



BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING



Hak Cipta milik IBIRKGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

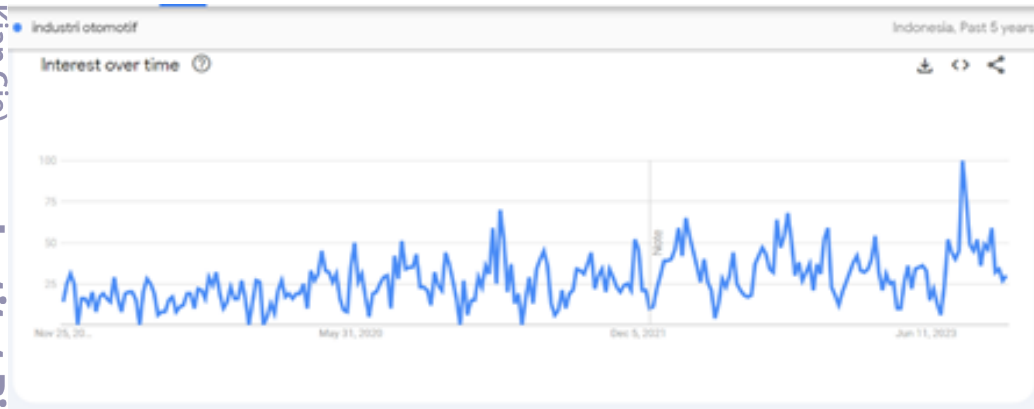
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Tren dan Pertumbuhan Industri Otomotif

Seiring dengan perkembangan jaman, perkembangan pada dunia otomotif juga ikut berkembang, dari perkembangan teknologi keamanan, kenyamanan, bahkan fitur yang bisa membuat mobil bisa berkendara sendiri sudah tersedia di berbagai tipe mobil. Dan kita juga bisa melihat dari acara-acara, pameran dan beberapa aktivitas yang ada, respon pasar terhadap dunia otomotif khususnya mobil, terus berkembang hingga sekarang.

Gambar 3. 1

Grafik Perkembangan Industri Otomotif



Sumber : *Google Trends*

Berdasarkan grafik di atas yang didapatkan melalui *Google Trends*, dapat dilihat bahwa selama 5 tahun terakhir, perkembangan industri otomotif dalam 5 tahun terakhir mengalami perkembangan yang positif, hal ini bisa dilihat dari kurva yang terus meningkat, dan membaik setiap tahunnya. berdasarkan data tersebut, bisa disimpulkan bahwa industri otomotif terus menerus berkembang, dan

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



memberikan tren yang positif bagi para pelaku usaha yang menjalankan usaha jual beli mobil bekas. maka bisnis dibidang otomotif ini sangat baik dan sangat menjanjikan, dan tentunya menjadi peluang yang sangat baik bagi usaha *Tan Auto's*, yang dimana *Tan Auto's* merupakan salah satu usaha dibidang otomotif, yaitu jual beli mobil bekas.

B. Analisis Pesaing

Tentunya dalam berbisnis, pasti akan ada bisnis pesaing ataupun kompetitor-kompetitor yang ada, tentunya dengan adanya kompetitor, bisa memberikan efek baik dan buruk, dimana dengan adanya kompetitor, pasti akan memacu kita untuk melawan bisnis pesaing, dan menjadi yang terbaik. Dengan begitu maka analisis pesaing harus dilakukan. dengan begitu, *Tan Auto's* bisa mempelajari apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan, yang bisa menjadi keunggulan untuk bisnis *Tan Auto's*. *Tan Auto's* memilih *Cruise Auto* dan *Matrix Auto* sebagai pesaing, dikarenakan *Cruise Auto* dan *Matrix Auto* memiliki cakupan pasar yang mirip dengan *Tan Auto's*, selain itu produk yang dijual pun memiliki brand yang kurang lebih mirip, yaitu *brand* mobil dari jepang seperti Toyota, Honda dan sebagainya.

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



Tabel 3. 1

Analisis Pesaing *Tan Auto's*

Pesaing	Keunggulan	Kelemahan
Cruise Auto PS Mobil Kemayoran Jalan Industri Raya, RW.10, Pademangan, Jakarta Utara	1. Variasi produk banyak 2. Menyediakan berbagai macam pilihan fasilitas kredit 3. Kualitas pelayanan baik 4. Memiliki ukuran <i>show-room</i> yang luas.	1. Akses jalan lokasi yang rusak 2. Terdapat banyak calo dilokasi showroom
Matrix Auto Bursa Otomotif Sunter Blok D No 15-18, JL. Yos Sudarso Kav 87-87	1. Variasi produk lengkap 2. Sudah dikenal masyarakat 3. Kualitas mobil yang dijual sangat baik 4. Lokasi yang strategis	1. Harga produk cukup tinggi 2. Kualitas pelayanan kurang baik

Sumber : *Tan Auto's*

Tentunya dengan adanya analisis pesaing, sangat membantu penulis untuk melihat dan mempelajari keunggulan dalam bisnis mobil bekas, dan mengantisipasi kekurangan, sehingga usaha *Tan Auto's* bisa menjadi yang terbaik

Analisis PESTEL

Analisis *PESTEL* sebuah Teknik analisis yang dilakukan untuk membantu pelaku bisnis melihat faktor eksternal suatu bisnis. Analisis *PESTEL* juga merupakan singkatan dari *Politics, Economy, Social, Technological, Legal* dan *Environment*. Dari analisis ini, akan membantu kita menemukan apa yang menjadi peluang dan ancaman untuk bisnis kita. Berikut ini adalah analisis PESTEL dari industri otomotif mobil bekas :

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. *Politics*

Pengertian *politics* menurut Ciltici & Akbalik (2020: 338), adalah mencakup tentang undang-undang perpajakan, kebijakan pemerintah, risiko politik, pemilu dan stabilitas/instabilitas, pembatasan perdagangan, dan dinamika politik yang bisa memberi pengaruh kepada berjalannya suatu bisnis. Dalam hal ini, factor politik mencakup kebijakan pemerintah, perubahan kebijakan dan regulasi regulasi yang mungkin dapat mempengaruhi berjalannya suatu bisnis.

