



## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

#### A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Analisis trend dan pertumbuhan industri bermanfaat untuk mengetahui seberapa besar peluang bisnis bagi penulis sebelum memulai operasi usahanya. Industri pakaian merupakan salah satu industri manufaktur yang memiliki peran penting dalam mempengaruhi sektor ekonomi. Industri tersebut telah menyumbang 2% dari Produk Domestik Bruto (PDB) di dunia (Akram et al., 2022). Sektor industri ini mencakup pabrik bahan mentah, pembuatan pakaian, dan pemasaran.

Pertumbuhan industri pakaian dapat difokuskan kepada perkembangan zaman yang terjadi karena pada setiap zaman terdapat fokus tersendiri yang menjadi suatu daya tarik dalam melakukan pembelian. Perubahan yang terjadi seiring dengan berkembangnya zaman adalah dengan adanya perkembangan digitalisasi dari perekonomian yang ada. Semakin berkembangnya zaman, industri pakaian mengalami peningkatan hubungan dengan dunia digital. *Platform* dan pemasaran yang dilakukan secara digital dapat dijadikan sebagai strategi untuk melakukan bisnis pada bidang pakaian. Dengan adanya hal tersebut, industri pakaian lebih mudah berkembang dan meningkatkan konsumen melalui dunia virtual. Bila dilihat dari beberapa tahun ke belakang, industri pakaian mengalami peningkatan pada hubungannya melalui pemasaran yang dilakukan secara digital bila dibandingkan dengan perluasan wilayah toko secara geografis.

Selain itu, dengan adanya fenomena antara lain, perkembangan populasi, perubahan cuaca dan lahan yang mempengaruhi *sustainability*. *Sustainability* juga menjadi salah satu tren yang berkembang di masyarakat dan memengaruhi keputusan pembelian oleh

konsumen. *Sustainability* harus diperhatikan karena kecepatan dari *fast fashion* sangat dipertimbangkan sebagai suatu hal yang perlu diperhatikan karena dapat memberikan

**© Hak cipta milik IBI KKG (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.



beberapa masalah terhadap lingkungan, yaitu mempengaruhi peningkatan konsumsi air yang tinggi, memiliki peningkatan pemakaian bahan kimia berbahaya, peningkatan limbah, peningkatan pelanggaran HAM, dan emisi gas yang lebih tinggi. *Fast fashion* merupakan permintaan yang tinggi terhadap koleksi gaya pakaian terbaru secara sangat cepat. Oleh karena itu, pemilihan produksi pakaian yang mempedulikan *sustainability* perlu dilakukan oleh toko pakaian sehingga tidak hanya dapat meningkatkan pembelian melalui tren yang ada namun dapat menurunkan pengaruh buruk terhadap lingkungan.

## B. Analisis Pesaing

Jika analisis trend dan pertumbuhan industri bermanfaat bagi penulis untuk mengetahui peluang bisnis, maka analisis pesaing bermanfaat bagi penulis untuk mengetahui kekuatan serta kelemahan bisnis penulis maupun pesaingnya. Persaingan dengan pesaing merupakan salah satu tantangan yang dialami oleh pebisnis. Dengan melakukan analisis pesaing, bisnis dapat menemukan kelemahannya, mengidentifikasi peluang, dan mengidentifikasi ancaman yang dapat terjadi terhadap bisnis. Ketika perusahaan ingin menentukan strategi perusahaan, maka seorang manajer harus dapat mempertimbangkan hasil analisis pesaing yang sudah dilakukan sebelumnya. Analisis pesaing merupakan sebuah pendorong strategi bagi perusahaan dan memengaruhi bagaimana perusahaan melakukan sebuah tindakan dalam menjalankan industri. Sebuah perusahaan melakukan analisis pesaing untuk dapat mengukur kedudukannya di antara para pesaing. Berikut merupakan toko pakaian yang memiliki potensi sebagai pesaing dari toko pakaian *Poppin Hill*.





