



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Dalam menjalankan suatu bisnis, langkah awal yang perlu dilakukan perusahaan adalah menganalisis lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan adalah lingkungan diluar perusahaan yang banyak mempengaruhi perusahaan tanpa perusahaan merubahnya. Bisnis memiliki karakteristik yang berbeda-beda, sehingga analisis industri dan pesaing perlu dilakukan oleh pebisnis agar memiliki gambaran mengenai kondisi industri yang akan dijajaki. Menganalisis industri dan pesaing dilakukan untuk mengetahui trend pasar, potensi bisnis dan kendala atau ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan kedepannya. Pebisnis harus mampu membaca tren atau kecenderungan lingkungan bisnis eksternal dan implikasinya. Untuk itu, pebisnis menganalisis industri terfokus pada industri dan trend tertentu untuk melihat pertumbuhan industri tersebut saat ini dan melihat kelayakan suatu bisnis yang akan menjadi acuan dan pertimbangan untuk menjalankan bisnis. Hasil analisis bisnis juga diharapkan dapat menciptakan peluang-peluang baru yang berkaitan dengan bisnis tersebut, meraih keunggulan bersaing dan dapat mempersiapkan strategi untuk menghadapi hal yang terburuk.

a. Trend dan Pertumbuhan Industri

Tari merupakan unsur kebudayaan yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan masyarakat karena terus berkembang seiring berjalannya waktu. Perkembangan seni tari dipengaruhi oleh masuknya budaya barat di Indonesia. Sehingga saat ini *modern dance* atau tari modern menjadi salah satu bentuk ekspresi seni yang digemari oleh generasi muda. *Modern dance* tidak memiliki terlalu banyak aturan baku atau gerak tarian yang kaku seperti tari tradisional, selain itu gerakan-gerakannya yang lebih santai dan



ekspresif. Di balik itu, *modern dance* juga memiliki sejarah yang cukup unik pada setiap *genre*nya sehingga membuat *modern dance* ini menjadi suatu hal yang menarik untuk dipelajari.

Modern dance adalah salah satu jenis tarian yang berkembang sejak abad ke-20 di Amerika Serikat. Koreografi *modern dance* lebih banyak merupakan emosi dan tergantung suasana hati penari. *Modern dance* sendiri, lahir dari penolakan terhadap kekakuan tari tradisional (balet) yang memiliki banyak aturan. *Modern dance* juga merupakan bentuk penyaluran ekspresi, emosi, interaksi *social* atau olahraga dan dapat pula dijadikan wadah untuk mengekspresikan ide-ide sehingga lahirlah berbagai *genre* dalam dunia *dance*.

Tren bisnis pada industri seni tari dan pertunjukan meningkat pesat dalam bentuk *competition, showcase, theater, battle*, dan lain-lain. Seiring dengan perkembangan teknologi, semakin banyak pula peminat seni tari dan pertunjukan di berbagai *genre* seperti *Hip-hop, Kpop, Ladies style, Popping, Krumping, Contemporer, Waacking, Locking* dan sebagainya.

Belakangan ini, banyak sekali *event battle competition, Kpop dance cover* dan *event-event dance competition* diselenggarakan bukan hanya di Jakarta namun menjamur sampai hampir di seluruh Indonesia. Ketertarikan masyarakat Indonesia terhadap *dance battle* sudah semakin meningkat, dengan seiring pertumbuhan akan pengetahuan masyarakat terhadap *event* baru tersebut. *Battle* sendiri merupakan *event* dimana *dancer* akan berhadapan dengan *dancer* lain. Kedua *dancer* tersebut harus dapat menari *freestyle* dengan lagu yang tidak diberitahukan sebelumnya dalam durasi tertentu. Sedangkan untuk *Kpop Dance Cover* sendiri juga adalah *event* baru yang saat ini menjamur ditengah-tengah masyarakat karena ‘demam *kpop*’ yang *booming* di media sosial beberapa tahun belakangan ini. *Kpop dance cover* adalah kompetisi menari

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.



yang pada dasarnya meng-*cover* atau menirukan tarian-tarian yang dilakukan oleh *boyband* dan *girlband* dari Korea. Karena masuknya budaya negara luar yang membuat bisnis dalam bidang ini stabil dan semakin banyak masyarakat ingin mempelajari seni tari dan menjadikannya gaya hidup, sehingga *YCD Studio* adalah bisnis yang menyediakan jasa pengajaran seni tari dan juga sewa studio.

Untuk melihat sejauh mana suatu industri berkembang atau tidak adalah dengan melihat Produk Domestik Bruto yang dicatat pada setiap tahunnya. Berikut adalah tabel distribusi Produk Domestik Bruto Ekonomi Kreatif tahun 2014-2020:

Tabel 3.1

Distribusi PDB Ekonomi Kreatif 2014-2020 (%)

No	Subsektor/Subsector	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Arsitektur/ <i>Architecture</i>	2,18	2,29	2,34	2,41	2,50	2,52	2,48
2	Desain Interior/ <i>Interior Design</i>	0,15	0,16	0,16	0,17	0,17	0,18	0,18
3	Desain Komunikasi Visual/ <i>Visual Communication Design</i>	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07
4	Desain Produk/ <i>Product Design</i>	0,24	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27
5	Film, Animasi, dan Video/ <i>Movies, Animations, and Videos</i>	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,20	0,21
6	Fotografi/ <i>Photography</i>	0,43	0,45	0,46	0,48	0,50	0,51	0,52
7	Kriya/ <i>Crafts</i>	15,38	15,70	15,39	14,99	15,11	14,76	14,64
8	Kuliner/ <i>Culinary</i>	42,56	41,70	41,43	41,47	41,03	40,86	40,13
9	Musik/ <i>Music</i>	0,44	0,47	0,48	0,49	0,51	0,52	0,53
10	Fesyen/ <i>Fashion</i>	18,12	18,14	18,00	17,68	17,38	17,60	17,64
11	Aplikasi dan Game Developer/ <i>Applications and Game Developer</i>	1,76	1,77	1,86	1,93	1,95	2,03	2,19
12	Penerbitan/ <i>Publishing</i>	6,22	6,29	6,32	6,18	6,16	6,02	6,09
13	Periklanan/ <i>Advertising</i>	0,76	0,79	0,81	0,84	0,88	0,88	0,87
14	Televisi dan Radio/ <i>Television and Radio</i>	7,56	7,77	8,27	8,84	9,28	9,59	10,81
15	Seni Pertunjukan/ <i>Performing Arts</i>	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31
16	Seni Rupa/ <i>Fine Arts</i>	0,22	0,22	0,22	0,23	0,23	0,23	0,23

