaknya sekolahan yang terdapat di lingkungan bimbingan belajar, maka hal ini menunjukan banyaknya siswa yang dapat dijangkau, serta banyaknya penduduk menandakan bahwa lokasi yang dipilih menjadi lokasi yang strategis masyarakat sekitar dapat dengan mudah mengetahui dan menjangkau lokasi bimbingan belajar. Prospek bisnis akan maju jika lokasi sekitar lingkungan terdapat kriteria tersebut.

1. **Analisis *Five Porter’s***

Menurut Fred R. David (2017:229), “lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri.” Berikut adalah lima model kekuatan porter dalam gambar 3.1

**Gambar 3.1**

***Porter’s Five Forces Model* (Model Lima Kekuatan Porter)**

Potensi pengembangan produk-produk penganti

Daya tawar pemasok

Daya tawar konsumen

Persaingan antar perusahaan saingan

Potensi masuknya pesaing baru

*Sumber : Fred R. David(2017 :229), Strategic Management*

Lima ancaman yang ditimbulkan kekuatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Persaingan Antar Perusahaan Sejenis

Dalam memasuki dunia bisnis, tentu memiliki ancaman yang tidak dapat dihindari, yaitu persaingan. Persaingan ini terjadi antara perusahaan yang menawarkan produk dan layanan yang sejenis. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan perlu melakukan analisis pesaing dan menetapkan keunggulan kompetitif yang membuat bisnis mampu bersaing secara optimal.

Untuk mesiasati persaingan antar perusahaan sejenis *Bright English Course* mengajak anak-anak untuk menjadi anak yang aktif dan percaya diri, setiap 3 bulan sekali *Bright English Course* akan mengadakan acara perlombaan yang berbeda setiap *event* nya seperti *Spelling Contest*, lalu *Bright Talent* untuk menunjang bakat anak-anak dan menunjukan kepercayaan diri dan setiap 1 tahun sekali itu ada kegiatan *fieldtrip* dengan dibimbing oleh *native speaker.* Hal ini masih sangat jarang dilakukan oleh lembaga bimbingan lain, tentunya ini menjadi sebuah peluang yang sangat bagus bagi *Bright English Course*

1. Potensi pengembangan produk pengganti

Hambatan atau ancaman produk pengganti terjadi apabila konsumen mendapatkan produk atau layanan pengganti yang lebih murah atau produk atau layanan pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya yang lebih rendah. Ancaman produk pengganti terhadap jasa yang ditawarkan  *Bright English Course* yaitu les privat, namun untuk usaha bimbingan belajar bahasa Inggris ini masih di golongkan relative rendah karena dengan les privat kesempatan untuk mengasah kemampuan *speaking* nya menjadi terbatas. Harga yang ditawarkan oleh Kursus bahasa Inggris *Bright English Course* tentunya akan sesuai dengan kualitas yang diberikan dan pengalaman yang akan didapatkan.

1. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Pesaing baru tentunya akan terus bermunculan dengan seiring perkembangan tren industri. Namun hal ini dapat diatasi dengan menggunakan beberapa strategi-strategi yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Untuk mengantisipasi ancaman masuknya pesaing baru, *Bright English Course* melakukan strategi promosi, meningkatkan pelayanan para staff pengajar agar peserta didik menjadi lebih nyaman dan puas dengan hasil yang di dapatkan selama belajar di *Bright English Course*, selain itu *Bright English Course* selalu melakukan evaluasi para pengajar, metode pengajaran, dan juga melakukan event-event kreatif untuk membangun kepercayaan diri dan *skill* berbahasa untuk para peserta didik. Serta membangun hubungan yang baik dengan para konsumen terutama orang tua peserta didik.

1. Daya tawar pemasok

Dalam bisnis bimbingan belajar ini, buku dan staf pengajar adalah pemasok untuk *Bright English Course*. Buku pelajaran ini nantinya yang akan digunakan oleh para staf pengajar untuk memberikan pelajaran bagi para peserta didik. Lalu untuk staf pengajar, *Bright English Course* menggunakan tenaga kerja lulusan S1 sastra Inggris maupun pendidikan bahasa Inggris agar menjamin kualitas yang diberikan kepada peserta didik.

1. Daya tawar pembeli

Daya tawar konsumen akan tinggi jika ada banyak produk pengganti yang lebih murah, pembeli selalu mencari produk yang memiliki harga lebih murah namun memiliki kualitas produk atau jasa dan pelayanan yang memuaskan.

*Bright English Course* memiliki konsep menarik yaitu mengadakan acara perlombaan yang berbeda setiap *event* nya seperti *Spelling Contest*, lalu *Bright Talent* untuk menunjang bakat anak-anak dan menunjukan kepercayaan diri dan setiap 1 tahun sekali itu ada kegiatan *fieldtrip* dengan dibimbing oleh *native speaker* serta menyediakan fasilitas yang nyaman dan juga pengajar yang berkualitas agar para konsumen tidak ragu untuk menitipkan anaknya untuk meningkatkan kemampuan berbahasa Inggris di *Bright English Course.*

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

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

Faktor keberhasilan penting dalam Matriks Profil Kompetitif mencakup baik isu-isu internal maupun eksternal, karenanya peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan, dimana 4 = kekuatan utama, 3 = kekuatn minor, 2 = kelemahan minor, 1 = kelemahan utama. Beberapa factor kunci keberhasilan penting yang dipertimbangkan oleh Bright English Course adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.2**

