



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Dalam menjalankan bisnis seorang pengusaha tidak hanya sekedar menjalankan bisnis, namun untuk mencapai kesuksesan dengan kendala yang minim, pengusaha harus melakukan analisis. RB Potret bergerak pada bidang fotografi dengan berbagai varian jenis jasa foto. Jasa fotografi merupakan subsektor dari perekonomian kreatif. Industri fotografi bisa dikatakan industri yang stabil, karena semakin banyak momen yang bisa diabadikan jaman sekarang, mulai dari wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), *pre wedding*, *wedding*, kebutuhan perusahaan (foto karyawan, kalender/barang print lainnya), produk/makanan, *landscape* dan stok foto.

Dengan semakin banyak variasi jenis fotografi semakin banyak pula kesempatan yang tercipta. Sejak dulu industri fotografi merupakan industri yang diminati banyak orang dari orang muda hingga yang berumur. Banyaknya peminat fotografi dapat dilihat dari kontribusi industri fotografi terhadap PDB ekonomi kreatif. Data tersebut dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Gambar 3.1 Distribusi PDB Ekonomi Kreatif Indonesia tahun 2014 - 2016 menurut subsektor

		Tahun		
Tipe Nilai	Subsektor	2014	2015	2016
	Fotografi	0.43	0.45	0.46

Sumber : bekraf.go.id, 2016

© Hak cipta dilindungi Undang-Undang. 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.

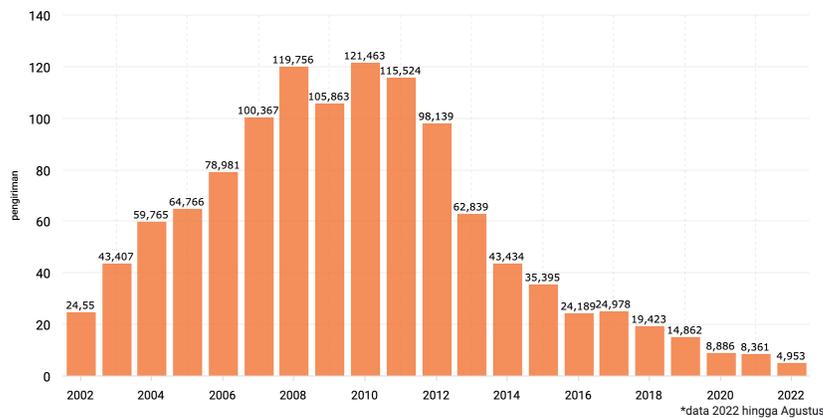
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.

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



Namun beberapa tahun belakangan ini terjadi penurunan jumlah fotografer yang diindikasikan oleh turunnya jumlah pengiriman kamera digital global. Penurunan tersebut selain dipicu oleh pandemi dari tahun 2020 dimana masyarakat termasuk fotografer tidak diperbolehkan keluar rumah agar terhindar dari Covid-19 hingga 2022 dan masih berlanjut. Penurunan dipicu juga oleh semakin canggihnya *smartphone* yang kemampuan fotonya meningkat jauh dari jaman dahulu. Meskipun begitu, kualitas yang dihasilkan oleh kamera *smartphone* tetap belum bisa menandingi hasil kamera profesional.

Gambar 3.2 Pengiriman Kamera Digital Global Tahun 2012-2022



Sumber : katadata.com, 2022

Data diatas diperoleh dari CIPA atau *Camera & Imaging Products Association* dimana CIPA adalah asosiasi industri internasional yang beranggotakan pengembangan, produksi, dan penjualan perangkat yang berkaitan dengan gambar. Dari data diatas dapat dilihat bahwa terjadi penurunan pengiriman kamera digital global yang terjadi karena permintaan atau pembelian menurun juga. Hal ini terjadi jauh sebelum pandemi dan diperparah pada saat pandemi dimana pada tahun 2020 hanya terjual 8,886 juta dari tahun sebelumnya sebanyak 14,862 juta dan hanya 4,953 juta pada tahun 2022. Dapat diartikan bahwa peluang fotografer menjadi lebih besar termasuk di Indonesia

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.



B. Analisis Pesaing

Menurut Fred R. David (2013:18), pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk atau jasa serupa di pasar yang sama. Menurut Fred R. David, mengumpulkan dan mengevaluasi pesaing adalah hal yang penting dalam keberhasilan merumuskan strategi bisnis.

Untuk dapat bersaing, memiliki strategi yang kompetitif merupakan hal yang penting. Cara yang harus dilakukan adalah mencari data tentang *product, price, promotion, people, dan place*. Data itu digunakan perusahaan agar perusahaan bisa menempatkan diri dengan kompetitif dan menawarkan kelebihan - kelebihan yang ada dalam perusahaan sendiri. Semakin perusahaan peka terhadap pesaing maka kita bisa lebih cepat menentukan strategi untuk *counter* ancaman dari persaingan.

Pesaing - pesaing yang dimiliki oleh RB Potret, bisa diperkirakan antara lain :

1. Mapshoots.id

Jenis Jasa : Fotografi produk, *pre wedding, wedding, wisuda, gathering, studio, event*, dan kendaraan pribadi.

Jumlah studio : -

Segmentasi : Menengah ke atas

Sosial media : mapshoots.id

Kontak : 0878 6804 2912



2. Iyan Suyoto

Jenis Jasa : Fotografi produk, *pre wedding*, *wedding*, studio, *event*, makanan dan kendaraan pribadi.

Jumlah studio : 1

Segmentasi : Menengah ke atas

Sosial media : iyansuyoto

Kontak : 0856 9300 9736

Tabel 3.1 Analisis Pesaing

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Mapshoots.id	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki jasa fotografi yang cukup lengkap Memiliki SDM yang berpengalaman Memiliki koneksi yang cukup luas Menawarkan jasa videografi 	<ol style="list-style-type: none"> Rata - rata jasa fotografi yang ditawarkan dikhususkan untuk perorangan bukan perusahaan Tidak memiliki sertifikat pelatihan
Iyan Suyoto	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki jasa fotografi yang cukup lengkap Memiliki SDM yang berpengalaman Memiliki koneksi yang cukup luas Memiliki sertifikat pelatihan 	<ol style="list-style-type: none"> Harga jasa fotografi yang relatif tinggi

Sumber : RB Potret, 2023

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

Menurut James Cadle, Debra Paul, and Paul Turner (2017:3) suatu usaha harus menganalisis lingkungan usaha menggunakan 6 kunci area eksternal. Dengan demikian kita bisa mengantisipasi perubahan dengan lingkungan usaha kita, untuk menganalisis eksternal digunakan lah analisis PESTEL yang dibagi menjadi 6 kategori :



1. *Politic* (Politik)