Pada bidang ini, beberapa waktu lalu, pemerintah bersama dengan BUMN (badan usaha milik negara) Pertamina, menjalankan wacana pengurangan bahan bakar minyak bersubsidi seperti pertalite dan bio solar, hal ini sudah dijalankan dan bisa dilihat bahwa SPBU (stasiun pengisian bahan bakar umum), diberbagai area di jakarta telah menghilangkan bio solar dan pertalite, dan bahan bakar jenis tersebut, hanya tersedia di beberapa SPBU (stasiun pengisian bahan bakar umum) saja.

Dengan mengeluarkan kebijakan tersebut, tentunya akan mempengaruhi keputusan pembelian pada calon pembeli mobil bekas, karena rata-rata mobil yang dijual *Tan Auto's* menggunakan bahan bakar berjenis bio solar. Maka dari itu, tentunya dengan adanya kebijakan tersebut, pastinya akan mempersulit para pengguna mobil mencari bahan bakar untuk mobil pribadinya, Hal ini akan **menjadi ancaman bagi berjalannya bisnis *Tan Auto's* karena dengan kesusahan mencari bahan bakar, akan mempengaruhi keputusan pembelian Masyarakat.**

© 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. *Economy*

Pengertian *economy* menurut Ciltici & Akbalik (2020: 339), adalah terkait dengan kebijakan moneter bank sentral, kebijakan fiskal, pertumbuhan, suku bunga, nilai tukar, inflasi, upah dan pajak, dan aspek-aspek lain terkait dengan ekonomi, yang akan mempengaruhi berjalannya suatu bisnis.

Pemerintah memiliki kebijakan tentang pajak kendaraan bermotor, dimana pajak tahunan, dan pajak pembelian kendaraan bermotor baru yang naik setiap tahunnya, tentunya hal ini akan mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat, terkait dengan pembelian kendaraan bermotor yang baru.

Kebijakan tersebut tentunya akan mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat, dan menjadikan mobil bekas sebagai opsi pembelian kendaraan pribadinya, karena pajak mobil bekas berbeda dengan perhitungan pajak mobil baru, dimana pajak mobil bekas selalu akan turun setiap tahunnya, dengan menghitung depresiasi kendaraan yang ada. Tentunya dengan kebijakan pajak tersebut. Akan **menjadi peluang yang sangat baik untuk *Tan Auto's*, karena nilai pajak mobil bekas yang lebih rendah dari mobil baru, mampu mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat.**

3. *Social*

Pengertian *Social* menurut Ciltici & Akbalik (2020: 340) adalah faktor-faktor sosial terkait dengan Demografi populasi, LSM, sistem kesehatan/asuransi, dan bagaimana lingkungan sosial bisa mempengaruhi

© 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.



daya beli dan bisnis, dengan memahami bagian ini, memungkinkan kita memahami apa kebutuhan konsumen, serta apa yang memotivasi konsumen untuk melakukan pembelian.

Dalam hal ini, pertumbuhan populasi di Indonesia cukup cepat dan pesat, oleh karena itu, seiring tahun berjalan, tentunya kebutuhan kendaraan dan transportasi bagi masyarakat akan terus meningkat, dan tentunya kebutuhan kendaraan bermotor berupa mobil pribadi, akan terus meningkat khususnya bagi kalangan menengah ke atas.

Dengan meningkatnya kebutuhan akan kendaraan pribadi berupa mobil untuk kalangan menengah ke atas. Maka mobil bekas bisa menjadi opsi yang lebih terjangkau dari pada mobil baru. Sehingga tentunya hal ini akan **menjadi peluang untuk *Tan Auto's* untuk mempengaruhi daya beli konsumen. Karena dengan harga mobil bekas yang lebih murah dari pada mobil baru , akan mendorong keputusan pembelian calon pembeli.**

4. *Technology*

Pengertian *technology* menurut Ciltici & Akbalik (2020: 341) adalah perkembangan teknologi terkait dengan inovasi, sistem komputer, hak cipta, dan bagaimana perkembangan teknologi bisa memberikan pengaruh terhadap suatu bisnis, dengan memahami bagian ini, memungkinkan kita melihat perkembangan dan perubahan jaman yang bisa memberikan efek pada bisnis kita.

Pada era digital seperti sekarang ini, perkembangan penggunaan teknologi aplikasi *mobile*, sangat mempengaruhi kehidupan masyarakat

© 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.



sehari-hari. dengan adanya teknologi aplikasi ini, sangat membantu masyarakat dalam rutinitas kesehariannya, seperti misalnya melakukan pemesanan makan, transportasi, perlengkapan rumah tangga, serta bersosialisasi dengan kerabat maupun teman, semua bisa dilakukan melalui aplikasi-aplikasi yang digunakan melalui *handphone*, hal ini tentunya akan memudahkan dan mempengaruhi kehidupan masyarakat dalam menjalankan rutinitasnya.