Sumber: 2014-2018 Badan Pusat Statistik, 2019-2020 Kerjasama Kemenparekraf, Lembaga Demografi Universitas Indonesia, dan Universitas Brawijaya

Berdasarkan **Tabel 3.1** Distribusi PDB Ekonomi Kreatif diatas, dapat dilihat bahwa subsektor seni pertunjukkan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sepanjang 2014-2020. Berdasarkan data tersebut juga, distribusi PDB Ekonomi Kreatif terhadap PDB Nasional di tahun 2020 sebesar 0,7% dibanding tahun sebelumnya yaitu 2019. Industri Ekonomi Kreatif menyumbang 7,35% terhadap PDB Nasional, sehingga dari data tersebut, tentu dapat dipastikan bahwa industri bisnis kreatif potensial dan cukup menjanjikan.



b. Analisis Pesaing

Pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk atau jasa sejenis dipasar yang sama. Pasar dapat mencakup area geografis ataupun segmentasi produk. Pesaingan adalah suatu mekanisme yang efektif dan efisien yang bertujuan untuk menemukan solusi-solusi baru atas masalah-masalah baru dan tantangan-tantangan baru yang selalu muncul dalam dunia ekonomi.

Berdasarkan pernyataan tersebut, analisis pesaing adalah sebuah riset strategis untuk mengetahui serta menganalisa kesempatan, masalah, ancaman strategi penjualan serta kelebihan dan kekurangan pesaing. Hal yang perlu dilakukan seorang pengusaha adalah menentukan langkah lebih awal dibandingkan pesaing. Hal ini dilakukan agar bisnis dapat lebih menonjol dan meningkatkan penjualan sehingga dapat bertahan di pasar.

Di daerah lokasi tempat usaha terdapat beberapa bisnis yang bergerak di bidang yang sama. Berikut data pesaing *YCD Studio* yang memiliki skala yang sama pada tabel berikut:

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.



Tabel 3.2

Analisis Pesaing *You Can Dance Studio*

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Urban District	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keramahan seluruh karyawan dan mentor 2. Tersedianya Wi-fi yang lancar, studio yang nyaman 3. Mentor yang sangat dikenal di dunia seni tari, khususnya wilayah Jakarta 4. Menyediakan jadwal kelas setiap harinya 5. Menyediakan alat-alat untuk proses pengambilan video seperti tripod dan <i>ringlight</i>. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang relatif mahal 2. Persaingan ketat antar <i>dancer</i> yang belajar disana 3. Jumlah genre yang diajarkan cukup sedikit 4. AC kurang berfungsi 5. Waktu Latihan yang terlalu singkat 6. Studio lumayan sempit 7. Lokasi yang kurang strategis
Idance Studio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keramahan mentor 2. Mentor yang sangat dikenal di dunia seni tari, khususnya wilayah Jakarta 3. Menyediakan fasilitas studio yang nyaman 4. Jumlah genre yang diajarkan cukup banyak 5. Studio cukup luas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak terlalu banyak menyediakan hari untuk Latihan 2. Harga relatif mahal

Sumber: Observasi penulis, Juni 2023

c. Analisis PESTEL (*Political, Ekonomi, Social, Technology, Environment and Legal*)

Analisis PESTEL adalah analisis terhadap lingkungan eksternal perusahaan. Analisis PESTEL diterapkan sebagai alat untuk memantau lingkungan perusahaan dimana suatu bisnis beroperasi atau berencana dan mengantisipasi situasi makro yang dapat memengaruhi situasi perusahaan. Hasil analisis tersebut dapat menjadi bimbingan

© 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.



untuk pengambilan keputusan strategis bagi *YCD Studio* kedepannya. Analisis PESTEL terhadap usaha *YCD Studio* dijabarkan sebagai berikut:

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. **Politic (Politik)**

Dalam berbisnis sangatlah penting mempertimbangkan resiko politik dan pengaruhnya terhadap organisasi. Hal ini patut dipertimbangkan karena perubahan dalam suatu peraturan maupun kebijakan politik pada suatu negara dapat menimbulkan dampak besar pada keuangan dan perekonomian negara tersebut.

Isu politik dan hukum selalu berdampak signifikan bagi suatu bisnis. Dengan kondisi politik di Indonesia saat ini, *YCD Studio* yang merupakan jasa masih tergolong dalam bisnis usaha kecil maka Penulis melihat tidak ada dampak yang signifikan bagi bisnis.

Kebijakan pemerintah yang dapat mempengaruhi usaha *YCD Studio* adalah Peraturan Pemerintah (PP) No. 23 Tahun 2018 yang mengacu pada tarif pajak UMKM sebesar 0,5%. Hal ini dapat mempengaruhi pendapatan dalam suatu bisnis. Hal ini merupakan ancaman bagi *YCD Studio* karena setelah pajak dipotong, secara ekonomis adalah pengurangan laba yang ada.

2. **Economy (Ekonomi)**

Dilansir dari Badan Pusat Statistik, menyatakan bahwa ekonomi Jakarta terus mencatat pertumbuhan positif. Peningkatan pada aktivitas masyarakat setelah dicabutnya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) mendorong perekonomian Jakarta pada periode ini.

Tercatat bahwa pertumbuhan ekonomi pada triwulan I tahun 2023 mencapai 4,95%. Angka ini meningkat 0.10% jika dibandingkan dengan triwulan

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.



IV tahun 2022 yang mencapai 4,85%. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi pada daerah Jakarta juga didorong oleh beberapa faktor yang terjadi, yaitu menurunnya harga komoditas energi dan terjaganya permintaan pasar.

(sumber:<https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2023/05/05/1080/aktivitas-meningkat-ekonomi-jakarta-menguat.html> diakses pada Juni 2023)

Dilihat dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa adanya pertumbuhan pasar yang diiringi dengan kenaikan pendapatan dan permintaan konsumen sehingga hal ini berdampak positif bagi *YCD Studio* yang mana adanya peningkatan daya beli masyarakat. Maka, *YCD Studio* memiliki peluang untuk membuka bisnis di daerah Jakarta.