Ⓒ Faktor politik merupakan faktor eksternal yang sangat bergantung terhadap keadaan penguasa atau pemerintah. Keadaan politik yang stabil bisa menciptakan peluang, namun sebaliknya keadaan politik yang tidak stabil bisa menciptakan ancaman pada usaha. Keadaan politik saat ini menjadi peluang bagi usaha jasa fotografi dimana pemerintah sangat mendukung kreativitas masyarakatnya. Kebijakan yang dibuat pemerintah seperti pelatihan lewat kartu PRA KERJA untuk bidang fotografi penulis lihat langsung dari salah satu sekolah fotografi Darwis Triadi School of Photography yang ditunjuk untuk memberi pelatihan fotografi kepada pemegang kartu PRA KERJA. Kebijakan ini sangat menguntungkan masyarakat karena bisa mendapat pelatihan secara cuma - cuma yang biasanya harus mengeluarkan biaya yang cukup banyak. Jadi, menurut penulis kebijakan - kebijakan yang dibuat oleh pemerintah sangat mendukung dan membantu para peminat fotografi untuk kedepannya bisa berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia.

Lalu pemerintah juga memberi dukungan insentif berupa bonus atau kompensasi. Insentif dari pemerintah berupa dana untuk mengembangkan produk/jasa, membantu dengan pemasaran, penyediaan sarana dan prasarana, perlindungan produk, dan pertumbuhan pasar dalam negeri maupun luar negeri. Selain dukungan insentif pemerintah juga mengadakan pelatihan ekonomi kreatif seperti peningkatan penggunaan teknologi melalui program kemitraan, mengadakan acara yang bertujuan untuk memasarkan produk. ("Upaya Pemerintah Mengembangkan Ekonomi Kreatif". Kompas.com. 21 April 2022. <https://nasional.kompas.com/read/2022/04/21/04000091/upaya-pemerintah-mengembangkan-ekonomi-kreatif#:~:text=Mengadakan%20Pelatihan%20Ekonomi%20Kreatif&text=Sehingga%2C%20para%20pelaku%20usaha%20dapat,dengan%20baik%20dan%20tepat%20sasaran.&text=Peningkatan%20penggunaan%20teknologi%20melalui%20program,produk>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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.



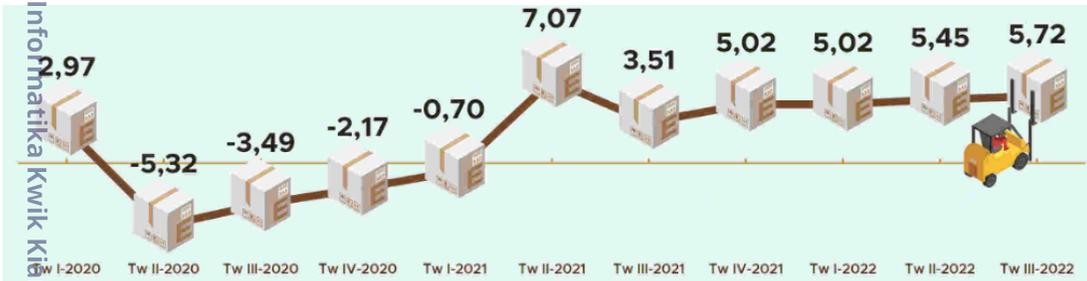
[%20kreatif%20indonesia%20atau%20PPKI](#). Diakses pada Hari Kamis 5 Januari 2023

Pukul 16.14.50).

2. *Economy* (Ekonomi)

Faktor ekonomi sangat berpengaruh terhadap suatu usaha, dimana kekuatan ekonomi mempengaruhi daya beli masyarakat. Dengan daya beli masyarakat yang tinggi maka suatu usaha akan memiliki permintaan. Perekonomian Indonesia saat ini cukup kuat dimana daya beli masyarakat cukup untuk memunculkan permintaan jasa fotografi.

Gambar 3.3 Pertumbuhan PDB Bruto (PDB) 2020-2022 (Y-On-Y) dalam persen



Sumber : bps.go.id, 2022

Saat ini Indonesia masih dalam tahap pemulihan dari pandemi Covid-19 yang melanda dunia. Pada Triwulan II-2020 perekonomian Indonesia jatuh. Namun, saat ini Triwulan III-2022 perekonomian Indonesia sudah mulai pulih dan aktivitas perekonomian dapat dibidang sudah sama seperti sebelum pandemi. Beberapa tahun belakangan ini pemerintah juga mendukung ekonomi kreatif dimana pemerintah menyiapkan dana sebagai modal para pengusaha ekonomi kreatif yang dapat digunakan untuk membeli peralatan, operasional, promosi dan memberi pelatihan. Lingkungan ekonomi saat ini dapat



mendukung para penyedia jasa fotografi dimana permintaan - permintaan untuk *pre wedding*, *wedding*, produk, wisuda, *event*, dst.

Hal tersebut diperkuat oleh Wahyono General Manager Atria Hotel & Residences Gading Serpong yang mengatakan bahwa sebelum pandemi ada 300 resepsi yang digelar di Atria Hotel & Residences Gading Serpong sebelum pandemi (“Industri Pernikahan Mulai Bangkit, Atria Hotel dan Ohana Enterprise Gelar Wedding Fair”. Kompas.com. 16 Agustus 2022.

<https://biz.kompas.com/read/2022/08/16/095204428/industri-pernikahan-kembali-bangkit-atria-hotel-dan-ohana-enterprise-gelar>. Diakses pada Senin, 26 Desember 2022 Pukul 12:35.15).Dapat disimpulkan bahwa masyarakat Indonesia mampu untuk mengeluarkan uang untuk jasa fotografi.

3. *Social* (Sosial)

Gaya hidup sangat berpengaruh kepada usaha jasa fotografi dimana gaya hidup ditemukan dengan jaman media sosial dimana setiap orang mau memiliki foto - foto bagus untuk dipamerkan di media sosialnya. Gaya hidup merupakan karakteristik seseorang yang dapat dilihat dari pola hidup dan kebiasaan - kebiasaan yang kasat mata terhadap diri sendiri maupun lingkungan Kotler (2005:210). Menurut (Handi Irawan D, 2009) ada 10 tipe karakteristik gaya hidup konsumen Indonesia dan diambil 2 tipe yaitu :

- a. Suka berkumpul : Kebiasaan berkumpul sudah melekat dalam masyarakat Indonesia dimana kita sebagai manusia dasarnya adalah makhluk sosial. Namun, karena budaya Timur dimana masyarakat masih dekat dengan satu sama lain maka kebiasaan berkumpul ini menjadi ciri khas masyarakat Timur termasuk Indonesia. Dengan suka berkumpul terkadang pembicaraan tidak luput dari topik yang



membandingkan satu sama lain. Dari situlah muncul perasaan ingin lebih dari yang lain secara sosial.