***Competitive Profile Matrix***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Critical Succes Factor | Bobot | *Uncle Tom English Center* | | *Intensive English Course* | | *Bright English Course* | |
| Peringkat | Skor | Peringkat | Skor | Peringkat | Skor |
| Harga | 0,18 | 3 | 0,54 | 3 | 0,54 | 3 | 0,54 |
| Lokasi Usaha | 0,10 | 4 | 0,4 | 2 | 0,2 | 4 | 0,4 |
| Fasilitas | 0,12 | 4 | 0,48 | 3 | 0,36 | 4 | 0,48 |
| Brand Image | 0,10 | 4 | 0,4 | 4 | 0,4 | 1 | 0,1 |
| Tenaga Pengajar | 0,20 | 3 | 0,6 | 3 | 0,6 | 3 | 0,6 |
| Strategi Pemasaran | 0,05 | 4 | 0,2 | 3 | 0,15 | 3 | 0,15 |
| Metode Pengajaran | 0,25 | 3 | 0,75 | 3 | 0,75 | 4 | 1 |
| TOTAL | **1.00** |  | **3,37** |  | **3** |  | **3,27** |

*Sumber : Bright English Course, 2018*

Faktor-faktor yang menjadi keunggulan bagi *Bright English Course* dibandingkan dengan para pesaing tidak langsungnya adalah metode pengajaran (skor bobot=1) Secara keseluruhan dilihat dari analisis CPM dapat diketahui *Bright English Course* sedikitlebih baik dari pesaingnya dimana *Intensive English Course* memiliki skor 3 sedangkan *Uncle Tom English Center* lebih unggul strategi pemasarannya dengan skor 4.

Sebagai pendatang baru *Bright English Course* memiliki kelemahan dibandingkan kedua kompetitornya yaitu brand image atau citra merek yang belum dikenal luas oleh masyarakat sekitar.

1. **Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT)**

SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) suatu proyek bisnis. Berikut adalah analisis SWOT yang dimiliki oleh *Bright English Course*:

1. *Strengths*
2. Lokasi *Bright English Course* yang strategis.
3. Adanya *event-event* setiap 3 bulan sekali untuk mengasah kemampuan peserta didik.
4. Tenaga pengajar yang professional karena selalu diadakan Micro Teaching setiap sebulan sekali.
5. Dekat dengan perumahan dan juga banyak TK dan SD
6. Adanya fieldtrip setiap 1 tahun sekali dibimbing oleh native speaker.
7. Fasilitas yang nyaman seperti ruangan ber – AC.
8. *Weaknesses*
9. Nama usaha belum dikenal masyarakat.
10. Kurangnya pengalaman dalam berbisnis.
11. *Opportunities*
12. Tingkat pertumbuhan penduduk di daerah sekitar yang cukup tinggi.
13. Banyaknya TK dan SD di sekitar lokasi kursus bahasa Inggris.
14. Masih sedikit usaha kursus bahasa Inggris di sekitar lokasi.
15. Adanya peningkatan kesadaran akan bahasa Inggris
16. *Threats*
17. Adanya pesaing baru
18. Adanya les tambahan dari sekolah.

**Tabel 3.3**

**SWOT Matrix *Bright English Course***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Strength***   1. Lokasi *Bright English Course* yang strategis. 2. Adanya event-event setiap 3 bulan sekali untuk mengasah kemampuan peserta didik. 3. Tenaga pengajar yang professional karena selalu diadakan Micro Teaching setiap sebulan sekali 4. Dekat dengan perumahan dan juga banyak TK dan SD. 5. Adanya fieldtrip setiap 1 tahun sekali dibimbing oleh native speaker.   5. Fasilitas yang nyaman seperti ruangan ber – AC. | ***Weakness***   1. Nama usaha belum dikenal masyarakat. 2. Kurangnya pengalaman dalam berbisnis. |
| ***Opportunities***   1. Tingkat pertumbuhan penduduk di daerah sekitar yang cukup tinggi. 2. Banyaknya TK dan SD di sekitar lokasi kursus bahasa Inggris. 3. Masih sedikit usaha kursus bahasa Inggris di sekitar lokasi. 4. Adanya peningkatan kesadaran akan bahasa Inggris | **Strategi (SO)**  1. Melakukan promosi ke sekolah TK dan SD sebagai ekskul bahasa inggris **(S3,O1,O2,O4)**  2. Melakukan promosi melalui internet, brosur, presentasi ke sekolah-sekolah*, free trial* dan menjelaskan *event-event* yang akan dijalankan, dan fasilitas yang disediakan. **(S1,S2,S3,S4,S5,O1, O3,O4)** | **Strategi (WO)**   1. Merekrut staf pengajar yang yang berkualitas dan berpengalaman **(W2,O4)** 2. Melakukan training dan juga pembekalan kepada tenaga kerja untuk meningkatkan nama baik dan loyalitas konsumen **(W1,W2,O3,O4)**   3. Melakukan Promosi yang efektif kepada masyarakat luas.**(W1,O1,O2, O3,O4)** |
| ***Threat***   1. Adanya pesaing baru 2. Adanya les tambahan dari sekolah. 3. Rasa pesimis terhadap manfaat atau kegunaan dari jasa bimbingan belajar | **Strategi (ST)**   1. Merancang metode pelajaran yang fun untuk peserta didik**(S2,S4,T1,T2)** 2. Menonjolkan metode pembelajaran yang berbeda dan mengutamakan kepuasan pelanggan agar dapat bersaing dengan para competitor **(S2,S3,S4,T1,T2,T3)** | **Strategy (WT)**   1. Melakukan Promosi yang gencar melalui spanduk, memberikan brosur ke sekolah-sekolah ,mengadakan free trial dan melalui *social media* **(W1*,*T1,T2)** 2. Melalukan Micro Teaching sebulan sekali untuk meningkatkan kualitas dari para staf pengajar.**(W1,T1)** |

Sumber : *Bright English Course,* 2018