Tentunya dengan begitu, dengan memaksimalkan penggunaan aplikasi media sosial, dan aplikasi platform jual beli online, akan mempermudah dan memperbesar kemungkinan calon pelanggan bisa menemukan *Tan Auto's* melalui aplikasi. Tentunya aplikasi akan **memperbesar peluang *Tan Auto's*. Untuk menemukan dan mencari calon-calon pembeli serta mempromosikan stok unit yang ada di *Tan Auto's***

5. *Environment*

Pengertian *environment* menurut Ciltici & Akbalik (2020: 342) adalah terkait dengan iklim, cuaca, alam, bahan baku, polusi dan bagaimana kondisi lingkungan dapat mempengaruhi berjalannya suatu bisnis, dengan memperhatikan bagian ini, kita dapat mempelajari dan memahami faktor lingkungan yang bisa mempengaruhi. Dalam hal ini, kadar tingkat polusi di wilayah Jabodetabek cukup tinggi, dan hal ini sudah terjadi selama berbulan-bulan dan masih terjadi sampai sekarang

Tentunya dengan buruknya tingkat polusi di wilayah Jabodetabek, maka pemerintah sudah melakukan tindakan perbaikan kadar polusi, mulai

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



dari himbauan penggunaan transportasi umum, penyiraman air di jalan-jalan menyerupai hujan dengan tujuan untuk mengurangi polusi, pembatasan emisi dan gas buang mobil bekas serta kebijakan PPN 1% untuk kendaraan mobil listrik telah dilakukan untuk mendorong penjualan mobil listrik yang tidak menghasilkan emisi sama sekali, untuk menekan dan memperbaiki kadar polusi yang terjadi.

Kebijakan-kebijakan ini, tentunya akan mempengaruhi keputusan pembelian mobil untuk masyarakat kalangan menengah ke atas. Maka hal ini akan **menjadi ancaman untuk bisnis *Tan Auto's*. karena dengan kebijakan pembatasan dan uji emisi yang berlaku, akan mempengaruhi keputusan pembelian Masyarakat terhadap mobil bekas.**

6. *Legal*

Pengertian *Legal* Menurut Ciltici & Akbalik (2020: 343) adalah terkait dengan undang-undang ketenagakerjaan, peraturan perundang-undangan, hak/hukum konsumen, dan faktor hukum dan regulasi lainnya yang dapat mempengaruhi bisnis. Dengan memperhatikan hal ini, akan membantu kita melihat regulasi apa yang bisa membantu dan menghambat kita dalam menjalankan suatu bisnis.

Dalam hal ini, setiap tahun pemerintah memberlakukan kebijakan pemutihan. Kebijakan pemutihan ini ditujukan kepada masyarakat yang memiliki kendaraan yang tidak taat pajak, ataupun ingin balik nama kendaraan bermotor. Kebijakan diberlakukan oleh pemerintah, untuk memberikan kesempatan kepada masyarakat yang melanggar pajak untuk

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



membayarkan pajak kendaraan bermotornya, dan melakukan balik nama, tanpa dikenakan denda sama sekali, lalu kendaraannya menjadi taat pajak.

Tentunya dengan kebijakan ini mempermudah berjalannya usaha *Tan Auto's*, karena, *Tan Auto's* bisa mengambil unit yang tidak taat pajak, dan menekan biaya pembelian stok unit *Tan Auto's*, dan menghidupkan Kembali pajak mobil, tanpa dikenakan denda. Dengan begitu, kebijakan ini akan **menjadi peluang bagi *Tan Auto's* dalam menjalankan bisnis mobil bekas. Karena dengan adanya pemutihan, akan membantu *Tan Auto's* menekan harga pembelian mobil bekas sebagai stock unit *Tan Auto's*.**

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Lima kekuatan Porter adalah salah satu cara untuk melakukan analisis industri dan pengembangan strategi bisnis yang dikembangkan oleh Michael E. Porter dari *Harvard Business School* pada 1979. Menurut (David, 2017) , “*Porter's Five-Forces-Model of competitive analysis is a widely used approach for developing strategies in many industries*”. Menggunakan konsep-konsep pengembangan organisasi industri ekonomi untuk menurunkan lima kekuatan yang menentukan intensitas kompetitif dan daya tarik dari pasar. Porter menyatakan bahwa kelima kekuatan bersaing tersebut dapat mengembangkan strategi persaingan dengan mempengaruhi atau mengubah kekuatan tersebut agar dapat memberikan situasi yang menguntungkan bagi Perusahaan

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.

Gambar 3. 2

Gambar 5 model kekuatan porter



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

1. Persaingan dalam industri sejenis

Industri otomotif merupakan salah satu industri yang perkembangannya cukup pesat, tentunya dengan berkembangnya industri otomotif, maka ada banyak competitor di dalam satu industri yang sama, dan tentunya persaingan di dunia otomotif sangatlah ketat. *Tan Auto's* memiliki tingkat persaingan yang cukup tinggi, hal ini bisa dilihat dari banyaknya *competitor* yang ada, bahkan sampai tercipta berbagai fasilitas bursa otomotif, pasar mobil dan sebagainya. Yang menampung ratusan bisnis mobil bekas di dalam satu lokasi yang sama.

Budaya yang berkembang di Indonesia, yaitu mobil adalah penanda kesuksesan seseorang, tentunya harga mobil bekas sangat menarik bagi para pembeli mobil dijamin sekarang, tetapi dengan harga yang menarik tersebut, mobil bekas biasanya memiliki kondisi yang lebih buruk



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.



dibandingkan dengan mobil baru, serta tidak tersedia garansi akan mobil tersebut, sehingga masyarakat cenderung lebih memilih mobil baru dikarenakan biaya perawatan yang lebih murah.