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

3. Sosial

Dalam analisis PESTEL, dimensi sosial yang dimaksud adalah karakteristik demografis, norma, adat istiadat, tren dan *lifestyle* di mana organisasi beroperasi. Faktor sosial mempengaruhi selera dan gaya hidup yang juga berpengaruh terhadap praktik, kebijakan dan aktivitas bisnis. Karena faktor sosial memberikan dampak terhadap bisnis, maka ada perbedaan produk dan layanan yang ditawarkan dalam suatu bisnis. Faktor sosial budaya juga sangat penting kaitannya dalam suatu bisnis karena erat hubungannya dengan perilaku konsumen yang sangat mempengaruhi pola pikir, pola sikap dan pola tindak dari masing-masing individu.

Lingkungan sosial adalah lingkungan yang dinamis dan gampang berubah mengikuti tren yang sedang berlaku dimasyarakat. Perubahan tersebut juga berpengaruh dalam merubah pola pikir dan *lifestyle* masyarakat dalam

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.



mengonsumsi suatu produk. Maka, pelaku bisnis perlu untuk selalu *up to date* untuk mengetahui tren yang sedang terjadi dan diminati pasar dan menyesuaikan dengan bisnis yang sedang berjalan untuk keberlangsungan usaha kedepannya.

Kehidupan sosial saat ini tidak terlepas dari pengaruh teknologi yang semakin canggih dan transparan sehingga penyebaran informasi kian cepat merambat dalam kalangan masyarakat. Hal ini tentunya menjadi pengaruh terhadap perubahan sosial budaya dan tren. Didorong oleh perkembangan teknologi, memungkinkan masyarakat dengan cepat tertular budaya luar yang menyebar lewat sosial media dan mengikutinya. Budaya asing yang masuk ke Indonesia menjadikan pengenalan akan dunia seni tari menjadi terus berkembang dan dijadikan *lifestyle*. Melihat fenomena yang terjadi, usaha *YCD Studio* menjadi usaha yang memiliki prospek bisnis yang bagus dan menjadi peluang besar bagi *YCD Studio* untuk mengepakkan sayap dalam industri ini.

Technology (Teknologi)

Teknologi informasi sudah masuk ke semua bidang, salah satunya bisnis. Bisnis dan teknologi informasi merupakan dua hal yang berkaitan. Terlebih di era saat ini, di mana teknologi memiliki peran besar dalam aktivitas manusia. Tanpa peran teknologi informasi mungkin perkembangan tidak akan maju seperti saat ini. Adanya peran teknologi informasi sangat membantu kegiatan manusia dan menjadi solusi untuk setiap permasalahan yang dihadapi seperti membuat, mengubah, menyimpan, mengelola dan menyebarkan informasi dengan cepat.

Teknologi informasi yang memiliki peran penting ini pun memberikan pengaruh pada dunia bisnis. Dalam dunia bisnis, teknologi membantu banyak terutama dalam sistem informasi yaitu akses ke informasi, penyebaran informasi, sistem kerja yang efisien dan efektif, serta promosi.

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.



Dalam pengaruhnya, *YCD Studio* menggunakan sistem teknologi informasi sebagai sarana utama promosi yaitu pada media sosial. Pada era ini, media sosial berperan sangat penting dalam proses penyebaran informasi. Selain itu, tentu saja hal ini juga berdampak pada pengeluaran biaya yang lebih sedikit namun penyebaran informasi yang begitu cepat dengan pangsa pasar yang lebih luas.

Sebagai usaha yang berdiri pada zaman serba modern ini, *YCD Studio* sangat memanfaatkan teknologi dengan baik. Selain untuk kegiatan promosi, *YCD Studio* juga menggunakan teknologi dalam kegiatan produksi, administrasi dan transaksi, seperti proses pendaftaran peserta melalui *Google Form*, proses pembayaran melalui *M-banking* atau *e-commerce* lainnya, proses komunikasi antar karyawan dan peserta didik melalui *social media* (whatsapp, telegram atau line), proses penyimpanan dokumentasi dan administrasi peserta secara online agar mudah diakses dalam bentuk aplikasi pada *smartphone* maupun *Google Drive*.

Dengan dibantu oleh teknologi, menjadikan *YCD Studio* memiliki peluang karena semakin tinggi kesadaran orang akan pentingnya penggunaan internet dan *social media* untuk kebutuhan sehari-hari serta teknologi dan perkembangannya.

Environment (Lingkungan)

Lingkungan sangat berpengaruh terhadap gagal atau suksesnya suatu bisnis. Karena lingkungan memiliki elemen dan faktor yang dapat mendorong atau menghambat jalannya suatu bisnis. Dalam menjalankan suatu bisnis, dibutuhkan lingkungan yang dapat mendukung dan memberikan dampak yang baik bagi bisnis dan lingkungan itu sendiri.

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.



Dalam faktor lingkungan, *YCD Studio* menciptakan tempat usaha yang memiliki kebersihan yang terjamin serta suasana yang rapi dan nyaman. *Design interior YCD Studio* memiliki gaya *industrial eclectic*. Lokasi tempat usaha *YCD Studio* juga dilihat cukup strategis karena berada dekat dengan pemukiman warga dan daerah perkantoran, dan pembelanjaan. Hal ini tentu menjadi faktor pendukung bagi *YCD Studio* untuk menjalankan bisnis.

Legal

Keberlangsungan suatu bisnis dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah legalitas bisnis itu sendiri. Dalam suatu usaha, yang dimaksud legalitas bisnis adalah dalam bentuk izin usaha yang dimiliki. Legalitas perusahaan adalah tanda bahwa bisnis tersebut dilindungi di mata hukum.

Ada beberapa izin usaha yang harus dimiliki *YCD Studio* yaitu, Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), HO (surat izin gangguan), NPWP Pribadi, dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Ini merupakan peluang bagi *YCD Studio* agar usaha dapat berjalan dengan lancar dan sah di mata hukum.

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

Porter Five Forces atau Lima Kekuatan Porter adalah model analisa bisnis yang pertama kali ditemukan dan dikembangkan oleh Michael E. Porter yang ditulis dalam bukunya yang berjudul “*Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*”.

