

BAB III

ANALISA INDUSTRI

3.1 Harapan dan Potensi Pertumbuhan Industri

Dewasa ini keinginan orang untuk memelihara hewan peliharaan dan eksotik makin berkembang pesat, meskipun minat tersebut hanya tertuju pada beberapa jenis hewan saja, antara lain: anjing, kucing, dan burung. Hal tersebut terdiri dari, antara lain meningkatnya jumlah kelahiran anjing ras di Surabaya yaitu 2375 anak anjing ras (1 Januari -1 Desember 2001), 2740 anak anjing ras (1 Januari-1 Desember 2002) dan 2787 anak anjing ras (1 Januari-13 Mei 2003). (Perkumpulan Kinologi Indonesia, Jatim) Hal ini berhubungan dengan kebutuhan pemberian perawatan dan pengobatan pada hewan tersebut, yang pada kenyataannya sarana yang tersedia sangat minimalis yang pada umumnya pengobatan hanya berupa obat dan suntikan. Tetapi kini tuntutan akan kebutuhan tersebut semakin bertambah. Bagi pecinta hewan, hobi memelihara hewan menjadi bagian dari kehidupannya sehingga perawatan dan pengobatan yang lebih intensif sangat dibutuhkan, seperti perlunya hewan tersebut dioperasi dan masuk ruang inap sebagai proses kesembuhan hewan tersebut.

Masalah yang dihadapi oleh masyarakat pecinta hewan adalah sedikitnya Rumah Sakit Hewan yang menyediakan peralatan yang lengkap yang akan digunakan untuk mengobati penyakit berat pada hewan, misalnya kanker, tumor, patah tulang, dan lain-lain. Sehingga untuk pengobatannya konsumen hanya melakukan pengobatan yang sangat terbatas peralatan dan penanganannya.

Dengan adanya kondisi yang seperti ini, hewan sangat membutuhkan perhatian dan perlakuan yang khusus. Hal ini menyebabkan timbulnya suatu keinginan untuk mendirikan *Animal World Hospital* yang menyediakan berbagai fasilitas dan pelayanan yang mendukung perlengkapan kebutuhan hewan. Hal ini dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan hewan yang selama ini belum dapat terpenuhi karena fasilitas dan peralatan yang ada sangat terbatas. Dengan adanya beberapa peralatan yang tidak dimiliki oleh Rumah Sakit lain di Surabaya, sehingga dapat memberikan perasaan lega pada pecinta hewan untuk kebutuhan hewannya yang selama ini belum terpenuhi. Dan didukung pelayanan 24 jam

dengan harapan agar konsumen tidak merasa khawatir lagi apabila hewan peliharaannya sakit mendadak serta adanya fasilitas pemanggilan *ambulance* yang dapat dimanfaatkan konsumen. *Animal World Hospital* memiliki prospek yang cukup baik, dilihat dari semakin meningkatnya perhatian konsumen terhadap pengobatan hewan peliharaan dan selama ini sedikit Rumah Sakit hewan yang memiliki kelengkapan peralatan yang didukung oleh tenaga medis yang profesional.

3.2 Analisa Pertumbuhan Industri

3.2.1 Tingkat Rivalitas (Persaingan Industri)

Persaingan industri yang terjadi di kalangan pesaing biasanya terjadi karena satu atau beberapa pesaing merasakan adanya peluang untuk memperbaiki posisinya. Dalam hal ini, *Animal World Hospital* memiliki keunggulan kompetitif yaitu menyediakan tenaga medis yang profesional, peralatan yang lengkap dan menjual makanan, obat-obatan hewan, aksesoris serta tempat penitipan hewan untuk hewan yang sakit atau hewan yang sedang ditinggal pergi pemiliknya. *Animal World Hospital* memiliki perbedaan dengan Rumah Sakit Hewan atau klinik lainnya, karena di Rumah Sakit Hewan ini pelanggan akan mendapatkan *membercard*. Jadi kemungkinan pelanggan untuk pindah ke rumah sakit yang lain sangat kecil. Sedangkan di tempat lain hanya berapa fonn dan itu pun hanya dimiliki oleh pihak rumah sakit atau khnik saja. Jumlah kompetitor yang ada sekarang ini adalah Rumah Sakit Hewan Pendidikan Universitas Airlangga, Dinas Peternakan dan klinik-klinik yang ada. Kelebihan yang digunakan oleh kompetitor adalah mengadakan kunjungan-kunjungan ke rumah, sehingga para pelanggan tidak perlu repot-repot membawa hewannya ke sana dan hewannya tetap bersili dan tidak mungkin tertular oleh penyakit lain. Sedangkan kekurangannya adalah jika hewan itu menderita sakit yang berat maka alat yang digunakan sangat terbatas.

Animal World Hospital berada pada tahap pertumbuhan yaitu tahap daur hidup yang ditandai dengan cepat meningkatnya penjualan (Kotler, 1996 : 328). Dimana tingkat persaingan yang dihadapi *Animal World Hospital* dapat dikatakan cukup ketat. Tetapi fasilitas-fasilitas yang digunakan oleh *Animal World Hospital*/

yang tidak dimiliki oleh pesaing lain yaitu seperti adanya mesin *endoscopy*, Ruang Gawat Darurat, dan lain-lain. Juga pangsa pasar dan penjualan *Animal World Hospital* adalah untuk kalangan menengah atas sedangkan pangsa pasar untuk Rumah Sakit Hewan Pendidikan Universitas Airlangga adaiah untuk kalangan luas yaitu mulai dari masyarakat kalangan menengah bawah sampai kalangan atas, dengan kata lain untuk semua kalangan.

