

## BAB III

### ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### A. *Trend* dan Pertumbuhan Industri

Dalam membangun dan menjalankan suatu usaha, harus melihat peluang yang menjanjikan. Bisnis di bidang kecantikan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan. *Trend eyelash extension* ini meningkat karena berpengaruh untuk meningkatkan kepercayaan diri karena seperti bulu mata asli, menghemat waktu karena ready to go, tidak mudah rontok, dan model dapat disesuaikan dengan keinginan (Kompasiana, 2022). *Trend nail art gel* atau yang sering disebut menghias kuku semakin berkembang dan digemari di tengah kebutuhan para perempuan untuk merawat dan mendandani kuku menjadi sehat dan cantik. Saat ini penggemar *nail art gel* tidak hanya dari kalangan menengah atas, selebritas, *beauty blogger* maupun *beauty enthusiast* (Kompas, 2022).

Semakin melihat *trend* kecantikan yang berkembang bahwa wanita akan selalu menginginkan dan mementingkan penampilan untuk terlihat sempurna. Sehingga bisnis *eyelash extension* dan bisnis *nail art gel* menjadi peluang bisnis yang baik.

#### B. Analisis Pesaing

Melihat adanya perkembangan bisnis kecantikan yang semakin meningkat membuka para peluang untuk para pebisnis memasuki bidang kecantikan ini. Berbagai jenis kreatifitas yang unik maupun menarik akan terus muncul di kalangan kecantikan ini terlebih dalam jasa *nail art gel* yang membutuhkan ide lebih banyak lagi. Saat pebisnis masuk dalam bidang ini akan dapat bertahan untuk menjadi lebih unggul

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.





apabila dapat melihat sebuah peluang, mampu mengikuti *trend*, serta untuk menciptakan inovasi. Pebisnis yang dapat melihat celah peluang akan lebih mudah menganalisa keunggulan maupun kelemahan pesaing. Hasil analisis pesaing akan menjadi dasar pertimbangan kita untuk menyusun strategi bisnis yang cocok dan mampu menciptakan inovasi yang lebih baik dari yang sudah ada.

Informasi perusahaan pesaing adalah cara untuk menganalisis keunggulan maupun kelemahan pesaing. Contoh informasi perusahaan pesaing yang dibutuhkan seperti produk/jasa yang ditawarkan, harga yang ditawarkan, pelayanan yang diberikan, strategi yang digunakan dan lokasi bisnis. *Lashnailcia* melihat ada dua pesaing yang potensial yang dapat menjadi tolak ukur untuk melihat kekurangan dan keunggulan *Lashnailcia*. Pemilihan pesaing ini dikarenakan jasa yang ditawarkan menyerupai *Lashnailcia*. Dan juga pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Penulis melihat pengalaman pribadi dan analisis yang dilakukan penulis melihat media sosial serta *review* jasa pesaing. Berikut merupakan pesaing potensial *Lashnailcia* berdasarkan segi internal dan eksternal perusahaan pesaing.

**Tabel 3.1**  
**Identifikasi Kelebihan dan Kelemahan Pesaing**

Pesaing	Kelebihan	Kelemahan
<i>Tcbeautybar_</i>	1. Tempatnya nyaman dan luas 2. Memiliki perlengkapan dan pelayanan yang lengkap 3. Memiliki banyak pelanggan	1. Belum memiliki cabang 2. Tidak dikerjakan owner
<i>Meivinessa_beautybar</i>	1. Dikerjakan oleh owner 2. Tempat bersih dan nyaman 3. Jasa yang ditawarkan lengkap 4. Harga yang terjangkau	1. Lokasi kurang strategis

Sumber: Hasil *review* perusahaan pesaing melalui pengalaman pribadi (2022)

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.