Oleh karena itu hal ini akan menjadi peluang bagi *Tan Auto's* untuk memberikan pelayanan yang terbaik, kualitas mobil yang baik, dan memberikan layanan dan jaminan kepada para konsumen, melalui promosi produk, menjamin mobil berkualitas, menyediakan garansi kendaraan, serta menyediakan berbagai layanan. Yang pastinya akan membantu *Tan Auto's* bersaing dengan para competitor

2. Ancaman Pendetang Baru

Ancaman pendatang baru, merupakan salah satu ancaman yang cukup berbahaya bagi semua bisnis, tingkat ancaman ini bisa menjadi ancaman rendah hingga tinggi bergantung pada beberapa aspek, seperti minimnya regulasi, keunggulan suatu usaha, serta besar kecilnya modal yang diperlukan untuk membangun bisnis tersebut.

Bisnis mobil bekas, merupakan bisnis yang mudah ditiru dan dilakukan oleh para pebisnis baru, tetapi dalam segi modal, showroom mobil bekas memiliki modal yang cukup tinggi, karena biaya yang harus dikeluarkan setiap unitnya cukup besar, serta ada biaya sewa, operasional, dan perbaikan yang perlu dipersiapkan, guna berjalannya usaha mobil bekas ini.

Maka dari itu, ancaman pendatang baru dalam bidang usaha mobil bekas bisa dikategorikan sedang, karena modal awal yang harus disiapkan untuk memulai usaha ini cukup tinggi, dan para pelaku usaha yang

© 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.



menjalannya harus memiliki keterampilan dan mengerti mobil secara keseluruhan untuk menjalankan bisnis ini, sama seperti Tan Auto's yang modal awal untuk mendirikan sebesar Rp 1.619.313.200, tentunya modal ini tidak mudah didapatkan, sehingga ancaman pendatang baru tergolong sedang. Tentunya ancaman ini bisa dilawan dengan tetap memprioritaskan kualitas produk, layanan dan kualitas pelayanan. Serta memaksimalkan promosi, kerja sama dan inovasi, yang pastinya akan menjadikan *Tan Auto's showroom* mobil bekas yang terpercaya dan menjadi andalan Masyarakat dalam mencari mobil bekas.

3. Ancaman Produk Pengganti

Suatu produk ataupun jasa dapat digantikan oleh suatu produk ataupun jasa juga yang memiliki fungsi serupa. Kendaraan merupakan salah satu kebutuhan bagi manusia, karena untuk menjangkau berbagai tempat seperti kantor, rumah, sekolah dan sebagainya. Transportasi pasti dibutuhkan untuk mengantarkan manusia ke tempat yang dituju.

Tentunya ada berbagai macam pilihan alternatif sarana transportasi bagi manusia untuk mencapai berbagai tempat, yaitu seperti motor, dan angkutan umum seperti kereta. Tetapi bagi kalangan menengah ke atas, mobil pribadi masih menjadi pilihan utama karena lebih nyaman, aman dan bisa di andalkan kapan saja, tanpa perlu mengantri ataupun menunggu untuk menggunakan transportasi.

Dalam menghadapi ancaman produk pengganti, *Tan Auto's* cukup yakin bahwa produknya sangat bisa bersaing dipasar, walaupun persaingan sarana transportasi motor dan mobil cukup dekat. Kami percaya segmentasi

© 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.



pasar yang ditargetkan oleh *Tan Auto's* sangat berbeda antara mobil dengan motor, dan tentunya hal ini akan menjadi peluang yang baik untuk *Tan Auto's*.

4. Daya Tawar Pemasok

Salah satu faktor penting lainnya yang akan mempengaruhi berjalannya bisnis adalah daya tawar pemasok. Pemasok memiliki peran yang kuat untuk berjalannya bisnis, karena jika daya tawar pemasok tinggi, maka pemasok dapat menaikkan harga yang pastinya akan berpengaruh kepada harga produk yang dijual oleh suatu bisnis. Karena itu daya tawar pemasok yang lemah sangat baik untuk berjalannya suatu bisnis.

Pada bisnis ini, daya tawar pemasok bisa terbilang cukup rendah, karena ketersediaan produk yang sangat banyak, dan kebanyakan bisnis mobil bekas mengambil unit tersebut dari pemakai atau pemilik langsung, maka daya tawar pemasok cukup lemah dan sangat mudah tergantikan oleh pemasok lain

Tentunya hal ini akan menjadi peluang yang sangat baik untuk *Tan Auto's* dalam menjalankan bisnisnya, karena dengan begitu, tentunya akan memperkuat posisi *Tan Auto's* dalam mengendalikan para pemasoknya, serta akan menjamin keberlangsungan bisnis mobil bekas ini

5. Daya Tawar Pembeli

Daya tawar pembeli tentunya sangat berpengaruh untuk menekan harga jual, meningkatkan pelayanan, menambah layanan serta menentukan minat pasar. Hal ini akan menciptakan persaingan pasar yang ketat dan bisa mempengaruhi jumlah keuntungan yang didapatkan setiap mobilnya.