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.



dalam beberapa kasus ke titik di mana suatu industri menjadi tidak menarik. Hal ini tentunya menjadikan dunia bisnis menjadi dunia yang sangat dinamis dikarenakan persaingan yang cukup ketat.

YCD Studio memiliki pesaing yang lokasi bisnisnya juga berada di daerah Kelapa Gading, yaitu *Urban District* serta *Idance Studio*. Tentunya kedua pesaing ini memiliki keunggulan masing-masing dan cara untuk bertahan dalam industri ini. *Urban District*, seringkali mengadakan *event workshop* dengan mengundang *dancer-dancer* ternama atau *dancer-dancer* yang sedang *hits* di *social media* serta sering mengadakan *event* dengan bekerja sama dengan *agency-agency* atau promotor lokal yang sudah berhasil menjadi promotor artis *K-pop* yang melaksanakan konser di Indonesia. Sedangkan, *Idance Studio* sering mengundang *dancer-dancer* ternama sebagai *guest coach* dan mengikutsertakan murid-muridnya untuk mengikuti lomba-lomba.

Melihat pesaing yang semakin gencar dengan strategi bisnis mereka maka *YCD Studio* harus mempersiapkan diri agar menjadi wadah yang mumpuni bagi setiap peminat agar dapat mempelajari seni tari yang diminati dengan baik.

Potential Entry of New Competitors

Menurut David (2023:103), setiap kali perusahaan baru dapat dengan mudah memasuki industri tertentu, intensitas daya saing antar perusahaan menjadi meningkat. Meskipun, perusahaan baru kapanpun dapat memasuki suatu industri namun kenyataannya terdapat banyak hambatan.

Industri seni tari walaupun memiliki banyak peminat namun industri ini terbilang cukup sulit untuk dimasuki oleh pesaing baru. Hal ini dikarenakan,

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.



pemilik harus memiliki kemampuan dan pengetahuan yang harus dipelajari agar mampu menyediakan program pembelajaran yang baik dan mumpuni untuk di tawarkan kepada calon murid. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, tingkat potensial pesaing baru masuk cukup rendah karena dibutuhkannya pengetahuan khusus yang tentunya harus didalami dalam dunia tari.

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

Potential Development of Substitute Product

Menurut David (2023:103), perusahaan bersaing ketat dengan produsen produk pengganti di industri lain. Besarnya tekanan persaingan yang berasal dari pengembangan produk pengganti umumnya dibuktikan dengan rencana pesaing untuk memperluas kapasitas produksi, angka pertumbuhan penjualan dan keuntungan, masuknya pangsa pasar yang diperoleh produk tersebut, serta rencana perusahaan untuk meningkatkan kapasitas dan penetrasi pasar.

Produk pengganti yang dapat dimanfaatkan sebagai produk substitusi dari suatu produk atau jasa perusahaan tentunya menjadi ancaman yang nyata. Produk pengganti memiliki peran yang kuat dalam menarik perhatian konsumen. Pasalnya, pelanggan mempunyai alternatif lain untuk dipilih. Hal ini terjadi biasanya karena pelaku bisnis tidak dapat memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang.

Potensi barang substitusi terbilang cukup tinggi. Produk substitusi *YCD Studio* adalah belajar seni tari mandiri melalui video yang tersebar di media social seperti *youtube* dan *tiktok*. Sehingga hal ini menjadi acuan untuk *YCD Studio* dalam meningkatkan kualitas pengajaran karena bagaimanapun belajar mandiri melalui video tidak sebanding pada saat belajar langsung.

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



4. Bargaining Power of Suppliers

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut David (2023:103-104), kekuatan tawar-menawar pemasok mempengaruhi intensitas persaingan dalam suatu industri, terutama apabila terdapat sedikit pemasok, bila hanya terdapat sedikit bahan baku pengganti yang baik, atau bila biaya penggantian bahan baku sangat tinggi.

YCD Studio adalah bisnis yang bergerak dalam bidang jasa pengajaran seni tari sehingga *suppliers* utama kami adalah pengajar. Di mana, dalam dunia seni tari dan pertunjukkan walaupun banyak penari yang terbilang cukup hebat, namun tidak banyak yang mampu menjadi pengajar. Untuk mendapat pengajar yang mumpuni dapat dikatakan menjadi hal yang sulit. Dapat disimpulkan bahwa, kekuatan tawar-menawar pemasok *YCD Studio*, yaitu pengajar, cukup rendah.

Bargaining Power of Consumers

Menurut David (2023:104), daya tawar konsumen dapat menjadi kekuatan terpenting yang mempengaruhi persaingan keuntungan. Konsumen mendapatkan peningkatan daya tawar apabila konsumen dapat dengan mudah beralih ke merek atau pengganti pesaing, konsumen sangat penting bagi penjual, penjual sedang berjuang menghadapi turunnya permintaan konsumen, ketika konsumen diberi tahu tentang produk, harga, dan biaya penjual, dan jika konsumen memiliki keluasan dalam hal apakah dan kapan mereka membeli produk.

Di daerah Jakarta, sudah banyak sekolah tari yang memiliki kualitas yang baik dan banyaknya prestasi yang sudah diraih. Hal ini menjadi faktor-faktor penentu konsumen untuk dapat memilih wadah yang tepat dan sesuai dengan keinginan mereka. Sehingga, tingkat kekuatan posisi tawar-menawar konsumen

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.



cukup tinggi dalam industri ini karena konsumen bebas untuk memilih belajar tidak hanya disatu tempat saja.



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

Menurut David (2023:110) *“The Competitive Profile Matrix or CPM identifies a firm’s major competitors and its particular strengths and weaknesses in a relation to a sample firm’s strategic position”*.

Yang artinya adalah Profil Kompetitif Matrix mengidentifikasi perusahaan pesaing beserta kekuatan dan kelemahan yang berkaitan dengan posisi strategis perusahaan.