Berdasarkan tabel di atas, dilihat dari kedua merek pesaing memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. *TCbeautybar\_* yang tidak lagi dikerjakan oleh owner melainkan karyawan beridiri sejak tahun 2019 sedangkan *Meivinessa\_beautybar* masih dikerjakan oleh owner tanpa karyawan berdiri sejak 2019. Untuk jasa yang ditawarkan oleh *TCbeautybar\_* adalah *eyelash extension, nail art gel, lash lift, dan body slimming*. Sedangkan *Meivinessa\_beautybar* menawarkan *eyelash extension, nail art gel, lash lift*. Harga yang ditawarkan terjangkau.

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

Analisis PESTEL tentang kondisi politik, ekonomi, teknologi, lingkungan, dan legal. Analisis PESTEL ditentukan dengan cara memantau, menemukan dan mengenali tekanan-tekanan eksternal, kemudian menentukan respon terbaik dari perubahan lingkungan makro yang terjadi, sehingga organisasi mampu terus menghasilkan sesuatu yang berbeda dan menciptakan suatu keunggulan yang kompetitif dibandingkan para pesaing (Rianto, 2022:22)

Hal analisis ini bisa menjadi arahan untuk pengambilan keputusan strategis bagi perusahaan. Berikut analisis PESTEL:

#### **1. Politik (*Political*)**

Dalam sebuah bisnis harus juga memperhatikan kondisi politik lingkungan untuk menjaga perkembangan usaha. Kondisi politik yang dapat mempengaruhi bisnis salah satunya yakni kebijakan pemerintah mengenai program KUR (Kredit Usaha Rakyat). Tujuan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini memajukan perekonomian dengan memberikan bantuan modal bagi Usaha Mikro Kecil, dan

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



Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui Lembaga keuangan dengan pola penjaminan (Rosyda, 2021). Program ini dapat dimanfaatkan oleh *Lashnailcia* ketika membutuhkan penambahan modal.

### Ekonomi (*Economy*)

Pertumbuhan ekonomi memiliki dampak yang positif untuk bisnis kecantikan ini dengan didukungnya pertumbuhan ekonomi Indonesia yang meningkat dan tingkat inflasi. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat ekonomi Indonesia mampu tumbuh tinggi pada kuartal II-2023 sebesar 5,17% (yoy), di atas perkiraan analisis pasar (Kemenkeu, 2023). Hal ini akan meningkatkan profit dan juga memperluas peluang bisnis kecantikan *Lashnailcia*. Data inflasi pada bulan Juni 2023, sebesar 3,52% (Bank Indonesia, 2023). Dalam menjalankan bisnis kecantikan *Lashnailcia* ini tingkat inflasi akan mempengaruhi harga perlengkapan.

### Sosial (*Social*)

Kondisi sosial yang terjadi saat ini yakni Sekarang mulai banyak wanita yang ingin melukis kukunya sebagai bagian dari mempercantik diri," kata Nail Artis dari Tokyo Nail Collection Hirotaka Yamaguchi saat Nail Art Workshop di Gelar Jepang 23 yang diadakan Pusat Studi Jepang Fakultas Ilmu Budaya Universitas Indonesia, Sabtu, 5 Agustus 2017. Hal ini berdampak positif karena perubahan gaya hidup masyarakat dapat meningkatkan jumlah peningkatan terhadap jasa *Lashnailcia*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. 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.



#### 4. Teknologi

Perkembangan teknologi yang semakin meningkat di zaman sekarang ini sangat berdampak untuk mengembangkan aktifitas bisnis *Lashnailcia*. Karena *Lashnailcia* menggunakan teknologi yang canggih dan berkualitas seperti menggunakan *UV Lamp* dalam melayani jasa kepada pelanggan dan *Lashnailcia* juga menyebarkan informasi bisnis seperti promosi jasa *Lashnailcia* di media sosial berupa *Instagram*, *TikTok*. Dikutip dari Jurnal Soreang 2023, jumlah pengguna aktif media sosial di Indonesia pada Januari 2023 sebanyak 167 juta orang. Jumlah itu setara dengan 60,4% dari populasi di dalam negeri (Sufyan, 2023). Ini akan menjadi peluang untuk media promosi *Lashnailcia* sehingga dapat memperluas lagi target pasar.