© 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 tentunya akan menjadi ancaman, karena pabrikan pasti membuat mobil dengan jumlah unit ribuan, yang berarti stok unit kendaraan dengan tipe tertentu dan spesifikasi yang sama tidak hanya dimiliki *Tan Auto's* saja, tetapi juga dimiliki oleh berbagai showroom mobil bekas lainnya. Hal ini dikarenakan jumlah produksi mobil dengan merk dan tipe tertentu sangat banyak, sehingga ketersediaan mobil bekas dengan merk dan tipe yang sama, sangat banyak beredar, yang mengakibatkan mobil yang dijual oleh *Tan Auto's*, juga dijual oleh *showroom* mobil bekas lainnya, yang mengakibatkan peningkatan daya tawar pembeli, karena dengan begitu, pembeli bisa dengan mudahnya pindah ke *showroom* lain untuk membeli suatu produk yang sama

Tentunya hal ini akan menjadi ancaman untuk *Tan Auto's*, karena dengan begitu, konsumen bisa dengan sangat mudah membeli mobil di *showroom* lain. Tetapi hal ini bisa diatasi dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik, kualitas kendaraan yang istimewa, serta memberikan garansi yang tidak bisa diberikan oleh *competitor*

E Analisis Faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix*)

Competitive Profile Matrix (CPM) mengidentifikasi pesaing utama perusahaan serta kekuatan dan kelemahan pesaing terkait dengan posisi strategis Perusahaan. Indikator penilaian dalam CPM adalah *weight* dan *ratings*. *Weight* adalah tingkat kepentingan dari faktor strategis yang menjadi faktor kunci sukses perusahaan. *Ratings* adalah nilai internal dan eksternal yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan dengan rentang nilai 1 – 4 yang menunjukkan indikator dari kelemahan mayor, kelemahan minor, kekuatan minor, dan kekuatan mayor. Nilai

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.



weight dan *ratings* dikalikan dan dijumlahkan kemudian hasilnya sebagai pembandingan dengan perusahaan pesaing. Berikut merupakan tabel hasil analisis CPM *Tan Auto's*. *Critical Succes Factor* didapatkan dari kuisioner yang telah dijalankan oleh *Tan Auto's*, serta angka bobot pada tabel dibawah, didapatkan dari jumlah responden yang telah mengisi kuisioner yang disediakan oleh *Tan Auto's*.

Table 3.2

Analisis tabel cpm *Tan Auto's*

NO	Critical Succes Faktor	Responden	Bobot	Tan Auto's		Cruise Auto's		Mattrix Auto	
				Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
1	Harga Produk	10	0,20	3	0,60	4	0,80	3	0,60
2	Kualitas Produk	13	0,26	3	0,78	3,5	0,91	4	1,04
3	Kualitas Pelayanan	7	0,14	3	0,42	3,5	0,49	4	0,56
4	Jumlah Layanan	8	0,16	2	0,32	2	0,32	3	0,48
5	Promosi	12	0,24	3	0,72	3	0,72	4	0,96
	Total	50	1		2,84		3,24		3,64

Sumber : *Tan Auto's*

Berdasarkan table CPM 3.2, menunjukkan beberapa faktor penting dalam pendirian bisnis, yang dimana hasil ini didapatkan dari kuisioner yang dijalankan. Hasil analisis CPM yang dilakukan *Tan Auto's* menunjukkan *Score* 2,84, dimana *score* itu sudah cukup baik, tetapi masih lebih buruk jika dibandingkan dengan kompetitornya. Lalu *cruise auto* memiliki *score* 3,24 dan lebih unggul dari *Tan Auto's*, dan *matrix auto* memiliki *score* tertinggi, yaitu 3,64, tentunya hal ini akan menjadi Pelajaran bagi *Tan Auto's* untuk memperbaiki diri, dan menambah keunggulan-keunggulan yang dimiliki.

Berdasarkan *competitive profile matrix Tan Auto's* dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Harga produk = 3 (Kekuatan Minor) : harga produk menjadi kelebihan minor untuk *Tan Auto's* dikarenakan harga mobil bekas yang dijual *Tan Auto's* disesuaikan dengan kondisi mobil yang didapatkan, jadi Ketika pelanggan membeli mobil bekas di *Tan Auto's*, harga yang diberikan adalah harga yang sesuai, dan tidak terlalu mahal.
2. Kualitas produk = 3 (Kekuatan Minor) : Kualitas produk yang dijual oleh *Tan Auto's* adalah mobil bekas yang sudah lolos inspeksi dan serangkaian tes prosedur penilaian kendaraan, sehingga kualitas mobil bekas yang dijual *Tan Auto's* dalam keadaan baik
3. Kualitas Pelayanan = 3 (Kekuatan Minor) : Kualitas pelayanan yang diberikan oleh *Tan Auto's* cukup baik, dari awal pertemuan hingga terjadi transaksi pembelian, pekerja di *Tan Auto's* sudah di training untuk bisa menjamu tamu, dan memberikan pelayanan yang terbaik, sehingga memberikan pengalaman yang positif untuk pelanggan
4. Jumlah Layanan = 2 (Kelemahan Minor) : Layanan yang di sediakan oleh *Tan Auto's* masih terbilang kurang lengkap, dan masih sangat bisa untuk di kembangkan, seperti menyediakan Towing Gratis, ataupun menyediakan layanan road side assistance.
5. Promosi = 3 (Kekuatan minor) : Promosi yang dilakukan oleh *Tan Auto's* kebanyakan dilakukan melalui sosial media ataupun platform berjualan mobil bekas seperti OLX *Auto*, hal ini bisa dikembangkan dengan berbagai cara, seperti membuat website resmi untuk *Tan Auto's*

© 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.