CPM memberikan hasil analisis kekuatan dan kelemahan pesaing berdasarkan nilai yang diukur atas dasar faktor-faktor penentu keberhasilan. Terdapat beberapa komponen yang ada dalam CPM yang dapat menjadi acuan dalam menganalisis *competitor* suatu usaha, diantaranya sebagai berikut:

1. Critical Success Faktor

Faktor penentu keberhasilan merupakan faktor-faktor terpenting yang mempengaruhi keberhasilan produk atau jasa di pasar. Faktor-faktor tersebut ditentukan setelah dilakukan analisis yang mendalam mengenai faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen sehingga konsumen memilih produk atau jasa yang ditawarkan. Faktor penentu keberhasilan yang memiliki peringkat lebih tinggi dibanding pesaingnya menunjukkan bahwa faktor yang dinilai tersebut lebih diterima dibanding produk atau jasa pesaing, dengan kata lain faktor tersebut merupakan kekuatan produk atau jasa menurut konsumen, dan begitupun

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.



sebaliknya. Faktor-faktor yang dapat dijadikan sebagai penentu keberhasilan sangat dipengaruhi dari hasil observasi atau penelusuran faktor yang memang secara riil diperhatikan oleh konsumen dalam membuat keputusannya.

Weight (Bobot)

Bobot dalam CPM menunjukkan kepentingan dari faktor untuk menjadi penentu kesuksesan produk atau jasa yang ditawarkan. Bobot berkisar dari 0,0 yang berarti tidak penting dan 1,0 yang berarti penting. Jumlah dari semua bobot dari faktor-faktor yang dianalisis harus sama dengan 1,0.

Rating (Peringkat)

Peringkat dalam CPM menunjukkan tanggapan atau respon produk atau jasa terhadap faktor-faktor penentu keberhasilan. Peringkat tertinggi menunjukkan bahwa produk atau jasa dengan baik mampu merespon faktor penentu keberhasilan dan hal ini menunjukkan kekuatan utama produk atau jasa yang ditawarkan. Kisaran peringkat diberikan antara 1,0 sampai 4,0 dan dapat diterapkan pada setiap faktor. Ada beberapa poin penting yang terkait dengan pemberian peringkat di CPM antara lain:

- b. Peringkat akan diterapkan ke setiap faktor penentu keberhasilan.
- c. Respon produk atau jasa yang kurang terhadap faktor penentu keberhasilan diberi nilai 1, artinya faktor tersebut menjadi kelemahan utama produk atau jasa.
- d. Respon rata-rata terhadap faktor penentu keberhasilan diberi nilai 2, artinya faktor tersebut menjadi kelemahan minor produk atau jasa yang ditawarkan.

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. Respon di atas rata-rata terhadap faktor penentu keberhasilan diberi nilai 3, artinya faktor tersebut menjadi kekuatan minor produk atau jasa ditawarkan.
- f. Respon perusahaan yang superior terhadap faktor penentu keberhasilan diberi nilai 4, artinya faktor tersebut menjadi kekuatan utama produk atau jasa yang ditawarkan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Weighted Score

Nilai terbobot adalah hasil yang dicapai dari bobot dikalikan dengan peringkat dari masing-masing perusahaan. Setiap perusahaan menerima rating dan bobot pada masing-masing faktor.

Total Weighted Score

Jumlah semua nilai terbobot adalah sama dengan total nilai terbobot. Nilai akhir dari jumlah nilai terbobot harus berada di antara rentang 1,0 (rendah) sampai 4,0 (tinggi). Rata-rata total nilai terbobot untuk CPM adalah 2,2, dimana produk atau jasa dengan total nilai terbobot berada dibawah 2,5 dapat dikatakan dalam posisi lemah. Produk atau jasa dengan total nilai terbobot lebih tinggi dari 2,5 maka dianggap memiliki posisi yang kuat.

Dibawah ini akan ditampilkan tabel yang menjelaskan *Competitive Profile Matrix* dari *YCD Studio* dibandingkan dengan dua pesaing lainnya yaitu *Urban District* dan *Idance Studio*, sebagai berikut:

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.



Tabel 3.3

Competitive Profile Matrix You Can Dance Studio

Critical Success Factor	Weight	YCD Studio		Urban District		IDance Studio	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Coach/mentor	0,237	4	0,948	3	0,711	3	0,711
Harga	0,134	4	0,536	3	0,402	3	0,402
Lokasi	0,113	3	0,339	3	0,339	4	0,452
Kualitas Studio	0,165	4	0,660	3	0,495	3	0,495
Genre yang ditawarkan	0,155	4	0,620	3	0,465	3	0,465
Promosi	0,103	3	0,309	4	0,412	4	0,412
Personal Experience	0,093	2	0,186	4	0,372	4	0,372
Total	1		3,60		3,20		3,31

Sumber: Kuisisioner

Berdasarkan pada tabel 3.3, dapat dilihat bahwa *coach/mentor* YCD Studio lebih tinggi dibanding dengan perusahaan pesaing, karena mentor yang akan di *hire* oleh YCD Studio adalah *dancer* yang sudah berpengalaman dan berprestasi di dalam negeri maupun di luar negeri. Sehingga diharapkan mentor YCD Studio dapat memberikan bimbingan serta motivasi kepada pelajar dari YCD Studio dan membuat calon pelajar dapat mempercayai YCD Studio sebagai tempat yang tepat untuk belajar seni tari modern.

Selain *coach*, terdapat pula harga, kualitas studio dan promosi dari YCD Studio yang memiliki rating lebih tinggi dibanding pesaing. Tentunya karena harga YCD Studio yang terbilang lebih murah dibanding pesaing, yaitu kelas dengan sistem program yang dipatok harga mulai dari Rp. 550.000,00 sampai dengan Rp. 750.000,00-, sedangkan *Urban District* mulai dari Rp. 800.000,00 sampai 1.250.000,00 dan untuk *IDance Studio* yaitu berkisar sekitar Rp. 750.000,00 hingga Rp. 1.350.000,00. Untuk kualitas studio dari YCD Studio lebih tinggi dibanding pesaing karena YCD Studio menyediakan fasilitas yang lengkap dibanding pesaing. Mulai dari *interior* YCD Studio yang cukup unik, memiliki ruang tunggu, studio yang lebih luas, dan menyediakan

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.