#### *Environment* (Lingkungan)

Faktor lingkungan dipicu oleh lingkungan, seperti: iklim, cuaca, kondisi geograis, pergantian iklim global, kerusakan lingkungan. "Dunia baru saja mengalami rekor terpanas di awal Juni, menyusul bulan Mei yang suhunya kurang dari 0,1 derajat celsius lebih dingin dari rekor terpanas Mei sepanjang sejarah," kata Samantha Burgess, Wakil Direktur Copernicus Climate Change Service (C3S), dalam keterangan pers, Kamis (15/6/2023) (Kompas, 2023) . Gas CFC mengakibatkan menipisnya lapisan ozon dan mempengaruhi masalah kesehatan. Gas CFC ini dapat dihasilkan dari penggunaan AC (Kompas, 2023). Dari kasus tersebut, *Lashnailcia* mempertimbangkan untuk menggunakan AC yang ramah lingkungan.

### © 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.



## 6. Legal

Saat ini pemerintah sudah mempermudah izin pendirian suatu usaha dan memperhatikan perlindungan konsumen. Perlindungan konsumen adalah salah satu aspek yang sangat penting dalam segala bentuk transaksi jual beli barang dan jasa, tidak terkecuali transaksi yang terdapat di dalam salon kecantikan. Perlindungan konsumen secara umum diatur dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Faridah,2021). Undang-Undang ini pada dasarnya dibuat untuk meningkatkan posisi tawar serta harkat dan martabat konsumen dalam transaksi jual beli di hadapan pelaku usaha. Pendirian usaha bagi UMKM ini dapat dilihat dari peluncuran OSS RBA oleh pemerintah dimana pemerintah menyediakan layanan daring tersebut untuk pendaftaran usaha berbasis risiko. Jika untuk pendirian perusahaan perseorangan dapat dilakukan melalui <https://ptp.ahu.go.id/>. Legalitas yang dimiliki *Lashnailcia* membuat usaha kecantikan ini memiliki perlindungan oleh hukum, meningkatnya kredibilitas usaha kecantikan dan dapat terhindar dari hal-hal yang dapat mengganggu aktifitas bisnis.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Lima kekuatan persaingan model porter atau yang sering disebut *Porter Five Forces* merupakan analisis lima kekuatan kompetitif yang membentuk setiap industri dan membantu menentukan kelemahan dan kekuatan industri (Dr. H. Arman Paramansyah, 2022, p. 47). Kekuatan antara pesaing bervariasi di setiap industri. Berikut ini (5 lima) kekuatan persaingan 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.

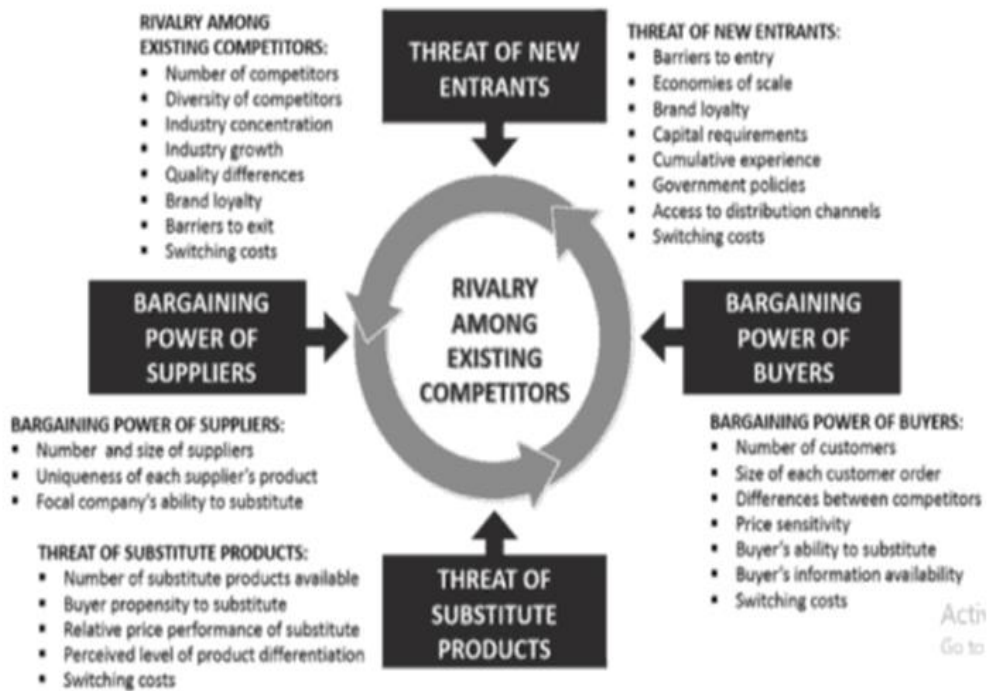
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