©

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

- a. Gengsi : Dari kebiasaan suka berkumpul muncul rasa gengsi dimana satu sama lain memamerkan apa yang mereka miliki yang mungkin lebih dari orang lain. Zaman sekarang orang - orang berlomba untuk memiliki foto *pre wedding*, *wedding*, *event*, produk, dll yang bagus untuk dipamerkan. Semakin bagus dan unik foto tersebut maka orang akan merasa jauh lebih tinggi dari orang lain.

Dari karakteristik orang Indonesia yang suka berkumpul, bersosialisasi, dan pamer secara tidak langsung memberi peluang untuk usaha jasa fotografi untuk memberikan hasil foto untuk dibagikan.

Gambar 3.4 Kategori Paling Populer di Bridestory Store



Sumber : business.bridestory.com, 2022

Contohnya dalam industri *wedding* dimana orang ingin mengabadikan momen sakral dengan jasa foto dapat dilihat dari **gambar 3.4**. Jasa Fotografi merupakan kategori paling populer kedua atau bisa dibilang kategori kedua paling penting dalam industri *wedding*. Dari situ bisa disimpulkan bahwa budaya pamer atau suka berbagi ini membuat masyarakat berlomba - lomba untuk memiliki foto yang bagus dan unik untuk dibagikan.

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. *Technology* (Teknologi)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, teknologi memiliki arti metode ilmiah untuk mencapai tujuan praktis, metode ilmiah ini menyediakan barang - barang untuk memudahkan kehidupan atau pekerjaan manusia. Kamera pertama bernama Kamera Obscura ditemukan oleh ilmuwan muslim bernama Al-Haitam atau Alhazen pada tahun 1000 masehi (“Sejarah Kamera dari Masa ke Masa”. [foto.co.id.https://foto.co.id/sejarah-kamera-dari-masa-ke-masa-8-fase-yang-anda-wajib-tahu/](https://foto.co.id/sejarah-kamera-dari-masa-ke-masa-8-fase-yang-anda-wajib-tahu/). Diakses pada Senin, 26 Desember 2022 Pukul 13.13.45). Kamera yang ditemukan oleh Alhazen berukuran besar berkali lipat ukuran kamera zaman sekarang, bayangkan kamera berukuran besar tersebut masih digunakan zaman sekarang, pelaku usaha jasa fotografi tidak akan bisa mendapatkan banyak konsumen.

Namun, seiring berkembangnya zaman ukuran kamera semakin kecil dan *compact* yang memudahkan pelaku jasa fotografi untuk menjalankan usaha. Teknologi kamera ini terus berkembang pesat dari sebelumnya menggunakan film hingga sekarang sudah *mirrorless* atau tidak menggunakan cermin untuk memantulkan gambar. Teknologi *mirrorless* ini lebih memudahkan pelaku usaha dan meningkatkan kualitas gambar dengan resolusi yang lebih tinggi.

Bila dibandingkan teknologi kamera DSLR (*Digital Single Lens Reflex*) dengan *mirrorless* maka ada kelebihan dan kekurangan diantara keduanya. Kelebihan DSLR adalah harganya lebih terjangkau, ketahanan baterai lebih baik karena tidak memiliki komponen digital seperti *mirrorless* dan aksesoris seperti lensa, baterai, dll masih termasuk murah dibanding aksesoris *mirrorless*. Kekurangannya adalah teknologi DSLR semakin tertinggal zaman karena teknologi kamera *mirrorless* semakin baik dan semakin populer di kalangan fotografer. Lalu berat dari kamera DSLR lebih besar dibanding kamera



mirrorless sehingga banyak fotografer yang meninggalkan kamera DSLR. Namun, kekurangan dari kamera *mirrorless* adalah harganya yang terbilang tinggi dari kamera DSLR pada umumnya.

Selain kamera itu sendiri teknologi pendukung seperti laptop, *software*, wifi dan internet sangat memudahkan pekerjaan seorang fotografer. Dengan laptop dan *software* yang ada, seorang fotografer bisa memindahkan foto dengan cepat, mengedit sesuai kemauan menggunakan banyak *software* yang membantu proses *editing*. Hal tersebut dibutuhkan untuk melakukan rekayasa gambar yang diperlukan sesuai permintaan konsumen. Lalu, dengan adanya wifi dan internet, seorang fotografer bisa bekerja dimana saja dan kapan saja. Dengan adanya wifi dan internet memudahkan fotografer untuk membagikan hasil foto kepada konsumen.

5. *Environment* (Lingkungan)

Zaman sekarang industri fotografi bisa terbilang sangat ramah lingkungan dimana jarang sekali konsumen meminta hasil cetak foto karena semua hasil - hasil foto sudah digital dan bisa dibagikan secara *online* melalui internet. Berbeda dengan zaman dulu dimana industri fotografi masih menggunakan kamera analog yang menggunakan film dan untuk melihat hasilnya perlu dicetak dalam ruangan gelap atau *dark/red room* menggunakan cairan kimia untuk mendapatkan hasil foto. Lingkungan sekarang sudah cukup mendukung industri fotografi dengan infrastruktur komunikasi dimana - mana yang menunjang fotografer untuk melakukan pekerjaan dari mana saja, karena untuk menjalankan usaha jasa fotografi zaman sekarang tidak perlu tempat khusus untuk membagikan foto. Hanya membutuhkan koneksi internet untuk membagikan hasil foto.

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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.



6. *Legal* (Hukum)

Ⓒ Pemerintah sudah mendukung industri fotografi yang termasuk dalam industri kreatif. Dari situ pelaku industri fotografi harus memberi kontribusi kembali, salah satunya adalah dengan mematuhi segala peraturan dan kebijakan yang dikeluarkan pemerintah.

Melanggar hal tersebut maka akan mendapatkan sanksi atau hukuman dari pemerintah.

Maka dari itu haruslah mengetahui dan mematuhi peraturan dan kebijakan yang ada di Indonesia seperti berikut ini :

a. Kebijakan Hak Cipta

UU No.28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta. UU ini berisikan tentang :

- | | |
|---|--|
| (1) Ketentuan umum | (10) Pencatatan ciptaan dan hak produk terkait |
| (2) Hak cipta | (11) Lisensi dan lisensi wajib |
| (3) Hak terkait | (12) Lembaga manajemen kolektif |
| (4) Pencipta | (13) Biaya |
| (5) Ekspresi budaya tradisional dan ciptaan yang dilindungi | (14) Penyelesaian sengketa |
| (6) Pembatasan hak cipta | (15) Penetapan sementara pengadilan |
| (7) Sarana kontrol teknologi | (16) Penyidikan |
| (8) Konten hak cipta dan hak terkait dalam teknologi informasi dan komunikasi | (17) Ketentuan pidana |
| (9) Masa berlaku hak cipta dan hak terkait | (18) Ketentuan peralihan |
| | (19) Ketentuan penutup |

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.