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

Analisis SWOT menurut Mukhlisin & Pasaribu (2020: 34), “merupakan salah satu metode analisis situasional yang menitikberatkan pada identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, organisasi, atau lembaga. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi”. Hal ini disebut analisis situasi. evaluasi keseluruhan dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) perusahaan. analisis SWOT berguna untuk memantau lingkungan pemasaran secara internal dan eksternal. Lingkungan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Peluang (*Opportunities*) memiliki arti adanya kesempatan menguntungkan dimana kesempatan ini dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan sedangkan ancaman (*Threats*) memiliki arti kondisi dimana adanya faktor-faktor yang memiliki potensi untuk memberikan kerugian bagi perusahaan. Lingkungan internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Kekuatan (*Strength*) memiliki arti keunggulan yang dimiliki perusahaan dibandingkan pesaing sedangkan kelemahan (*Weaknesses*) adalah tantangan atau keadaan dimana ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan oleh perusahaan agar tetap dapat unggul dalam bersaing dengan para pesaing.

Berikut ini adalah analisis SWOT dari *Tan Auto's* :

1. *Strength*

- a) Harga produk yang sesuai dengan kualitas

Harga jual mobil-mobil yang menjadi stok dan akan dijual *Tan Auto's*, pastinya akan sesuai dengan apa yang akan di dapatkan pelanggan, serta dapat memenuhi ekspektasi pelanggan. Mobil-

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



mobil tersebut yang dijual, pastinya memiliki keunikan masing-masing, dan harga jual yang akan *Tan Auto's* berikan, akan menyesuaikan dengan harga pasar, kondisi mobil, tipe mobil, dan jarak tempuh mobil tersebut. Kekuatan ini didasarkan pada salah satu poin pada CPM, terkait dengan harga produk, dimana *Tan Auto's* akan memberikan harga yang sesuai dengan kondisi mobil yang dijual oleh *Tan Auto's*, dengan memberikan harga yang sesuai dengan kondisi, akan menjadikan hal ini kekuatan bagi *Tan Auto's*.

b) Kualitas produk dan Garansi yang diberikan

Tan Auto's menjamin setiap kualitas mobil yang dijual, karena tentunya mobil tersebut telah melalui dan lolos inspeksi yang dilakukan oleh *Tan Auto's*, tentunya inspeksi-inspeksi inilah yang akan memastikan kualitas kendaraan yang dijual, *Tan Auto's* juga memberikan garansi pada setiap mobil yang dijual, yaitu garansi bukan bekas banjir dan tabrak, serta garansi mesin dan transmisi selama 6 bulan. Kekuatan ini didasarkan pada salah satu bagian CPM yaitu kualitas produk, dengan memberikan garansi mesin dan transmisi selama 6 bulan, akan menjamin kualitas produk yang dijual oleh *Tan Auto's*, dan menjadikan kekuatan positif bagi *Tan Auto's*

c) Kualitas pelayanan yang baik

Tan Auto's memberikan kualitas pelayanan yang sangat baik, mulai dari pelanggan datang ke lokasi showroom Tan Auto's, melakukan pembelian mobil bekas di Tan Auto's, maupun pelayanan purna jual, Tan Auto's selalu berusaha memberikan yang terbaik,

© 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.



mulai dari garansi yang diberikan, lalu inspeksi ke bengkel resmi gratis, serta memberikan bonus coating pada setiap pembelian mobil Tan Auto's. Kekuatan ini didasarkan pada salah satu aspek CPM yaitu kualitas pelayanan.

d) Promosi iklan yang cukup baik

Tan Auto's melakukan promosi dan iklannya melalui platform media sosial, *Tan Auto's* melakukan promosi melalui pembuatan konten dan mempublikasikan promosi – promosi melalui instagram, Tiktok dan platform sosial media lainnya, serta menjual mobil-mobil melalui platform jual beli yang sudah terkenal, seperti *OLX Auto's* dan *Facebook Marketplace*.

2. *Weakness*

a) Jumlah layanan yang masih sedikit

Salah satu aspek penting dalam usaha jual beli mobil bekas adalah jumlah layanan yang disediakan oleh usaha jual beli mobil bekas, karena *Tan Auto's* baru saja membuka usahanya, *Tan Auto's* belum bisa menyediakan banyaknya pilihan layanan pembelian kendaraan bermotor secara kredit, dengan begitu, tentunya hal ini menjadi kelemahan dari *Tan Auto's*. Kelemahan ini didasarkan pada salah satu aspek pada CPM, yaitu jumlah layanan.

b) Masih belum dikenal masyarakat luas

Karena *Tan Auto's* adalah bisnis mobil yang baru berjalan, tentunya nama *Tan Auto's* belum dikenal di lingkungan masyarakat, tentunya hal ini akan memberikan efek buruk, karena akan

© 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.

mempengaruhi brand awareness dari Tan Auto's, selain itu, jika Tan Auto's belum dikenal, maka akan berpengaruh pada penjualan mobil Tan Auto's. Kelemahan ini didasarkan pada salah satu aspek CPM, yaitu promosi Tan Auto's sendiri, karena Tan Auto's masih sangat baru di industri otomotif, maka pasti belum dikenal oleh masyarakat luas.