**Tabel 3.1**

**Pesaing toko pakaian *Poppin Hill***

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Seka Basics	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Varian produk pakaian selain kaos</li> <li>2. Memiliki banyak pelanggan</li> <li>3. Segmentasi usaha yang jelas dan terarah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desain kaos monoton</li> <li>2. Kurangnya inovasi produk maupun pemasaran</li> <li>3. Penggunaan platform <i>e-commerce</i> yang terbatas</li> </ol>
Aerostreet	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desain sangat unik dan beragam</li> <li>2. Template promosi sosial media yang kekinian dan berkualitas</li> <li>3. Citra perusahaan yang baik bagi masyarakat yang mendapat produk giveaway</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Varian produk yang terlalu beragam mengakibatkan segmentasi yang kurang jelas</li> <li>2. Perbedaan antara deskripsi produk dengan produk aktual</li> </ol>

Sumber: *Poppin Hill*, 2023

**C. Analisis PESTEL**

Masih berhubungan dengan fungsi dari analisis pesaing dengan fungsi untuk mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan baik bagi bisnis penulis maupun bisnis pesaing, Analisis PESTEL merupakan salah satu alat yang dapat digunakan untuk melakukan identifikasi dan analisis terhadap segala sesuatu yang berasal dari pihak eksternal khususnya terhadap faktor peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Analisis ini juga akan menjadi faktor pengaruh pada lingkungan perusahaan. Analisis PESTEL merupakan akronim dari analisis keadaan politik, ekonomi, sosial, lingkungan, dan hukum. Analisis ini dapat menentukan berbagai faktor dan kekuatan yang terdapat pada lingkungan eksternal yang dapat memengaruhi keberhasilan sebuah perusahaan. Berikut ini merupakan analisis PESTEL dari toko pakaian *Poppin Hill*:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



## 1. Politik

Situasi politik yang stabil pada suatu negara merupakan salah satu factor penting dalam keberhasilan bisnis. Menjelang kontes pemilu yang akan dilaksanakantahun 2024 dinamika kebijakan politik di Indonesia tetap aman dan oleh karena itu, hal ini menjadi peluang bagi usaha *Poppin Hill* yang bergerak dalam bidang pakaian, karena terdapat peluang terhadap terjadinya peningkatan produksi cetak kaos mendekati kontes pemilu yang akan diselenggarakan serentak pada tahun 2024 mendatang. *Poppin Hill* yakin dapat menjadi usaha yang berkembang dan maju pada tahun 2024 mendatang.

## 2. Ekonomi

Faktor perekonomian yang menjadi penopang memiliki pengaruh yang besar dalam dunia bisnis. Sektor perekonomian Indonesia yang sempat terdampak pandemic *covid-19* pada tahun-tahun sebelumnya, dan sedang kembali bertumbuh dimanfaatkan sebagai peluang keberhasilan usaha pakaian *online Poppin Hill*.

## 3. Sosial

Faktor sosial dapat menjadi ancaman bagi usaha *Poppin Hill*, faktor sosial dan gaya hidup masyarakat Indonesia yang cepat berubah serta cenderung memperhatikan variasi serta nilai estetika suatu produk menyadarkan usaha *Poppin Hill* untuk terus berinovasi sehingga dekat dengan kebutuhan maupun keinginan masyarakat dan tidak menimbulkan kejenuhan masyarakat luas terhadap produk *Poppin Hill*.

## 4. Teknologi

Perkembangan serta tren penggunaan *platform e-commerce* yang pesat, tentunya harus dimanfaatkan sedemikian rupa. Dengan pemanfaatan perkembangan teknologi ini pula *Poppin Hill* memilih *marketplace online* sebagai wadah dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



mengoperasikan usahanya dengan peluang yang besar sesuai tren dan perkembangan zaman.

## 5. Lingkungan

Kebersihan dan kenyamanan produk pakaian kaos *Poppin Hill* tentunya telah terstandarisasi sehingga tidak akan menjadi dampak buruk bagi lingkungan alam sekitar maupun konsumen yang memilih menggunakan produk *Poppin Hill*. Namun faktor lingkungan menjadi salah satu faktor ancaman bagi *Poppin Hill* dikarenakan usaha ini beroperasi secara *online* dan akan menimbulkan banyak limbah sampah yang bersumber dari hasil *packaging* produk.

## 6. Hukum

Hukum perlindungan konsumen yang tercantum dalam UU no. 8 tahun 1999 menyangkut hak dan kewajiban konsumen secara umum agar tidak melakukan pelanggaran. Hukum ini dapat menjadi pedoman bagi usaha pakaian *Poppin Hill* dalam menjalankan operasinya. Maka dari itu faktor hukum juga menjadi peluang bagi usaha pakaian online Poppin Hill karena usaha ini mudah dioperasikan.

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.