© Hak cipta milik IBIKKG. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



perlengkapan studio yang lengkap seperti *lighting* dan *tripod*. Genre yang ditawarkan YCD Studio lebih beragam dibandingkan *Urban District* dan *IDance Studio*. *Urban District* menyediakan kelas *Kpop*, *Ladies Style* dan *Hiphop*, sedangkan *IDance Studio* menyediakan kelas *Kpop*, *Choreography*, *Ladies Style* dan *Hiphop*. Selain genre tersebut, genre *dance* seperti *Waacking*, *Popping*, *Krumping*, *Locking* dan *Contemporer*, memiliki peminat namun sedikitnya wadah yang menyediakan kelas ber-genre ini sehingga membuat YCD Studio unggul dari pesaing yang sudah lebih dahulu masuk dalam industri ini. Faktor-faktor inilah yang menjadi salah satu kekuatan utama YCD Studio untuk memasuki pasar dan bersaing dengan *Urban District* dan *IDance Studio*.

Lokasi dari *IDance Studio* lebih tinggi dibanding YCD Studio dan *Urban District*, karena lokasi *IDance Studio* lebih dekat dengan area perumahan dan sekolah.

Promosi dan *personal experience* YCD Studio lebih rendah dibanding pesaing, karena pesaing sudah lebih dahulu memasuki industri ini sehingga belum terlalu dikenal oleh masyarakat.

C. Analisis Faktor Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis menurut David (2023:192), "*Strategy analysis and the choice seek to determine alternative courses of action that could best enable the firm to achieve its mission and objectives*". Yang apabila diartikan, analisis adalah sebuah analisis strategi dan pilihan untuk menentukan program alternatif yang terbaik yang memungkinkan perusahaan mencapai misi dan tujuannya.

SWOT analisis merupakan singkatan dari *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Oppurtunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Masing-masing faktor ini perlu untuk dianalisis untuk mengidentifikasi peluang kompetitif peningkatan strategi perusahaan. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal perusahaan, di mana faktor internal ini masih dapat dikendalikan oleh perusahaan. Sedangkan, peluang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi IBIKKG (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.



dan ancaman merupakan unsur eksternal yang dinamis diluar kendali perusahaan.

Perusahaan hanya dapat menyesuaikan diri, menyusun strategi, serta mengambil keputusan yang tepat terhadap situasi.

Berikut adalah analisis SWOT *YCD Studio*:

Strength (kekuatan)

Strength (S) yaitu poin internal dan positif dari bisnis yang sedang dijalankan.

Poin-poin ini adalah hal-hal yang berada dalam kendali perusahaan, dari sini dapat dilihat seberapa jauh faktor yang menjadi kekuatan dalam bisnis yang sedang dikerjakan. *Strength* (S) dari *YCD Studio* adalah:

- a. Kualitas pengajar yang terjamin, dikarenakan pengajar yang sudah dilatih terlebih dahulu cara berkomunikasi dengan baik dan benar terhadap setiap pelajar pada kemampuan level tertentu. Serta pengajar *YCD Studio* yang sudah lama menekuni dunia seni tari dan yang pastinya memiliki prestasi di dalam negeri maupun di luar negeri sehingga tidak dapat diragukan lagi kemampuan dan jam terbang pengajar *YCD Studio*.
- b. Kualitas studio, studio yang nyaman dengan design interior *YCD Studio* yang menarik dan berbeda dari studio-studio dance yang ada di daerah Jakarta Utara yang menyungung tema *industrial eclectic*, serta 2 studio dengan luas studio yang sesuai dan kelengkapan fasilitas yang menunjang kegiatan ajar mengajar. Selain itu, fasilitas studio yang memadai untuk kebutuhan kegiatan ajar-mengajar. Seperti *AC* disetiap studio, *speaker* kualitas terbaik untuk studio, cermin yang hampir mengelilingi setiap sudut studio, lantai studio yang menggunakan *crumb floor* yang cocok digunakan untuk studio menari, serta terdapat lampu sorot dan beberapa jenis *tripod*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



yang dapat menunjang konsumen dalam pengambilan video dengan kualitas yang baik.

- c. Genre yang disediakan beragam, YCD Studio menawarkan program dan kelas dari berbagai genre tari.
- d. Lokasi studio yang strategis, mudah dijangkau dan dicari sehingga tidak menyulitkan calon pengunjung untuk mencari alamat. Lokasi studio yang memiliki lahan parkir yang luas serta dekat dengan *caffe* dan *restaurant* yang dapat dimanfaatkan konsumen untuk mengisi waktu sebelum atau sesudah kelas berlangsung.
- e. Harga yang termaksud murah, kelas pada YCD Studio berkisaran Rp. 550.000 – Rp. 750.000.000, tidak lebih mahal dibandingkan dengan studio tari lainnya.
- f. Memiliki sistem informasi dan promosi *online* yang baik. YCD Studio menyediakan aplikasi khusus diperuntukkan kepada calon konsumen untuk lebih gampang mengakses informasi seperti, jadwal kelas, *list coach* beserta biodata, dll. YCD Studio akan aktif melakukan promosi melalui media sosial dengan *design* yang menarik. Konten yang disajikan mengikuti perkembangan zaman sehingga sesuai dengan tren yang sedang terjadi.
- g. *Personal experience*, menyelenggarakan kegiatan-kegiatan yang menarik untuk memberikan *personal experience* yang tidak terlupakan kepada pelajar.

© 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.



2. *Weakness* (kelemahan)

C *Weakness (W)* adalah analisis kelemahan yang merupakan faktor negatif yang dapat mempengaruhi kekuatan perusahaan. Dari sini dapat dilihat seberapa jauh faktor kelemahan dapat mempengaruhi bisnis. *Weakness* dari YCD Studio sebagai berikut:

- a. Brand awareness rendah, karena YCD Studio baru didirikan dan belum dikenal di mata masyarakat sehingga masyarakat belum tau dan percaya kepada perusahaan.
- b. Kekuatan tawar-menawar konsumen tinggi, karena sudah banyaknya bisnis yang sama lebih dahulu berdiri sehingga konsumen dapat dengan bebas beralih kepada pesaing.
- c. Belum berpengalaman, pengalaman sangatlah dipandang penting bagi konsumen karena dapat menumbuhkan rasa kepercayaan dan yakin kepada perusahaan.