1. Ancaman Pesaing Baru (*Threat of New Entrants*)
2. Kekuatan Daya Tawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)
3. Kekuatan Daya Tawar Pembeli / Konsumen (*Bargaining Power of Buyers*)
4. Ancaman Produk Pengganti Substitusi (*Threat of Substitutes Products or Services*)
5. Persaingan Antar Perusahaan Sejenis (*Rivalry Among Existing Competitors*)

Model lima kekuatan utama dalam persaingan usaha sebagai berikut :

**Gambar 3.1**

**Model Lima Kekuatan Persaingan Model Porter**



Sumber: Manajemen Strategis 2022

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



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

Analisis bisnis *Lashnailcia* sesuai dengan lima kekuatan persaingan model porter:

### Ancaman Pesaing Baru (*Threat of New Entrants*)

Dalam melakukan usaha bisnis, pentingnya memperhatikan ancaman dari pesaing baru. Usaha *Lashnailcia* ini akan menghadapi ancaman pendatang baru yang tinggi, disadari karena memasuki industri kecantikan dapat dikatakan cukup mudah, walaupun sebagai pelaku bisnis industri kecantikan terkhusus *eyelash extension* dan *nail art gel* harus berawal dari ada rasa kesukaan atau hobi. Hal yang sangat berdampak bagi *Lashnailcia*, apabila pesaing menggeluti bisnis serupa lebih lama ini akan membuat persaingan sangat ketat, dan juga pada penawaran harga yang bersaing. Dengan adanya pesaing baru yang akan muncul, *Lashnailcia* tidak akan menyerah dan akan termotivasi untuk mencoba berinovasi mulai dari produk dan kemampuan yang dimiliki oleh *Lashnailcia*. Hal yang akan dilakukan *Lashnailcia* meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, melakukan inovasi produk maupun kemampuan, melakukan *brand awareness* melalui promosi *Lashnailcia*.

### Kekuatan Daya Tawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Daya tawar pemasok adalah kekuatan kompetitif bagi pemasok, hal ini memiliki kekuatan untuk menaikkan harga maupun kualitas produk ataupun jasa. Daya tawar pemasok yang tinggi akan mempengaruhi potensi keuntungan akan semakin kecil dan akan berpengaruh negatif bagi bisnis. Apabila daya tawar pemasok rendah atau stabil maka bisnis yang dijalankan akan lebih untung. Dalam menjalankan sebuah bisnis harus melakukan pertimbangan terhadap pemasok bahan dan peralatan sesuai dengan kualitas dan harga yang cocok. Karena pengaruh daya tawar pemasok ini sangat mempengaruhi berjalannya bisnis



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.





*Lashnailcia*. Produk yang dipakai dan alat yang digunakan untuk *eyelash extension* dan *nail art gel* saat ini terbilang mudah didapatkan. Sehingga pengaruh daya tawar pemasok bisnis *Lashnailcia* tidak menjadi ancaman bisnis karena beberapa pemasok masih tersedia. *Lashnaicia* memiliki beberapa pemasok dan dapat memilih pemasok yang memiliki kualitas produk yang terbaik dan sesuai standar dengan harga yang terjangkau.