**© Hak cipta milik IBI KKG (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.



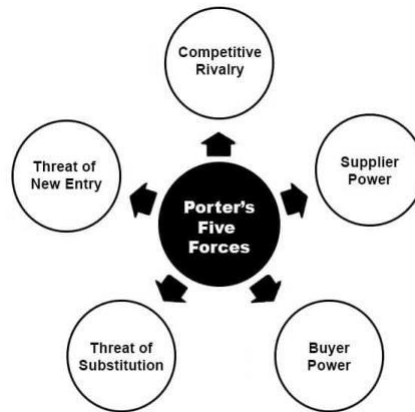
#### D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Pesaing model Porter (*Porter Five Forces*)

##### **C** *Business Model*

Lima kekuatan persaingan model yang dikemukakan oleh Michael Porter berisikan cara pandang perusahaan sehingga dapat mendapatkan keuntungan kompetitif dalam industri. Dengan pendekatan strategi ini perusahaan dapat mengembangkan strategi-strategi dalam industrinya.

**Gambar 3.1**

**Porter's Five Forces**



Sumber: (Kotler & Keller, 2018)

Lima kekuatan tersebut berisikan faktor-faktor yang dapat memengaruhi kedudukan dari suatu perusahaan di antara perusahaan lain, seperti ancaman bagi pendatang baru (*threat of new entrants*); persaingan antara pesaing yang ada (*rivalry among existing competitors*); daya tawar pemasok (*bargaining power of suppliers*); daya tawar pembeli (*bargaining power of buyers*); dan ancaman bagi produk pengganti (*threat of substitutes*).



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

**Competitive Profile Matrix (CPM)** merupakan sebuah alat analitik yang menyediakan informasi penting berdasarkan faktor penentu keberhasilan dan menyediakan dasar dari strategi perusahaan. CPM menggunakan faktor penentu keberhasilan yang dapat menjadi suatu acuan perusahaan untuk membandingkan dirinya dengan pesaingnya dengan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan. Faktor penentu keberhasilan merupakan faktor-faktor yang dianggap oleh konsumen sebagai faktor yang penting yang dapat memberikan keuntungan yang signifikan dalam hal biaya.

**Tabel 3.2**

**Competitive Profile Matrix *Poppin Hill***

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	<i>Poppin Hill</i>		<i>Seka Basics</i>		<i>Aerostreet</i>	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Kualitas	0,23	4	0,93	4	0,93	4	0,93
Harga	0,21	4	0,84	4	0,84	2	0,42
Merek	0,13	1	0,13	2	0,13	4	0,52
Promosi	0,15	4	0,60	2	0,60	4	0,60
Akses Beli	0,16	4	0,66	3	0,66	3	0,49
Variasi Produk	0,11	2	0,22	2	0,22	4	0,45
Total	1,00		3,39		3,05		3,41

Sumber: *Poppin Hill*, 2023





Keterangan:

1. Faktor terpenting diberikan bobot tertinggi sebagai kekuatan unggulan perusahaan
2. Keseluruhan dari bobot nilai yang diberikan adalah satu
3. Pemberian peringkat mengacu pada kekuatan dan kelemahan, seperti: 4 = *Major Strength*, 3 = *Minor Strength*, 2 = *Minor Weakness*, 1 = *Major Weakness*.
4. Total skor tiap perusahaan merupakan hasil dari perkalian peringkat dengan nilai (peringkat x nilai)

Berdasarkan table tersebut Merek *Poppin Hill* memperoleh nilai total kedua tertinggi senilai 3,39 yang artinya memiliki peluang dalam memasuki pasar dan dapat meraih keberhasilan.

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

Analisis *SWOT* merupakan strategi perencanaan kerangka kerja yang digunakan dalam evaluasi dari sebuah perusahaan atau aktivitas bisnis. Analisis *SWOT* dapat membantu manajer dalam mengidentifikasi faktor organisasi dan lingkungan. Analisis *SWOT* dapat diklasifikasikan menjadi 2 dimensi, yaitu dimensi internal dan dimensi eksternal. Dimensi internal berisikan faktor organisasi, yaitu kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) sedangkan dimensi eksternal berisikan faktor lingkungan, yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Berikut ini merupakan *SWOT* dari toko pakaian *Poppin Hill*:

##### 1. Kekuatan

- a) Harga terjangkau dan bersaing
- b) Kualitas produk yang mumpuni sehingga nyaman digunakan
- c) Mudah ditemukan melalui *platform e-commerce* bahasa lain selain akses beli
- d) Konten promosi yang menarik