(Undang - Undang (UU) No.28 Tahun 2014. BPK RI Database Peraturan. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/38690/uu-no-28-tahun-2014>. Diakses pada Hari Minggu 1 Januari 2023 Pukul 13.25.45)

C 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

b. Kebijakan Konten

UU No.44 Tahun 2008 tentang pornografi yang dimaksud pornografi adalah gambar, sketsa, ilustrasi, foto, tulisan, suara, bunyi, gambar bergerak, animasi, kartun, percakapan, gerak tubuh, atau bentuk pesan lainnya melalui berbagai bentuk media komunikasi dan/atau pertunjukan di muka umum, yang memuat kecabulan atau eksploitasi seksual yang melanggar norma kesusilaan dalam masyarakat. (Undang - Undang (UU) No.44 Tahun 2008. BPK RI Database Peraturan. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39740>. Diakses pada Hari Minggu 1 Januari 2023 Pukul 12.35.25). Dalam industri fotografi tidak diperbolehkan menghasilkan konten yang berbau pornografi karena dapat merusak dan melanggar norma kesusilaan dalam masyarakat. Pelanggar Undang - Undang ini akan mendapatkan sanksi pidana yang telah diatur dalam Undang-Undang tersebut.

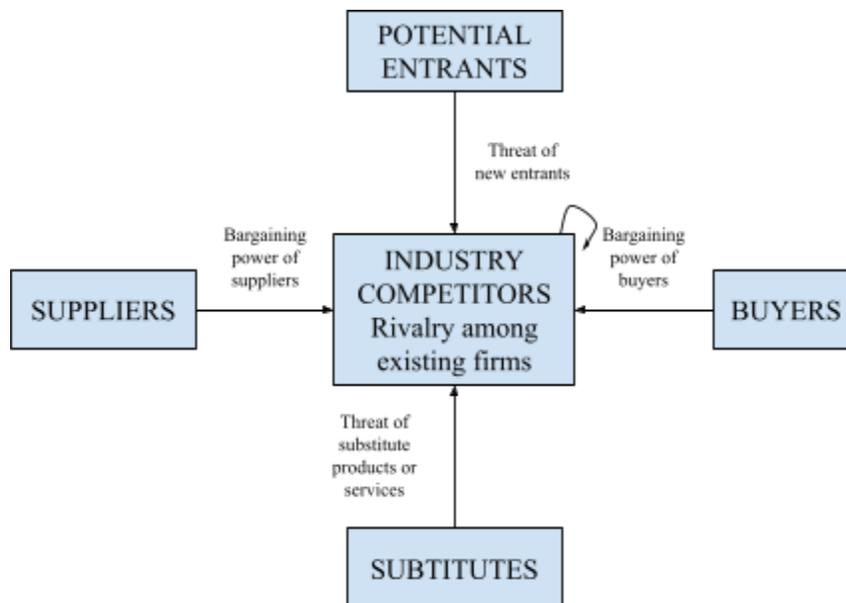
D. Analisis Pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

Sebagai pengusaha kita harus bisa melihat persaingan - persaingan yang ada di industri kita berada. Melihat persaingan bisa dengan melakukan analisis. Sebagai pengusaha harus bisa meramalkan industri kedepannya seperti jumlah permintaan, jumlah penawaran, yang mendukung industri, dan yang mengancam industri. Analisis dilakukan

agar pengusaha lebih siap menghadapi kondisi kedepannya untuk terus beradaptasi dan memenuhi kebutuhan pasar.

Menurut James Cadle, Debra Paul, and Paul Turner (2017:7) Lima Kekuatan Persaingan Model Porter adalah model analisis kompetitif yang digunakan untuk menganalisis kekuatan dalam lingkungan sekitar. Lima Kekuatan Persaingan Model Porter ini menganalisis lima kekuatan yang mempengaruhi sebuah usaha dalam suatu industri. Hal tersebut bisa membantu pengusaha untuk menentukan strategi jangka pendek dan panjang, segmen mana yang mau kita masuki, apa yang bisa kita lakukan untuk membuat usaha kita lebih efektif dan efisien, dan apa yang bisa kita lakukan untuk memenangkan persaingan. Lima Kekuatan Persaingan Model Porter ini membahas tentang ancaman dari pendatang baru dalam industri, ancaman dari persaingan yang sudah eksis dalam industri, ancaman barang/jasa substitusi, kekuatan daya tawar pemasok dan kekuatan daya tawar pembeli. Berikut adalah analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter dari RB Potret :

Gambar 3.5 Porter's Five Forces framework



Sumber : James Cadle, Debra Paul, and Paul Turner (2017:7)



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.



1. Persaingan dalam industri

© Dalam persaingan suatu industri kita mengenal yang namanya *red ocean* dan *blue ocean* dimana *red ocean* merupakan industri yang sudah penuh dengan kompetitor sehingga usaha yang mau masuk harus berdarah - darah untuk memenangkan persaingan. Menurut W. Chan Kim & Renée Mauborgne (2017 : 8) *blue ocean* adalah penciptaan batas baru peluang, pertumbuhan dan lapangan kerja dimana arti kesuksesan yaitu membuat pangsa pasar yang baru bukan mengambil pangsa lama.

Persaingan dalam industri menimbulkan tekanan - tekanan karena setiap usaha berusaha untuk lebih baik dan menjadi pilihan konsumen. Untuk menjadi lebih baik dari kompetitor maka dilakukannya inovasi - inovasi yang berbeda dari pesaing lain. Mengutip dari Pandji Pragiwaksono seorang *Stand Up Comedian* yang pernah berkata “sedikit lebih beda lebih baik dari sedikit lebih baik” yang maksudnya adalah apabila kita berbeda dari pesaing walaupun sedikit maka kita akan lebih dikenal karena perbedaan tersebut.

Dari zaman dahulu profesi fotografer sudah banyak dilirik masyarakat karena dianggap profesi yang *prestigious* atau bergengsi. Apalagi zaman sekarang dimana profesi fotografer sudah banyak dimudahkan dengan teknologi - teknologi yang ada seperti kamera DSLR, internet, *cloud*, laptop, dan peralatan penunjang lainnya. Ditambah lagi dengan peningkatan permintaan untuk jasa fotografi yang bisa kita lihat semakin banyak masyarakat yang melakukan foto wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun anggota keluarga, dst), *pre wedding*, *wedding*, makanan/produk, studio, perusahaan, *landscape* dan stok foto. Prospeknya semakin besar dan menjanjikan untuk digeluti oleh banyak orang.

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.



Walaupun banyak persaingan, industri fotografi masih sangat diminati karena fotografi merupakan seni dimana setiap orang memiliki sudut pandang yang berbeda terhadap sebuah foto. Untuk menjadi fotografer yang sukses atau bisa hidup dari karya maka harus memiliki ciri khas tersendiri.