#### Kekuatan Daya Tawar Pembeli / Konsumen (*Bargaining Power of Buyers*)

Pelaku bisnis harus mampu melihat peluang bagi bisnisnya sendiri termasuk menilai daya tawar pelanggan. Daya tawar pelanggan yang tinggi akan mempengaruhi keuntungan suatu bisnis akan terancam baik karena laba yang turun ataupun biaya produksi yang naik, begitupun sebaliknya. Banyaknya pesaing *Lashnailcia* yang menawarkan jasa yang sejenis dengan harga yang kompetitif, sangat mengancam bisnis *Lashnailcia*. Sehingga dapat dikatakan daya tawar pelanggan *Lashnailcia* tinggi. Jasa yang ditawarkan *Lashnailcia* dapat dengan mudah dibandingkan dan pelanggan dapat dengan mudah beralih ke pesaing. Dengan daya tawar yang tinggi ini, *Lashnailcia* akan pantang menyerah untuk bersaing dengan cara memberikan dan terus meningkatkan pelayanan yang terbaik kepada konsumen untuk mendapatkan kepercayaan dari pelanggan, melakukan inovasi dalam produk yang digunakan dan kemampuan.

#### 4. Ancaman Produk Pengganti Substitusi (*Threat of Substitutes Products or Services*)

Setiap produk maupun jasa akan selalu ada kemungkinan akan digantikan dengan produk maupun jasa yang sejenis. Berbagai pilihan produk maupun jasa dapat disesuaikan dengan pelanggan. Pilihan pengganti seperti harga jasa, kualitas pelayanan yang diberikan, produk yang digunakan kepada pelanggan. Ancaman

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



produk pengganti yang sejenis sangat memprihatinkan bagi *Lashnailcia*, tetapi *Lashnailcia* akan tetap optimis dalam bersaing. Karena *Lashnailcia* akan selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan, melakukan inovasi produk maupun kemampuan, melakukan promosi *Lashnailcia* di setiap media sosial.

### Persaingan Antar Perusahaan Sejenis (*Rivalry Among Existing Competitors*)

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA – Kini bisnis di bidang kecantikan semakin meningkat dari tahun ke tahun (Ramadhan,2022). Semakin terlihat bahwa meningkatnya persaingan, sehingga kita harus memiliki kekuatan untuk melangkah dan mempertahankan sebuah bisnis. Kekuatan pesaing berdasarkan harga, promosi, kualitas jasa, maupun pelayanan kepada konsumen. *Lashnailcia* memiliki persaingan yang terbilang cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat banyaknya pesaing sejenis yang menawarkan jasa seperti *Lashnailcia* yaitu *eyelash extension* dan *nail art gel*. *Trend eyelash extension* dimulai pada tahun 1882, dan memulai viral di Indonesia akhir tahun 2015 dan tahun 2016 peminat tanam bulu mata terus meningkat (Kompas, 2016). Sedangkan *trend nail art* dimulai pada tahun 1960-an di Prancis, Vietnam, Amerika Serikat (Okelifestyle, 2015). Dilihat dari perkembangannya ini menunjukkan bahwa adanya pertumbuhan dalam bisnis kecantikan ini sehingga muncul pesaing yang sejenis. Melihat keadaan ini *Lashnailcia* memiliki ancaman persaingan yang ketat, maka dari itu *Lashnailcia* akan menetapkan strategi yang baik maupun cocok dan menghasilkan jasa yang dibutuhkan pelanggan. *Lashnailcia* akan terus melakukan inovasi jasa, membangun loyalitas kepada pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik, dan memanfaatkan teknologi seperti media sosial agar jasa *Lashnailcia* dapat lebih dikenal oleh masyarakat.

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

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.