C *Oppurtunities* (peluang)

Oppurtunities (O) adalah analisis peluang yang merupakan faktor eksternal lingkungan perusahaan dalam konteks positif yang cenderung berkontribusi dalam kesuksesan suatu bisnis. *Oppurtunities (O)* dari YCD Studio adalah sebagai berikut:

- a. Kehidupan social masyarakat, masuknya budaya barat di Indonesia menimbulkan sebuah gaya hidup baru di masyarakat mengenai seni tari. Sehingga, hal ini menjadi peluang bagi YCD Studio.
- b. Teknologi yang selalu berkembang, dalam hal ini khususnya perkembangan media sosial yang semakin pesat seiring dengan semakin cepatnya perkembangan dan pertumbuhan kemajuan seni tari. Maka, pengguna media

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.



sosial menjadi peluang YCD Studio karena tren yang terjadi akan cepat untuk tersebar lewat media sosial.

- c. Meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengapresiasi karya seni, sebagai contoh, banyaknya tren yang terjadi di media sosial seperti tren *dance challenge* yang viral membuat pengguna media sosial mulai tertarik dan menghargai pelaku seni.
- d. Pasar yang luas, seni tari bebas untuk dipelajari oleh semua kalangan dengan umur yang tidak dibatasi sehingga hal ini menjadi peluang bagi YCD Studio.
- e. Kondisi ekonomi, adanya peningkatan aktivitas masyarakat setelah pencabutan PPKM mendorong pertumbuhan ekonomi daerah Jakarta, sehingga hal ini menjadi peluang bagi YCD Studio.

Threats (ancaman)

Threats (T) adalah faktor eksternal perusahaan yang tidak dapat dikendalikan tetapi harus tetap dipertimbangkan untuk dapat menyusun rencana darurat dalam menangani masalah tersebut. *Threats (T)* dari YCD Studio adalah sebagai berikut:

- a. Pendetang baru yang memasuki pasar, walaupun industri ini termaksud sulit untuk dimasuki namun kemungkinan masuknya pendatang baru tetap menjadi ancaman.
- b. Produk pengganti/substitusi, seperti *Online class dance* di berbagai *platform* online, di zaman yang modern ini terdapat beberapa studio dan penari dari negara lain yang menyediakan kelas *dance* secara online yang merupakan ancaman bagi YCD Studio.
- c. Ketidakpastian penilaian dalam masyarakat, masyarakat tentunya memiliki pendapat dan selera yang berbeda-beda dalam menilai suatu hal. Sehingga

© 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.



hal ini dapat menjadi ancaman untuk YCD Studio apabila dipandangan masyarakat kurang baik.

- d. Pajak yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian Indonesia, kondisi ini dapat berubah sewaktu-waktu yang dapat dapat mengancam jumlah peminat untuk masuk ke sekolah tari.
- e. Pesaing yang meniru inovasi jasa, YCD Studio memiliki sistem informasi berupa aplikasi yang disediakan pada telepon genggam untuk memudahkan konsumen mencari informasi yang belum ada pada pesaing-pesaing lain. Maka terdapat ancaman pesaing dapat meniru inovasi YCD Studio.

Menurut David (2023:42), “*SWOT Analysis is an important matching tool that help managers develop four types of strategies: SO (strength-oppurtunities) strategies, WO (weakness-oppurtunities) strategies, ST (strengths-threats) strategies, and WT (weakness-threats) strategies.* Secara singkat, SWOT analisis membantu menager mengembangkan empat jenis strategi yaitu SO, WO, ST, dan WT. Berikut **Tabel 3.4** mengenai Matriks SWOT YCD Studio:

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.



Tabel 3.4

Matriks SWOT YCD Studio

INTERNAL EKSTERNAL	Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas pengajar yang terjamin. (S1) 2. Kualitas studio. (S2) 3. Lokasi studio strategis. (S3) 4. Genre tari yang disediakan beragam. (S4) 5. Harga relatif murah. (S5) 6. Sistem informasi dan promosi online. (S6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Brand awareness</i> rendah. (W1) 2. Belum berpengalaman di industri seni. (W2) 3. Kekuatan tawar-menawar konsumen tinggi. (W3) 4. <i>Personal experience</i>. (W4)
Opportunities (Peluang)	S-O Strategies	W-O Strategies
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kehidupan sosial masyarakat. (O1) 2. Teknologi yang selalu berkembang. (O2) 3. Meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mengapresiasi seni tari. (O3) 4. Pasar yang luas. (O4) 5. Kondisi Ekonomi. (O5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengundang <i>guest coach</i>. (S1,O1) 2. Design interior studio dan penataan layout yang nyaman, menarik dan kekinian. (S2,O2,O1) 3. Menyediakan fasilitas studio untuk menunjang kegiatan ajar-mengajar dan proses syuting video. (S4,O2) 4. Menjalin kerjasama untuk melakukan banyak <i>event</i>. (S5,S7,O1,O3,O4) 5. Mempromosikan setiap kegiatan di media sosial. (S7,O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan brand image baru bagi YCD Studio. (W1,O2) 2. Mengadakan kelas gratis. (W1,O3,O4) 3. Memanfaatkan maraknya media social. (W1,O1,O2,O4) 4. Meningkatkan kualitas layanan dan sumber daya manusia/pengajar. (W2,O3)
Threats (Ancaman)	S-T Strategies	W-T Strategies
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendaftar baru yang memasuki pasar. (T1) 2. Produk pengganti/substitusi. (T2) 3. Ketidakpastian penilaian dalam masyarakat. (T3) 4. Pajak. (T4) 5. Pesaing meniru inovasi jasa. (T5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk dan <i>servis</i>. (S1,S2,S4,T1,T5) 2. Melakukan <i>Research and Development</i>. (S5,S7,T3,T4) 3. Melakukan <i>online class</i>. (S1,S7,T2,T4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkolaborasi dengan <i>influencer</i> atau <i>professional dancer</i>. (W1,T3,T5) 2. Menyelenggarakan workshop <i>dance</i>. (W2,T1,T4,T5)

Sumber: *You Can Dance Studio*, 2023



Berdasarkan Tabel 3.4 diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

SO Strategies

a. Mengundang *guest coach*. (S1,O1)

Mengundang *dancer* yang sedang tenar saat ini sebagai pengajar tamu merupakan strategi untuk menarik konsumen. Yang sering terjadi pada zaman media sosial saat ini adalah penari akan sangat gampang terkenal apabila memiliki prestasi atau memiliki *vibes* dan *skill* yang menarik *audience*.

b. Design interior studio dan penataan *layout* yang nyaman, menarik dan kekinian. (S2,O2,O1)