3. *Opportunity*

a) Regulasi kenaikan pajak kendaraan baru setiap tahunnya

Pembelian kendaraan baru memiliki kebijakan pajak yang naik setiap tahunnya, hal ini dilakukan untuk menekan populasi pembelian kendaraan baru di Indonesia, berbeda halnya dengan mobil bekas, pajak tahunan kendaraan bekas mengalami depresiasi setiap tahunnya. Berdasarkan analisis PESTEL bagian *economy* hal ini menjadi peluang bagi *Tan Auto's*, karena dengan rendahnya pajak tahunan, maka akan menjadi salah satu opsi masyarakat yang ingin membeli mobil pribadi.

b) Keberlangsungan bisnis yang masih terjamin

Pertumbuhan populasi di Indonesia cukup cepat dan pesat, tentunya dengan berjalannya waktu, kebutuhan masyarakat akan kendaraan bermotor akan meningkat, karena transportasi sudah menjadi hal penting untuk rutinitas masyarakat sehari-hari, yang artinya keberlangsungan bisnis ini sangat baik, berdasarkan analisis PESTEL bagian sosial, hal ini akan menjadi peluang, karena dengan

© 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.

dibutuhkannya transportasi, maka mobil bekas menjadi opsi yang lebih terjangkau dari pada mobil baru.

c) Pemanfaatan Teknologi digital

Teknologi digital sangat berfungsi bagi usaha-usaha, salah satu bentuk teknologi digital adalah aplikasi. Aplikasi telah menjadi bagian dari hidup masyarakat jaman sekarang, berbagai aplikasi dan platform media sosial, sangat bisa dimanfaatkan oleh *Tan Auto's* untuk mempromosikan produk-produk yang dijual. Berdasarkan analisis PESTEL bagian Teknologi, aplikasi merupakan salah satu peluang bagi *Tan Auto's* yang bisa dimanfaatkan untuk mengiklankan dan mempromosikan produk-produk *Tan Auto's*, serta juga bisa digunakan untuk menemukan dan mencari calon pelanggan dari *Tan Auto's*

d) Regulasi pemerintah terkait dengan pemutihan pajak

Pemutihan pajak merupakan regulasi yang dikeluarkan pemerintah setiap tahunnya, dengan tujuan untuk memberikan kesempatan bagi masyarakat yang ingin membayar pajak yang telat tanpa denda. Berdasarkan analisis PESTEL bagian legal, regulasi ini menjadi peluang bagi *Tan Auto's* untuk menekan harga pembelian stock kendaraan *Tan Auto's*

4. *Threats*

a) Banyaknya Kompetitor baru

Bisnis jual beli mobil bekas, merupakan bisnis yang cukup sederhana, oleh karena itu, bisnis ini mudah dilakukan dan bisa ditiru

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



oleh siapa saja, walaupun diperlukan pengalaman dan pengetahuan yang baik, bisnis jual ini banyak diminati oleh para pelaku usaha. Berdasarkan analisis lima kekuatan porter bagian ancaman pendatang baru, hal ini menjadi ancaman bagi *Tan Auto's*, karena ada banyak kompetitor yang bermunculan dari waktu ke waktu.

b) Kekuatan daya tawar pembeli yang tinggi

Daya tawar pembeli pada usaha mobil bekas cukup tinggi, walaupun kualitas mobil di setiap showroom mobil bekas berbeda-beda, tetapi ketersediaan mobil bekas sangat banyak, sehingga pelanggan memiliki banyak pilihan. Berdasarkan analisis lima kekuatan porter bagian daya tawar pembeli, hal ini menjadi ancaman bagi *Tan Auto's*, karena pelanggan memiliki banyak opsi lainnya dalam mencari mobil bekas.

© 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.



Tabel 3.3

Table Matrix SWOT Tan Auto's

	<p>Strength</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk yang sesuai dengan kualitas 2. Kualitas produk dan Garansi yang diberikan 3. Kualitas pelayanan yang baik 4. Promosi iklan yang cukup baik 	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah Layanan yang masih sedikit 2. Masih belum dikenal Masyarakat luas
<p>Opportunity</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Regulasi kenaikan pajak kendaraan baru setiap tahunnya 2. Keberlangsungan bisnis yang masih terjamin 3. Pemanfaatan teknologi digital 4. Regulasi pemerintah terkait dengan pemutihan pajak 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kekuatan untuk melakukan promosi melalui konten sosial media. (S1,S2,S4.O2.O3) 2. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. (S2,S3,O2,O3) 3. Memanfaatkan regulasi pemutihan untuk mencari mobil bekas tidak taat pajak dan menekan harga beli (S1,S2,O3,O4) 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja sama dengan bank-bank penyedia layanan kredit kendaraan bermotor (W1,O2,O3) 2. Melakukan training cara melakukan inspeksi dan mengecek kualitas kendaraan (W2, O2, O3) 3. Membuat konten edukasi cara mengecek kendaraan di sosial media (W2,O3)
<p>Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya kompetitor baru 2. Kekuatan daya tawar pembeli yang tinggi 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga dan mempertahankan kualitas mobil yang dijual (S1,S2,T1,T2) 2. Mempertahankan kualitas pelayanan dan memperbanyak variasi jenis kendaraan (S1,S3,T1,T2) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbanyak fasilitas layanan purna jual (W1,T1,T2) 2. Meningkatkan kualitas produk yang dijual. (W2,T1,T2)

Sumber : *Tan Auto's*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengidentifikasi 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.