2. Ancaman pendatang baru

Dengan semakin diminatinya profesi fotografer ini maka tidak menutup kemungkinan banyak fotografer menjadi pendatang baru dalam industri. Bagi pemain lama hal ini bisa menjadi masalah karena semakin banyak penyuplai jasa maka pangsa pasar setiap fotografer semakin terbagi - bagi. Namun, tidak perlu khawatir karena dalam industri fotografi, pengalaman selalu diperhatikan sebagai acuan konsumen. Pengalaman tersebut dapat dilihat dari hasil foto dalam portofolio. Maka sangat penting untuk fotografer memiliki portofolio yang menarik dan bermacam - macam untuk menarik banyak konsumen.

Ada hal yang harus diperhatikan dari ancaman pendatang baru ini yaitu terkadang pendatang baru ini memiliki ide yang lebih *fresh* dan baru karena lebih *up to date*. Hal tersebut mudah untuk ditangani karena zaman sekarang siapapun bisa mengakses internet dan mengikuti tren yang ada. Maka dari itu fotografer harus terus mencoba hal - hal baru dan berinovasi agar bisa tetap bersaing dalam industri.

3. Ancaman produk/jasa substitusi

Ancaman produk/jasa substitusi menjadi ancaman yang banyak dialami oleh setiap industri termasuk industri fotografi. Seperti yang telah dibahas di awal bahwa teknologi



kamera *handphone* semakin canggih dengan peningkatan kemampuan sensor dan megapiksel, contohnya adalah *handphone* iPhone 14 Pro Max, Samsung S22 Ultra, dan *handphone* canggih lainnya. *Handphone* juga menawarkan apa yang tidak bisa ditawarkan oleh kamera digital, yaitu kepraktisan. *Handphone* merupakan gadget yang praktis dibawa kemana - mana karena beratnya yang ringan dan kemampuan kamera yang tinggi. Hal ini bisa mengancam keberadaan kamera digital dan fotografer.

Hal tersebut didukung oleh *software* dan aplikasi yang ada dipasaran untuk meningkatkan kualitas sebuah foto seperti aplikasi Adobe Lightroom yang bisa memanipulasi warna, kecerahan, detail, memberi efek, dll. Photoshop untuk pengguna yang lebih serius dalam mengedit fotonya yang bisa dengan mudah dipelajari lewat YouTube dan dilakukan.

4. Daya tawar pemasok

Alat utama yang digunakan oleh fotografer adalah kamera. Kamera digital zaman sekarang ada yang DSLR dan *mirrorless*. Terdapat beberapa komponen utama dalam kamera yaitu *body* atau badan kamera itu sendiri dan lensa kamera. *Body* kamera diproduksi oleh produsen - produsen yang sudah besar seperti Canon, Nikon, Sony, Fujifilm, dan lain lainnya. Jumlah produsen *body* kamera tidak terlalu banyak berubah hanya beberapa yang baru muncul dan hal tersebut membuat daya tawar pemasok besar dan mereka bisa menentukan harga jual cukup tinggi karena mereka memiliki sedikit pesaing, terlebih lagi produsen yang sudah memiliki nama besar.

Berbeda dengan komponen lensa kamera dimana produsen lensa kamera semakin banyak dan muncul produsen lensa kamera yang menjual dengan harga murah. Produsen



lensa kamera selain nama - nama produsen *body* tersebut ada Tamron, Sigma, Tokina, YongNuo, Samyang, Zeiss, Leica, dan masih banyak lagi. Dengan banyaknya produsen lensa, banyak yang mengambil segmentasi menengah kebawah dimana mereka menjual lensa - lensa yang cukup murah dibanding lensa bawaan (bukan *third party*) dan membuat daya tawar pemasok untuk lensa kamera lebih besar kepada pembeli. Lalu, untuk aksesoris kamera lebih banyak lagi pemasoknya dengan *range* harga yang bermacam - macam. Aksesoris kamera yang dimaksud adalah seperti *tripod*, filter lensa, tali kamera, tas kamera, *flash*, lampu, dst. Pemasok untuk aksesoris kamera ini lebih beragam karena kebutuhan yang lebih banyak.

Ada banyak pemasok dalam hal aksesoris kamera seperti Sandisk, Lexar, Samsung, dst untuk kartu memori. Fotopro, profoto, manfrotto, weifeng, tefeng, dst untuk *tripod*. Harga yang ditawarkan untuk aksesoris kamera lebih beragam karena banyak pemasok yang ada didalamnya. Untuk daya tawar pemasok aksesoris kamera lebih berpihak pada pembeli karena pembeli lebih memiliki banyak pilihan untuk membeli *brand* aksesoris kamera.

5. Daya tawar pembeli

Daya tawar pembeli digunakan oleh pembeli untuk mendapatkan harga yang lebih sesuai untuk pembeli. Daya tawar pembeli ini dipengaruhi seberapa besar kelompok pembeli, apabila kelompok beli ini besar maka daya tawarnya akan lebih kecil karena pemasok memiliki lebih banyak pilihan untuk menjual kepada siapa. Berbeda apabila kelompok pembeli ini sedikit atau spesifik maka pembelilah yang memiliki daya tawar besar, karena pemasok tidak memiliki banyak pilihan untuk menjual kepada siapa.



Dalam industri fotografi peminatnya besar yang seharusnya menurunkan daya tawar pembeli, namun karena pemasoknya juga cukup banyak mengakibatkan pemasok berlomba - lomba untuk menjual produk mereka dengan harga yang lebih terjangkau.

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

Competitive Profile Matrix (CPM) adalah alat untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing yang berhubungan pada posisi strategis perusahaan, menurut Halim (2019:26), dan Fred R.David (2016:160). Tiap pesaing akan diidentifikasi dengan menggunakan penilaian dimana total penilaian terbanyak mengartikan bahwa perusahaan tersebut memiliki posisi kompetitif yang paling kuat. Sedangkan pesaing dengan total penilaian terendah merupakan perusahaan yang posisi kompetitifnya paling lemah.

Competitive Profile Matrix ini berguna untuk menunjukkan diposisi mana perusahaan kita berada. Dengan mengetahui *Competitive Profile Matrix* pebisnis menjadi tahu apa yang harus dilakukan agar perusahaan bisa lebih kompetitif dibanding perusahaan lain. CPM diukur menggunakan beberapa *Critical Success Factor* yang telah ditentukan dalam perbandingan. Setiap perusahaan akan mendapatkan rating yang berbeda - beda ditentukan dari siapa yang paling unggul terhadap faktor tertentu. CPM ini baik dilakukan untuk mengetahui keseluruhan perusahaan secara internal maupun eksternal.