## 2. Kelemahan

- a) Variasi pakaian lain selain kaos
- b) Citra merek baru

## 3. Peluang

- a) Kemajuan teknologi dan populernya *platform e-commerce*
- b) Kebutuhan pakaian yang terus meningkat seiring bertambahnya jumlah populasi
- c) Kebutuhan primer kehidupan manusia

## 4. Ancaman

- a) Revolusi trend pakaian
- b) Termasuk dalam bisnis red ocean
- c) Kuantitas serta pengalaman pesaing yang sudah lebih dulu terju dalam bisnis ini

Matriks SWOT merupakan alat yang dapat digunakan untuk mencocokkan dan mengembangkan analisis SWOT. Dalam matriks SWOT, terdapat empat jenis strategi yaitu sebagai berikut.

1. Strategi *SO (Strength-Opportunity)* merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang terdapat pada internal perusahaan untuk meningkatkan peluang yang berada pada eksternal perusahaan.
2. Strategi *WO (Weakness-Opportunity)* merupakan strategi yang memiliki tujuan untuk mengurangi kekurangan internal perusahaan dengan mengambil keuntungan dari peluang perusahaan.
3. Strategi *ST (Strength-Threat)* merupakan strategi dari perusahaan untuk menghindari atau mengurangi akibat dari ancaman luar perusahaan.
4. Strategi *WT (Weakness-Threat)* merupakan strategi yang digunakan untuk mempertahankan perusahaan dengan mengurangi kekurangan internal dan menghindari ancaman.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Berikut merupakan tabel analisis strategi dari matriks SWOT terhadap toko pakaian

*Poppin Hill* berdasarkan faktor eksternal dan internal:

**Tabel 3.3**  
**Matriks SWOT *Poppin Hill***

Internal	<p><i>Strength (S):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Harga terjangkau dan bersaing</li> <li>Kualitas produk yang mumpuni sehingga nyaman digunakan,</li> <li>Mudah ditemukan melalui <i>platform e-commerce</i></li> <li>Konten promosi yang menarik</li> </ol>	<p><i>Weakness (W):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kurangnya variasi pakaian lain selain kaos</li> <li>Citra merek baru (<i>Branding</i>)</li> </ol>
Eksternal	<p><b>MATRIKS SWOT</b></p>	
<p><i>Opportunity (O):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kemajuan teknologi dan populernya <i>platform e-commerce</i></li> <li>Peningkatan kebutuhan pakain seiring bertambahnya jumlah populasi</li> <li>Sebagai kebutuhan primer hidup manusia</li> </ol>	<p>Strategi <i>S-O:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Meningkatkan kuantitas promosi usaha <i>Poppin Hill</i> dengan memperkenalkan harga pakaian yang kompetitif melalui <i>platform-platform</i> digital (S1, S3, S4, O1, O2)</li> <li>Meningkatkan kualitas konten promosi dengan produk unggulan yang berkualitas dan dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen (S2, S4, O1, O3)</li> <li>Meningkatkan <i>stock</i> produk (S1, O2, O3)</li> </ol>	<p>Strategi <i>W-O:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Menambahkan variasi produk selain kaos maupun inovasi design yang unik dan <i>trendy</i> (W1, O2, O3)</li> <li>Memberikan nilai lebih bagi konsumen dengan pelayanan yang baik serta bertanggung jawab melalui mekanisme <i>platform e-commerce</i> yang digunakan (W2, O1)</li> </ol>
<p><i>Threat (T):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>revolusi tren pakaian yang berkembang sangat cepat</li> <li>termasuk dalam bisnis <i>red ocean</i></li> <li>kuantitas serta pengalaman pesaing yang telah terlebih dahulu terjun dalam bisnis pakaian</li> </ol>	<p>Strategi <i>S-T:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memberikan inovasi design yang unik dan <i>trendy</i> secara berkala (S2, T1)</li> <li>Mengoptimalkan kegiatan promosi pengenalan produk <i>Poppin Hill</i> (S1, S4, T2)</li> </ol>	<p>Strategi <i>W-T:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan strategi pengembangan produk agar konsumen tidak merasa jenuh terhadap produk usaha pakaian <i>Poppin Hill</i> (W1, W2, T1, T2)</li> <li>Selalu mencari inspirasi guna mengoptimalkan pengalaman terhadap pengetahuan maupun penjualan produk melalui <i>platform online</i> dan <i>market place</i> (W1, W2, T3)</li> </ol>

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



**© Hak cipta milik IBI KKG (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.