Berdasarkan Analisis SWOT Matriks yang sudah dibuat oleh *Tan Auto's*,

② menghasilkan strategi-strategi yang dapat membantu perusahaan dalam menghadapi masalah yang akan di hadapi dan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang dimiliki. Berikut ini adalah strategi yang akan dijalankan *Tan Auto's* menurut analisis SWOT :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

- a) Memanfaatkan kekuatan untuk melakukan promosi melalui konten sosial media. (S1,S2,S4.O2.O3)

Kekuatan yang dimiliki *Tan Auto's* dan peluang bisnis yang ada saat ini, harus dimanfaatkan untuk dapat memberikan dampak yang baik kepada perusahaan, salah satunya adalah melakukan promosi melalui konten di sosial media. Dengan melakukan promosi ini, akan memanfaatkan perkembangan minat masyarakat terhadap mobil, dan memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai keunggulan apa saja yang bisa didapatkan jika membeli mobil di *Tan Auto's*

Hal yang akan dilakukan adalah memaksimalkan penggunaan konten di media sosial melalui fitur ads yang disediakan dimasing masing aplikasi media sosial yang dilakukan, dengan melakukan ini, sosial media *Tan Auto's* dapat mendapatkan jumlah pengunjung yang lebih banyak, dan juga bisa meningkatkan brand awareness.

- b) Menjaga dan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. (S2,S3,O2,O3)

Salah satu hal yang paling penting dalam usaha adalah kualitas produk dan pelayanan yang diberikan, dengan menjaga kualitas produk dan layanan, tentunya akan membuat masyarakat semakin percaya dengan

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.



kualitas dari *Tan Auto's*, serta dengan menjaga kualitas pelayanan dan produk, maka pelanggan akan senang mereferensikan *Tan Auto's* kepada orang-orang terdekatnya

Untuk melakukan point ini, *Tan Auto's* akan mengadakan Training kepada setiap karyawannya terkait bagaimana cara *Tan Auto's* harus menjamu tamunya dengan baik, bertata krama, serta SOP Perusahaan dan bagaimana cara *Tan Auto's* bisa menutup transaksi dengan baik dan aman.

- c) Memanfaatkan regulasi pemutihan untuk mencari mobil bekas tidak taat pajak dan menekan harga beli (S1,S2,O3,O4)

Dengan adanya kebijakan pemutihan, maka akan mempermudah *Tan Auto's* untuk menekan modal dalam membeli stok mobil dengan pajak mati, karena dengan pemutihan ini, denda untuk pajak mati di hilangkan dan biaya balik nama tidak dikenakan biaya tambahan, tentunya hal ini akan membantu pada saat mengambil mobil, dan menjual mobil langsung ke atas nama pelanggan.

2. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

- a) Bekerja sama dengan bank-bank penyedia layanan kredit kendaraan bermotor (W1,O2,O3)

Salah satu kelemahan *Tan Auto's* adalah jumlah layanan yang masih belum cukup tersedia, dengan bekerja sama dengan bank yang menyediakan fasilitas kredit kendaraan bermotor, tentunya akan memperlengkap jumlah layanan yang diberikan oleh *Tan Auto's*.

- b) Melakukan *training* cara melakukan inspeksi dan mengecek kualitas kendaraan (W2,O2,O3)

© 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.



Dengan melakukan *training* cara inspeksi dan pengecekan kualitas, tentunya akan mempermudah berjalannya bisnis *Tan Auto's*. dengan melakukan training ini, akan menurunkan resiko kerugian secara signifikan, dan tentunya akan membantu *Tan Auto's* memanfaatkan peluang bisnis yang ada

- c) Membuat konten edukasi cara mengecek kendaraan di sosial media (W2,O3)

Dengan membuat konten edukasi ini, tentunya akan meningkatkan penggunaan sosial media pribadi *Tan Auto's*, dan juga akan berfungsi sebagai sarana promosi *brand awareness Tan Auto's*, tentunya hal ini akan memaksimalkan manfaat peluang yang ada, dan membantu mengatasi salah satu *weakness Tan Auto's*

3. Strategi ST (*Strength - Threats*)
a) Menjaga dan mempertahankan kualitas mobil yang dijual (S1,S2,T1,T2)

Kualitas mobil menjadi aspek yang sangat penting bagi para calon pembeli mobil bekas, dengan menjaga dan mempertahankan kualitas mobil yang dijual, maka akan membantu *Tan Auto's* untuk menjaga pelanggannya dari pada kompetitor lainnya, serta menekan kekuatan daya tawar pembeli.

- b) Mempertahankan kualitas pelayanan dan memperbanyak variasi jenis kendaraan (S1,S3,T1,T2)

Dengan mempertahankan kualitas pelayanan dan memperbanyak variasi kendaraan, akan menciptakan pilihan yang lengkap bagi para pelanggan untuk memilih jenis mobil yang akan dibeli, dengan begini,

© 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.

pastinya akan membantu *Tan Auto's* bertahan dan melawan banyaknya kompetitor baru dan kekuatan daya tawar pembeli yang tinggi.

4. Strategi WT (Weakness-Threats)

a) Memperbanyak fasilitas layanan purna jual (W1,T1,T2)

Memperbanyak fasilitas layanan purna jual bisa memberikan dampak positif yang sangat baik bagi *Tan Auto's*, seperti misalnya memberikan gratis member derek mobil darurat, yang akan memberikan pelanggan rasa aman dan nyaman pada saat berkendara, hal ini akan memberikan keunikan dibandingkan dengan kompetitor, serta menekan daya tawar pembeli.

b) Meningkatkan kualitas produk yang dijual. (W2,T1,T2)

Kualitas produk selalu menjadi hal paling penting bagi para pembeli mobil bekas, jika *Tan Auto's* mampu meningkatkan dan memberikan kualitas terbaik, maka akan menjadi kunci diferensiasi yang hanya dimiliki oleh *Tan Auto's* saja, dan tentunya akan membantu menekan kekuatan daya tawar pembeli.

© 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.