1. *Critical Success Factor*

Critical Success Factor adalah faktor - faktor penentu keberhasilan yang mempunyai pengaruh terhadap perusahaan. Faktor - faktor ini mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Rating tinggi akan mengindikasikan bahwa kegiatan perusahaan sudah baik. Namun, sebaliknya apabila rating rendah akan mengindikasikan bahwa kegiatan perusahaan belum baik



2. Rating (Peringkat)

© *Competitive Profile Matrix* memperlihatkan kinerja perusahaan terhadap *Critical Success Factor* yang ditentukan. Rating akan berkisar antara 1,0 - 4,0, apabila mendapat rating 1,0 berarti perusahaan memiliki *major weakness* dalam faktor tersebut. Apabila mendapat rating 4,0 berarti memiliki *major strenght* dalam faktor tersebut. Rating tersebut akan dibandingkan langsung antara perusahaan, perusahaan yang lebih unggul maka akan mendapat rating lebih besar dari yang lain.

Beberapa hal penting dalam rating CPM :

- 1) Rating 1,0 adalah *major weakness* yang mengindikasikan bahwa perusahaan sangat lemah terhadap faktor tersebut.
- 2) Rating 2,0 adalah *minor weakness* yang mengindikasikan bahwa perusahaan lemah terhadap faktor tersebut.
- 3) Rating 3,0 adalah *minor strenght* yang mengindikasikan bahwa perusahaan cukup baik terhadap faktor tersebut.
- 4) Rating 4,0 adalah *major strenght* yang mengindikasikan bahwa perusahaan sangat baik terhadap faktor tersebut

3. Weight (Bobot)

Bobot pada CPM adalah indikasi seberapa penting faktor tersebut dimiliki sebuah perusahaan. Bobot akan diwakili oleh angka 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (penting sekali). Total bobot harus 1,0 dimana semua *Critical Success Factor* harus memiliki bobot 0,0 - 1,0, tetapi bukan berarti ada faktor yang tidak penting sehingga diberi bobot 0,0 dan



faktor yang sangat penting bukan berarti diberi angka 1,0. Jadi, semua faktor harus mendapatkan bobot yang sesuai dengan tingkat kepentingannya dalam perusahaan

4. Total Weighted Score

Total Weighted Score adalah jumlah dari nilai yang didapatkan dari perkalian antara *weight* dengan *rating*. *Score* yang telah didapatkan lalu dijumlahkan menjadi *Total Weighted Score* yang dimana harus diantara 1,0 (paling rendah) hingga 4,0 (paling tinggi). *Total Weighted Score* 2,0 merupakan skor rata - rata, apabila dibawah 2,0 perusahaan dianggap lemah. Perusahaan dengan *Total Weighted Score* antara 2,0 - 3,0 merupakan perusahaan yang cukup baik CPMnya. Perusahaan dengan skor antara 3,0 - 4,0 merupakan perusahaan yang sangat baik CPMnya dimana perusahaan cukup dikenal, memiliki pengalaman yang banyak dan sudah memiliki banyak konsumen.

Lebih detail akan penulis jabarkan pada tabel berikut mengenai *Competitive Profile Matrix* dari RB Potret yang dibandingkan dengan dua pesaing lainnya, yaitu sebagai berikut :

Tabel 3.2 Competitive Profile Matrix

Critical Success Factor	Weight	RB Potret		Mapshoots.id		Iyan Suyoto	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Variasi Foto	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Kualitas Foto	0,125	3	0,375	3	0,375	4	0,5
Peralatan Foto	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Harga Jasa Foto	0,125	4	0,5	3	0,375	2	0,25
Kreativitas Foto	0,175	3	0,525	4	0,7	4	0,7
Kecepatan dan Ketepatan Foto	0,05	4	0,2	4	0,2	4	0,2
Variasi Paket Foto	0,1	3	0,3	4	0,4	3	0,3



Critical Success Factor	Weight	RB Potret		Mapshoots.id		Iyan Suyoto	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Variasi Foto	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Kualitas Foto	0,125	3	0,375	3	0,375	4	0,5
Peralatan Foto	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4
After Sales Service	0,075	3	0,225	3	0,225	3	0,225
Pengalaman Fotografer	0,15	2	0,3	3	0,45	4	0,6
TOTAL	1,00		2,980		3,425		3,430

Sumber : RB Potret, 2022

Menurut **Tabel 3.2** tentang *Competitive Profile Matrix* bisa dijelaskan bahwa tiap faktor memiliki bobot yang berbeda - beda. Bobot yang berbeda - beda ini mengindikasikan tingkat kepentingan faktor tersebut dalam keberhasilan perusahaan. Tingkat kepentingan diukur dari 0,0 hingga, bobot 0,0 dianggap tidak penting dan bobot 1,0 dianggap sangat penting, dan bobot tersebut harus berjumlah 1 (satu) apabila ditotalkan. *Rating* merupakan penilaian berdasarkan keunggulan tiap perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Apabila perusahaan mendapatkan *rating* yang sama dengan perusahaan lain, berarti antar perusahaan sama unggulnya. *Rating* diberikan dari angka 1 (satu) yang berarti *major weakness* hingga 4 (empat) yang berarti *major strenght*. Semakin tinggi rating maka semakin baik pula performa perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lain. Berikut penjelasan mengenai posisi kompetitif dari RB Potret dan para kompetitor berdasarkan

Tabel 3.2 diatas:

a. Variasi Foto

Variasi foto merupakan hal yang cukup penting dalam industri fotografi dimana dengan memiliki kemampuan dalam banyak variasi foto maka bisa

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Jl. Raya Kwik Kian Gie No. 100, Kwik Kian Gie, Kabupaten Karangasemi, Bali 80812
 Telp. (0361) 8811111, 8811112, 8811113, 8811114, 8811115, 8811116, 8811117, 8811118, 8811119, 8811120
 Email: info@kwikkiangie.ac.id, www.kwikkiangie.ac.id



mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar, misalkan saja satu fotografer bisa menawarkan jasa wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), *pre wedding*, *wedding*, kebutuhan perusahaan (foto karyawan, kalender/barang print lainnya), produk/makanan, *landscape* dan stok foto maka ia akan memiliki banyak sumber pesanan yang nantinya menjadi penghasilan. Dari **Tabel 3.2** diatas, variasi foto memiliki bobot 0,1 yang mengindikasikan bahwa variasi foto menjadi faktor yang cukup penting dalam keberhasilan perusahaan.