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

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

*Competitive Profile Matrix* (CPM) merupakan pendekatan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan secara relative suatu perusahaan terhadap para pesaingnya seperti variabel- variabel produk, tempat, promosi, dan harga (Nurfitriani, 2022, p. 219). Hasil analisis membuat perusahaan akan tahu, area mana yang harus ditingkatkan dan, area mana yang perlu untuk dilindungi. Indikator penilaian CPM adalah weight dan ratings. Tingkat kepentingan sebuah faktor strategis yang menjadi sebuah faktor kunci suksesnya perusahaan disebut nilai weight. Ratings yang disebut nilai internal dan eksternal yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan dengan rentang nilai 1 – 4 yang menunjukkan indikator sangat lemah hingga sangat kuat (Ritonga, 2020). Nilai weight dan ratings dikalikan dan dijumlahkan kemudian hasilnya sebagai pembanding dengan perusahaan pesaing. Berikut merupakan tabel hasil analisis CPM *Lashnailcia*.

**Tabel 3.2**  
**Analisis CPM Matrix**

Critical Succes Factor	Weight	Lashnailcia		Tcbeautybar		Meivinessa beauty	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Brand	0.08	2	0.15	4	0.30	3	0.23
Harga yang Kompetitif	0.19	4	0.77	2	0.39	3	0.58
Varian Treatment	0.12	2	0.24	4	0.47	3	0.35
Kualitas Bahan	0.18	4	0.71	3	0.53	2	0.35
Lokasi Usaha	0.06	2	0.12	4	0.24	3	0.18
Promosi yang Ditawarkan	0.18	4	0.74	2	0.37	3	0.55
Kualitas Jasa	0.19	4	0.77	3	0.58	4	0.77
<b>TOTAL SCORE</b>	<b>1.00</b>		<b>3.50</b>		<b>2.87</b>		<b>3.02</b>

Sumber : *Lashnailcia*, 2023

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.



Keterangan untuk analisis CPM Matrix yaitu:

1. Total yang memiliki bobot paling tinggi artinya faktor yang paling penting untuk mencapai sebuah keberhasilan
2. Total secara keseluruhan adalah berjumlah 1(satu)
3. Kekuatan dan kelemahan akan diberikan rating dengan total 1- 4 yang artinya
- 1 = Major weakness
  - 2 = Minor weakness
  - 3 = Minor strength
  - 4= Major strength
4. Hasil score masing-masing perusahaan didapatkan dari  $\text{weight} \times \text{rating}$  perusahaan

Hal ini menunjukkan bahwa *Lashnailcia* memiliki rating 4 sebagai major strength dalam faktor harga yang kompetitif, kualitas bahan, promosi yang ditawarkan, dan kualitas jasa. Sedangkan rating 2 sebagai minor weakness dari *Lashnailcia* ada dalam faktor brand, varian *treatment*, dan lokasi usaha. *Lashnailcia* akan mempertahankan faktor yang menjadi kekuatan dan akan membangun faktor jadi kelemahan menjadi kekuatan *Lashnailcia*.

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

Para pelaku bisnis melakukan perumusan strategi dengan melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk bisnis atau bahkan proyek tertentu. Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) adalah kerangka kerja untuk menilai posisi kompetitif bisnis dan mengembangkan rencana strategis. Analisis SWOT mempertimbangkan masalah internal dan eksternal serta peluang yang ada dan masa depan (Teniwut, 2021, p. 108).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Berikut analisis SWOT *Lashnailcia* :

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Kekuatan (*Strengths*)

a. Harga yang kompetitif (Analisis CPM)

*Lashnailcia* memiliki harga yang terjangkau sesuai dengan jasa yang ditawarkan.

b. Kualitas bahan (Analisis CPM)

*Lashnailcia* menggunakan alat dan bahan yang sesuai standart dengan kualitas terbaik.

c. Promosi yang ditawarkan (Analisis CPM)

*Lashnailcia* memberikan promo yang menarik kepada pelanggan agar pelanggan memiliki keinginan menggunakan jasa *Lashnailcia*.

d. Kualitas jasa (Analisis CPM)

*Lashnailcia* memberikan hasil jasa dengan kualitas yang baik. *Lashnailcia* selalu menggunakan tenaga kerja yang *professional*.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

a. Brand (Analisis CPM)