Dengan penataan desain *interior* yang menarik, tentu bukan hanya membuat pelajar nyaman ketika berada dalam studio, namun juga menarik perhatian calon konsumen untuk ingin bergabung dan ikut merasakan sensasi studio yang berbeda. Penataan posisi *layout* juga memudahkan pengunjung untuk berjalan dan nyaman untuk duduk.

c. Menyediakan fasilitas studio untuk menunjang kegiatan ajar-mengajar dan proses syuting video. (S4,O2)

Fasilitas studio tentunya memiliki peran penting untuk membantu konsumen dalam kegiatan ajar-mengajar. Bukan hanya untuk kenyamanan pelajar namun kelengkapan studio seperti *tripod*, lampu sorot, dll sangat membantu menaikkan kualitas video promosi YCD Studio.

d. Menjalin kerjasama untuk melakukan banyak *event*. (S5,S7,O1,O3,O4)

Melakukan Kerjasama dengan *brand* yang biasa ikut mendukung *event-event* kesenian sebagai sponsor untuk ikut mendukung YCD Studio dalam membuat *event-event* menarik ke depannya. Dengan mengadakan kerjasama

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.

tersebut, YCD Studio bisa dengan lebih mudah membuat *event* karena adanya sokongan dana, serta masukan-masukan berguna terhadap evaluasi pembentukan *event* ke depannya.

e. Mempromosikan setiap kegiatan di media social. **(S7,O4)**

Dengan media sosial yang telah menjadi bagian kehidupan masyarakat saat ini, konsumen tidak perlu merasa tertinggal akan sebuah informasi. YCD Studio selalu meng-*update* setiap kegiatan yang dilakukan.

WO Strategies

a. Menciptakan brand image baru bagi YCD Studio. **(W1,O2)**

YCD Studio belum memiliki citra dan *brand image* yang kuat di mata konsumen. Tetapi, *brand image* dan citra dapat dibangun. Seperti membuat video promosi menarik yang mempromosikan YCD Studio. Dengan demikian, akan semakin banyak masyarakat yang mengetahui eksistensi dan kualitas dari studio YCD Studio tanpa harus langsung datang ke lokasi. Selain itu, berpartisipasi dalam *event-event* sebagai sponsor.

b. Mengadakan kelas gratis. **(W1,O3,O4)**

Untuk membangun *brand awareness* YCD Studio, salah satu strategi yang dilakukan adalah mengadakan kelas gratis yang dapat diikuti dari seluruh kalangan dan usia dalam kapasitas tertentu. Dengan mengadakan kelas gratis, calon pelajar dapat menilai terlebih dahulu kualitas yang dimiliki YCD Studio. Melalui kelas gratis ini juga, masyarakat dapat menikmati sedikit pengalaman pelajaran seni tari, walaupun tidak berminat untuk mengikuti kelas tetap di YCD Studio.

c. Memanfaatkan maraknya media sosial. **(W1,O1,O2,O4)**

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.



Dengan bantuan sosial media yang sangat cepat dalam penyebaran informasi pada saat ini. Melakukan promosi yang tepat sasaran dapat membantu konsumen lebih mengenal YCD Studio.

- d. Meningkatkan kualitas layanan dan sumber daya manusia/pengajar.

(W2,O3)

YCD Studio memang belum memiliki cukup pengalaman dibandingkan dengan para pesaing yang lainnya. Tetapi, dengan menonjolkan kualitas layanan dan sumber daya manusia dalam hal ini *coach* yang dimiliki YCD Studio akan membuat pengalaman di YCD Studio lebih dirasakan oleh pelajar.

ST Strategies

- a. Meningkatkan kualitas produk dan *servis*. **(S1,S2,S4,T1,T5)**

Menciptakan sistem pengajaran yang baik oleh pengajar ternama dengan mutu kualitas *service* yang optimal, untuk menciptakan produk-produk yang berkualitas tinggi, yaitu kualitas kemampuan pelajar dalam bidang seni tari yang mereka pelajari. Dengan demikian, pelajar merasa tidak rugi untuk bisa terus menimba ilmu di YCD Studio, serta dapat merekomendasikan YCD Studio kepada teman-temannya yang lain.

- b. Melakukan *Research and Development*. **(S5,S7,T3,T4)**

Penelitian untuk masa depan bisnis sangat diperlukan untuk melakukan inovasi dalam menciptakan produk atau layanan baru. Menyikapi perubahan selera konsumen juga sangat dibutuhkan dengan memberikan promosi menarik sehingga dapat diketahui genre tari mana yang menjadi unggulan dan genre tari mana yang perlu untuk dikembangkan. Strategi ini juga dapat mencegah kerugian akibat perubahan keadaan ekonomi yang akan

berpengaruh besar pada harga gaji mentor sehingga menyebabkan daya tawar pemasok tinggi.

c. Melakukan *online class*. (S1,S7,T2,T4)

Membuat video singkat tutorial suatu gerakan atau *choreography* yang dapat disebar di media social maupun mengadakan *online class* dengan cara yang menarik dan mudah ditangkap oleh penonton, walaupun pengajaran dilakukan secara online. *Online class* diadakan untuk menarik konsumen baru, karena dapat diikuti oleh berbagai umur dan tidak terbatas lokasi.

WT Strategies

a. Berkolaborasi dengan *influencer* atau *professional dancer*. (W1,T3,T5)

Untuk menaikkan *brand awareness* dan *brand image* di mata konsumen, YCD Studio akan menjalin kolaborasi dengan beberapa *influencer* dan *professional dancer* untuk mengadakan sebuah *event* terbuka yang dapat diikuti oleh setiap orang yang memiliki ketertarikan dalam dunia seni, terkhususnya seni tari. Dengan ini, diharapkan YCD Studio dapat menaikkan *brand awareness* dan *brand image* di mata masyarakat.

b. Menyelenggarakan workshop *dance*. (W2,T1,T4,T5)

Mengundang *dancer-dancer* terkenal untuk mengadakan *workshop*, *sharing*, serta menjadi konsultan bagi tim YCD Studio mengenai langkah apa saja yang harus diambil dalam menghadapi dinamika industri tari ke depannya, serta dapat memberikan peramalan dan mempersiapkan strategi yang baik dan sesuai untuk menanggapi peramalan yang dapat diperkirakan tersebut.