Untuk variasi foto antara RB Potret, mapshoots.id, dan Iyan Suyotoimbang dimana semuanya mendapatkan *rating* 3 karena menawarkan variasi foto yang hampir sama yaitu foto *portrait*, wisuda, *event*, produk, *pre wedding*, *wedding*, dan studio. Namun, mapshoots.id dan Iyan Suyoto lebih unggul dalam hal foto kendaraan pribadi seperti motor dan mobil yang bisa menjadi daya tarik bagi klien yang memiliki kendaraan mewah atau tidak biasa. RB Potret memiliki keunggulan yang mirip yaitu melakukan foto pesawat yang bisa ditawarkan kepada perusahaan besar untuk digunakan dalam *website* atau promosi lainnya. Selain itu RB Potret juga memiliki keunggulan dalam foto *landscape* atau pemandangan dimana RB Potret menawarkan lebih banyak pilihan foto karena kegemaran untuk berjalan - jalan ke alam. Hal tersebut dibuktikan dengan keberhasilan penjualan 2 foto pemandangan kepada PT. Inti Cakrawala Citra Indogrosir. Kedepannya RB Potret akan menambah variasi foto yang ditawarkan supaya lebih banyak orang yang mempercayakan dokumentasi kepada RB Potret.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



b. Kualitas Foto

Kualitas foto bisa dibilang peringkat kedua dalam hal kepentingan dimana kualitas foto tersebut dipengaruhi beberapa hal seperti peralatan, kondisi sekitar dan teknik dasar fotografi. Untuk kualitas RB Potret dan Mapshoots.id mendapatkan peringkat 3 dimana dari portofolio masing - masing perusahaan dapat dilihat bahwa kualitas yang ditawarkan kurang lebih sama dan ditambah dengan peralatan yang kurang lebih sama juga. Namun, Iyan Suyoto menawarkan kualitas foto yang sedikit lebih tinggi dari RB Potret dan Mapshoots.id dikarenakan peralatan, teknik, dan pengalaman yang dimilikinya. Dari situ Iyan Suyoto mendapatkan peringkat 4 dalam hal kualitas foto.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

c. Peralatan Foto

Peralatan foto merupakan hal yang penting namun bukan yang terpenting. Peralatan foto hanyalah alat yang digunakan untuk memfoto. Darwis Triadi pernah mengatakan bahwa “fotografi adalah cahaya, untuk menangkap cahaya salah satunya dengan kamera” (Open Class with Darwis Triadi “fotografi adalah cahaya”. Kementerian Keuangan. 29 November 2019. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-kalbar/baca-berita/19378/Open-Class-with-Darwis-Triadi-Fotografi-adalah-Cahaya.html>. Diakses pada Senin, 2 Januari 2023 Pukul 15.20). Peralatan bukan segalanya dalam fotografi karena apabila alat yang digunakan sudah baik namun keahliannya belum tinggi maka sama saja. Baiknya peralatan dan keahlian sama agar bisa saling menunjang satu sama lain.

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.



Dalam hal peralatan RB Potret mendapatkan *rating* 3 yaitu di bawah Mapshoots.id dan Iyan Suyoto yang mendapatkan *rating* 4. Mereka memiliki peralatan yang lebih banyak dan lebih berkualitas, karena modal yang ditanamkan. Kedepannya seiring peningkatan kemampuan dan dana, RB Potret akan menambah serta meng*upgrade* peralatan yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

d. Harga Jasa Foto

Tingkat kepentingan harga jasa foto sama dengan kualitas foto dimana bukan yang terpenting namun merupakan hal yang penting dalam industri fotografi. Dalam hal harga jasa foto RB Potret unggul dengan *rating* 4 dibanding mapshoots.id yang mendapat *rating* 3 dan Iyan Suyoto yang mendapat *rating* 2. RB Potret lebih unggul dibanding perusahaan lain karena RB Potret menawarkan jasa foto dengan harga yang jauh lebih terjangkau karena masih pada tahap “harga perkenalan” dimana RB Potret memberikan harga terjangkau untuk mendapatkan konsumen setia dan nantinya tetap melakukan *repeat order*. Sedangkan Mapshoots.id dan Iyan Suyoto sudah memiliki pengalaman yang jauh lebih banyak dibanding RB Potret dimana seiring bertambahnya pengalaman maka harga juga akan ikut meningkat untuk menghargai pengalaman tersebut.

e. Kreativitas Foto

Fotografi termasuk dalam bidang seni, seni membutuhkan kreativitas yang tinggi. Kreativitas tersebut digunakan agar memiliki ciri khas atau pembeda dari pelaku seni lainnya. Kreativitas foto mendapatkan bobot tertinggi yaitu 0,175

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.



dalam **Tabel 3.2**. Fotografer harus memiliki kreativitas yang tinggi agar dapat menghasilkan foto yang unik, memiliki ciri khas dan berbeda dari orang lain. Dalam hal kreativitas Mapshoots.id dan Iyan Suyoto lebih unggul dengan *rating* 4 dimana RB Potret hanya mendapatkan *rating* 3. Kreativitas bisa muncul dari hal-hal yang tidak biasa dan eksperimen-eksperimen. Eksperimen memerlukan waktu dan pengalaman yang banyak. Kedepannya RB Potret akan mencoba bereksperimen dengan kreativitas untuk menghasilkan foto yang jauh berbeda dari perusahaan yang lain.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

f. Kecepatan dan Ketepatan Foto

Kecepatan dan ketepatan foto merupakan hal yang kurang penting dengan bobot 0,05. Kecepatan pengiriman foto, edit dan ketepatan pengiriman foto tidak terlalu penting di mata konsumen karena seni membutuhkan waktu untuk menghasilkan seni yang indah. Untuk faktor ini RB Potret, Mapshoots.id, dan Iyan Suyoto mendapatkan *rating* 4 dimana semua perusahaan memiliki jangka waktu yang kurang lebih sama dan negosiasi yang cukup baik dengan konsumen tentang penyelesaian pengiriman foto yang diedit maupun tidak diedit.

g. Variasi Paket Foto

Variasi paket foto adalah paket-paket jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Lebih banyak variasi foto yang ditawarkan maka lebih banyak pula pilihan paket foto untuk memenuhi kebutuhan setiap konsumen. Variasi paket foto mendapatkan bobot 0,1 karena terbilang cukup penting. Mapshoots.id lebih unggul

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.



dengan *rating* 4 dibandingkan RB Potret dan Iyan Suyoto yang mendapatkan *rating* 3.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

h. *After Sales Service*

Dalam setiap usaha, *after sales service* merupakan hal yang cukup penting dimana mendapatkan bobot 0,075 yang bisa meningkatkan rasio *repeat order*. Dengan memberikan *service* setelah penjualan jasa maka konsumen merasa dilayani walaupun sudah lewat dari masa penjualan jasa. *After Sales Service* ini memberikan rasa nyaman terhadap penyedia jasa dimana RB Potret, Mapshoots.id, dan Iyan Suyoto mendapatkan *rating* 3 dimana semuanya sama unggul dalam memberikan layanan.