Masyarakat tentunya belum mengenal bisnis yang baru berdiri, sehingga citra merek menjadi kelemahan sebuah bisnis baru. *Lashnailcia* tetap optimis untuk menjalankan bisnis kecantikan ini walaupun brand belum dikenal.

b. Kurangnya variant *treatment* (Analisis CPM)

Variant *treatment* *Lashnailcia* termasuk masih kurang, karena penulis sebagai pebisnis baru ingin mengembangkan *treatment* untuk *eyelash extension* dan *nail art gel*.





- c. Lokasi usaha (Analisis CPM)  
*Lashnailcia* memilih lokasi yang terpencil sehingga berada di daerah kompleks.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Peluang (*Opportunity*)**

- a. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia (PESTEL)  
Pertumbuhan ekonomi di Indonesia meningkatkan penjualan jasa *Lashnailcia*.
- b. Program pemerintah yang mendukung UMKM (PESTEL)  
Program Kredit Usaha Rakyat dari pemerintah ini dapat menambah modal untuk bisnis *Lashnailcia*.
- c. Perubahan sudut pandang masyarakat terhadap kecantikan (PESTEL)  
Sudut pandang masyarakat terhadap kecantikan saat ini semakin membaik, sehingga masyarakat khususnya kaum wanita semakin sadar akan pentingnya kecantikan untuk penampilan.
- d. Perkembangan sosial media yang pesat (PESTEL)  
Perkembangan teknologi yang semakin maju membuat para pengguna sosial media saat ini juga semakin pesat. Dampak perkembangan sosial media yang pesat ini akan mempermudah dan mempercepat bisnis untuk menjangkau pelanggan. Sosial media yang digunakan untuk media promosi *Lashnailcia* adalah *Instagram* dan *TikTok*. Fitur yang digunakan adalah iklan *Instagram* dan iklan *TikTok*. Selain itu, *Lashnailcia* akan melakukan promosi dengan mengupayakan membuat konten yang menarik dan berguna.

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.



4. Ancaman (*Threats*)

Ⓒ a. Pesaing yang terus bermunculan (Persaingan Model Porter)

Tingkat persaingan yang tinggi membuat sebuah bisnis harus diperhatikan. Faktor yang menjadi pengaruh persaingan bisnis *Lashnailcia* adalah banyak peminat yang tertarik dengan kecantikan, bisnis kecantikan yang mudah ditiru, *skill* yang lebih baik. Pesaing yang terus bermunculan ini akan menjadi ancaman bisnis *Lashnailcia*, tetapi membuktikan bahwa adanya peluang bisnis yang menjanjikan.

b. Selera masyarakat yang mudah berubah

*Lashnailcia* sebagai pelaku bisnis akan berusaha dan selalu mengupayakan untuk terus berinovasi melihat *trend* yang sedang berkembang dan mudah berubah sesuai dengan selera masyarakat.

Analisis matriks SWOT merupakan *matching tools* untuk membantu perusahaan meningkatkan 4 jenis strategi yang berupa strategi SO (*Strength-Opportunities*), strategi WO (*Weakness-Opportunities*), strategi ST (*Strength-Threats*), dan strategi WT (*Weakness-Threats*). Berikut matrix analisis SWOT *Lashnailcia* (Siti Nur Qomariyah, 2021, p. 15)

**Tabel 3.3**

**Matrix Analisis SWOT *Lashnailcia***

	Strength (S)	Weakness (W)
ANALISIS MATRIX SWOT	1. Harga yang kompetitif 2. Kualitas bahan 3. Promosi yang ditawarkan 4. Kualitas jasa	1.Brand belum dikenal 2. Kurangnya varian <i>treatment</i> 3. Lokasi usaha
Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia	1. Menggunakan sosial media promosi untuk menunjukkan kualitas jasa dan kualitas	1. Memaksimalkan menggunakan media sosial dengan cara bekerja sama

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.



2. Program pemerintah yang mendukung UMKM 3. Perubahan sudut pandang masyarakat terhadap kecantikan 4. Perkembangan sosial media yang pesat	produk yang digunakan (S1,S2,S3,S4;O4)	dengan <i>KOL/Influencer</i> sebagai program untuk promosi (W1,W3;O4) 2. Menyediakan promo menarik agar pelanggan tertarik menggunakan jasa <i>Lashnailcia</i> (W1;O1, O3,O4)
Threat (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Pesaing yang terus bermunculan 2. Selera masyarakat yang mudah berubah	1. Mempertahankan kualitas jasa dan melakukan inovasi untuk mampu bersaing (S2,S4;T1,T2) 2. Menghadirkan promo menarik untuk menarik pelanggan menggunakan jasa <i>Lashnailcia</i> (S1,S2,S3,S4;T1,T2)	1. Memaksimalkan menggunakan media sosial dengan strategi digital marketing bekerja sama dengan <i>KOL/Influencer</i> (W1,W2,W3; T1) 2. Membuat SOP dalam kegiatan usaha untuk menjaga kualitas jasa (W1,W2;T1,T2)

Sumber: *Lashnailcia*, 2023

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dibuat, ada beberapa strategi *Lashnailcia* yang dapat membantu proses berjalannya bisnis dan juga dalam menghadapi sebuah masalah yang ada dengan cara memanfaatkan kekuatan dan peluang. Strategi tersebut, sebagai berikut:

1. Strategi SO

- a. Menggunakan sosial media promosi untuk menunjukkan kualitas jasa dan kualitas produk yang digunakan (S1,S2,S3,S4;O4)

Kekuatan yang dimiliki *Lashnailcia* cocok untuk menjadi materi promosi di sosial media untuk mendukung penggunaan jasa kepada pelanggan.

2. Strategi WO

- a. Memaksimalkan menggunakan media sosial dengan cara bekerja sama dengan *KOL/Influencer* sebagai program untuk promosi (W1,W3;O4)





Melihat brand *Lashnailcia* belum dikenal maka dari itu *Lashnaicia* berusaha memaksimalkan menggunakan media sosial untuk melakukan promosi dan jasa ini sangat cocok untuk masyarakat yang menyukai hal praktis.

- b. Menyediakan promo menarik agar pelanggan tertarik menggunakan jasa *Lashnailcia* (W1;O1,O2,O3,O4)  
*Lashnailcia* memberikan promo menarik seperti memberikan harga bundling atau juga memberikan *reward* kepada pelanggan setia.

#### Strategi ST

- a. Mempertahankan kualitas jasa dan melakukan inovasi untuk mampu bersaing (S2,S4;T1,T2)

Salah satu untuk menghadapi ancaman adanya pesaing yang bermunculan *Lashnailcia* mempertahankan kualitas jasa dan melakukan inovasi untuk bersaing.

- b. Menghadirkan promo menarik untuk menarik pelanggan menggunakan jasa *Lashnailcia* (S1,S2,S3,S4;T1,T2)

Pentingnya bagi pelaku bisnis untuk menghadirkan promo menarik untuk mendapatkan loyalitas konsumen sehingga dapat meningkatkan kepuasan konsumen terhadap hasil jasa yang diberikan.

#### Strategi WT

- a. Memaksimalkan menggunakan media sosial dengan strategi digital marketing bekerja sama dengan *KOL/Influencer* (W1,W2,W3;T1)

*Lashnailcia* melakukan strategi digital marketing agar dapat dikenal masyarakat dan untuk bertahan di persaingan yang terus bermunculan.

- b. Membuat SOP dalam kegiatan usaha untuk menjaga kualitas jasa

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. 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.

Hal yang harus diperhatikan dalam proses bisnis yaitu peraturan saat menjalankan kegiatan usaha bisnis. Maka dari itu *Lashnailcia* membuat peraturan demi keberlangsungan kegiatan usaha menghindari hal yang tak diinginkan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. 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.