Pengalaman Fotografer

Pengalaman adalah guru terbaik dimana dari pengalaman kita belajar banyak hal dari yang positif hingga yang negatif. Dalam industri fotografi, pengalaman memberikan rasa nyaman dan aman kepada konsumen karena hasil foto mereka berada di tangan yang tepat. Untuk pengalaman fotografer RB Potret jauh tidak unggul dibanding perusahaan lain dengan mendapatkan *rating* hanya 2 dibandingkan Mapshoots.id yang mendapatkan *rating* 3 dan Iyan Suyoto yang mendapatkan *rating* 4. Pengalaman bisa dicari, hanya butuh kesabaran untuk menempuhnya.

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT *Analysis*)

Pengertian S.W.O.T menurut Philip Kotler and Gary Armstrong (2018 : 79) yaitu :

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.



a. Kekuatan (*Strength*)

C Kekuatan adalah kelebihan dalam sumber daya, keterampilan, atau keunggulan
keunggulan lain yang berhubungan dengan pesaing dan kebutuhan pasar yang dapat
dilayani. Kekuatan juga kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif
kepada perusahaan dibanding pesaing di pasar. RB Potret memiliki 8 kekuatan seperti
jumlah variasi foto, kualitas foto, peralatan foto, harga jasa, kreativitas, kecepatan serta
ketepatan, variasi paket foto, dan *after sales service*.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan
kemampuan untuk melayani konsumen dalam pasar yang secara langsung
menghambat kinerja perusahaan. Kekurangan yang terjadi dapat berupa fasilitas,
peralatan, perlengkapan, dana, maupun kemampuan manajemen dan pemasaran. RB
Potret memiliki kekurangan dalam hal pengalaman dimana RB Potret belum memiliki
pengalaman sebanyak kompetitor yang lebih dulu memulai.

c. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah situasi penting yang memberikan keuntungan kepada
perusahaan - perusahaan dalam pasar. Peluang bisa muncul dari berbagai arah seperti
perkembangan teknologi yang lebih efisien dan meningkatnya relasi perusahaan
dengan pembeli atau dengan pemasok yang menjadi peluang bagi perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



d. Ancaman (*Threats*)

C Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan perusahaan dimana ancaman bertolak belakang dengan kemauan perusahaan, dimana ancaman dapat mengganggu posisi perusahaan. Ancaman yang mengganggu dapat berupa adanya peraturan atau kebijakan baru atau direvisi atau kerusakan lingkungan yang mempengaruhi kesuksesan perusahaan.

Berikut adalah S.W.O.T dari RB Potret :

(1) Kekuatan (*Strengths*) :

- | | |
|--------------------|--------------------------------|
| (a) Variasi foto | (e) Kreativitas |
| (b) Kualitas foto | (f) Kecepatan serta ketepatan |
| (c) Peralatan foto | (g) Variasi paket foto |
| (d) Harga jasa | (h) <i>After sales service</i> |

(2) Kelemahan (*Weakness*)

- (a) pengalaman dimana RB Potret belum memiliki pengalaman sebanyak kompetitor yang lebih dulu memulai

(3) Peluang (*Opportunity*)

- (a) Semakin banyak UMKM yang muncul oleh dorongan pemerintah.
- (b) Selalu ada wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), *pre wedding*, *wedding*, kebutuhan perusahaan (foto karyawan, kalender/barang print lainnya), produk/makanan, *landscape* dan stok foto

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



(4) Ancaman (*Threats*)

- (a) Munculnya pesaing baru yang memulai usahanya dengan harga yang lebih terjangkau
- (b) Pemain lama yang lebih dikenal dan berpengalaman
- (c) Munculnya produk pengganti seperti *self photo studio*.
- (d) Kemampuan kamera *handphone* yang makin tinggi dan *software* atau aplikasi *edit* yang memudahkan konsumen.

Berikut **Tabel 3.3** tentang matriks S.W.O.T RB Potret berdasarkan analisa diatas, beserta strategi - strategi S.W.O.T tersebut

Matriks S.W.O.T	<p>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> Harga yang terjangkau untuk konsumen dibandingkan kompetitor. (S1) Mampu memberikan <i>after sales service</i> yang baik (S2) Menawarkan jasa videografi. (S3) 	<p>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>Brand Awareness</i> RB Potret belum sebaik kompetitor karena umur usaha RB Potret yang terbilang muda. (W1) Kurang luasnya relasi/jaringan/referensi. (W2) Kurangnya jumlah portofolio dari RB Potret. (W3)
<p>Peluang (<i>Opportunity</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> Semakin banyak UMKM yang muncul oleh dorongan pemerintah. (O1) Selalu ada wisuda, <i>event</i> (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), <i>pre wedding</i>, <i>wedding</i>, kebutuhan perusahaan (foto karyawan, kalender/barang print lainnya), produk/makanan, <i>landscape</i> dan stok 	<p>S-O Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Dengan semakin banyaknya UMKM, kebutuhan untuk foto maupun video produk/jasa semakin besar yang RB Potret bisa tawarkan dengan harga terjangkau. (O1, S1, S3) Mengikuti acara wisuda, <i>event</i>, dan menjalin hubungan baik, agar RB Potret semakin dikenal (S1, S2, S3, O1, O2) 	<p>W-O Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> Menawarkan jasa dengan cuma - cuma untuk acara wisuda, <i>pre wedding</i>, keluarga, foto produk/jasa untuk mengenalkan RB Potret dengan harapan mendapatkan relasi/jaringan/referensi dan menambah portofolio. (W1, W2, W3, O2.) Membantu UMKM untuk foto produk/jasa dengan <i>budget</i> yang dimiliki UMKM. (W3,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



foto. (O2)		O1)
<p>Ancaman (<i>Threat</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya pesaing baru yang memulai usahanya dengan harga yang lebih terjangkau. (T1) 2. Pemain lama yang lebih dikenal dan berpengalaman. (T2) 3. Munculnya produk pengganti seperti <i>self photo studio</i>. (T3) 4. Kemampuan kamera <i>handphone</i> yang semakin tinggi dan <i>software</i> atau aplikasi <i>edit</i> yang memudahkan konsumen. (T4) 	<p>S-T Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin kolaborasi dengan pendatang baru, dengan mengambil sedikit komisi dari setiap jasa foto/video yang dilakukan. (S1, S3, T1) 2. Menggunakan ancaman dari teknologi (<i>self photo studio</i> dan <i>handphone</i>) sebagai penawaran jasa foto/video yang lebih terjangkau. (S1, S3, T3, T4) 3. Memberikan penawaran lebih terjangkau dengan berkolaborasi dengan pendatang baru untuk <i>self photo studio</i> dan <i>handphone</i> (S1, S3, T1, T3, T4) 	<p>W-T Strategies</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Berkolaborasi dengan pemain lama untuk belajar, menambah relasi dan portofolio. (W1, W2, T2) 2. Berkolaborasi dengan pemilik <i>self photo studio</i> untuk menggunakan studio mereka

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.