3.2.2 Ancaman untuk pendatang baru

Peraturan pemerintah yang mengatur tentang Rumah Sakit Hewan tercantum dalam Surat Keputusan Kepala Dinas Peternakan Propinsi Jawa Timur Nomor : 188.4/1046/117.03/2002 tentang standarisasi pelayanan kesehatan hewan atau praktek dokter hewan, yang menyatakan bahwa:

"Rumah Sakit Hewan adalah tempat praktek Dokter Hewan atau pelayanan kesehatan hewan yang dilengkapi dengan fasilitas (sarana dan prasarana) dan dijalankan oleh suatu manajemen di bawah pimpinan Dokter Hewan penanggungjawab dan oleh suatu Form Kode Etik Rumah Sakit Hewan yang akan dijelaskan tersendiri."

Tugas dan Fungsi Rumah Sakit Hewan :

- a. Melakukan pemeriksaan (meliputi sistem digesti, sirkulasi, reproduksi, respirasi, kulit, perkemihan) dan laboratorium untuk meneguhkan diagnosa.
- b. Pencegahan dan pengobatan penyakit hewan menular dan tidak menular serta perawatan hewan sakit.
- c. Melakukan bedah untuk tujuan kosmetik atau terapi.
- d. Menyediakan fasilitas rawat inap.
- e. Konsultasi masalah kesehatan hewan, gizi hewan, dan makanan temak.
- f. Penanganan kesehatan hasil produksi temak dan penanganan yang berkaitan dengan kegiatan masyarakat *veteriner* lainnya.
- g. Penyuluhan kesehatan hewan.

Persyaratan Rumah Sakit Hewan yaitu mang prakteknya terdiri dari:

- a. Ruang Periksa
- b. Ruang Tunggu

- c. Ruang Preparasi
- d. Ruang Operasi
- e. Ruang Penampungan minimum 20 hewan sakit
- f. Ruang Isolasi

Yang dilengkapi dengan alat penunjang praktek, alat medis, penyediaan almari atau obat-obatan, dan laboratorium. (keterangan dapat dilihat pada lampiran). Ancamannya adalah para investor yang memiliki modal yang besar dengan mudah dapat mendirikan Rumah Sakit Hewan menurut persyaratan tersebut beserta fasilitas yang lengkap.

3.2.3 Kekuatan tawar-menawar pemasok

Barang yang dipasok mudah diperoleh dari pemasok, dalam hal ini berkaitan dengan obat-obatan dan peralatan yang digunakan. Pemasok dapat memberikan harga yang lebih murah jika dibandingkan dengan harga yang ada di pasaran, karena biasanya rumah sakit mengambil suatu produk dengan jumlah yang besar sehingga meskipun harganya sudah murah tapi masih dapat ditawarkan lagi.

3.2.4 Kekuatan tawar-menawar pembeli

Berdasarkan Data Pelanggan Rumah Sakit Hewan Pendidikan Universitas Airlangga periode 2000-2002:

- Tahun 2000 jumlah pelanggan minimum sebanyak 138 dan jumlah pelanggan maksimum sebanyak 293
- Tahun 2001 jumlah pelanggan minimum sebanyak 184 dan jumlah pelanggan maksimum sebanyak 258
- Tahun 2002 jumlah pelanggan minimum sebanyak 138 dan jumlah pelanggan maksimum sebanyak 225.

Bargaining power dari pembeli sangat besar, karena jumlah produk substitusi yang tersedia relatif banyak sedangkan jumlah pembelinya sedikit. Maka keunggulan kompetitif dengan penetapan harga yang sesuai dari Rumah Sakit Hewan sangat dibutuhkan, sehingga dapat memberikan kepuasan bagi konsumen.

Pergeseran populasi yang terjadi yaitu dulu Rumah Sakit Hewan yang ada difokuskan untuk masyarakat menengah bawah, sekarang pangsa pasarnya diperluas yaitu untuk kalangan menengah bawah sampai kalangan atas.

3.2.5 Tekanan dari produk substitusi

Produk substitusi yang dimaksud di sini yaitu adanya klinik hewan dan dokter hewan yang ada. Jumlah klinik yang ada di Surabaya adalah sembilan sedangkan jumlah dokter hewan yang ada di Surabaya adalah empat puluh (data dapat dilihat pada lampiran). *Animai World Hospital* memiliki kelebihan jika dibandingkan dengan klinik yaitu memiliki peralatan dan fasilitas yang lengkap, sedangkan di klinik peralatan yang ada sangat terbatas.

Kepuasan pelanggan terhadap kualitas dan kinerja dari produk substitusi dapat dikatakan kurang karena pelayanan yang ada di klinik terbatas sehingga kualitasnya juga kurang. Dalam hal ini jarak juga menjadi masalah, jika klinik yang ada tempatnya sangat jauh maka pelanggan malas untuk kesana. Pelanggan tidak bisa dengan mudah pindah ke produk substitusi karena tergantung dari masalah kepercayaan dan masalah kepuasan pelayanan dari *Animal World Hospital*.

3.3 Analisa Pasar dan Pelanggan

Pasar sasaran utama yang akan dituju adalah konsumen kalangan menengah ke atas, khususnya yang berdomisili di Surabaya bagian timur, yang berminat untuk memberikan perawatan dan pengobatan yang intensif bagi hewan peliharaan dan eksotik. Konsumen kalangan menengah ke atas yang dimaksud adalah konsumen yang memiliki pendapatan lebih dari Rp. 1.250.000,00 perbulan dengan jumlah rumah tangga 5216 pada tahun 2002 dan dilihat dari data tahun 2002, persentase rumah tangga di bagian timur adalah 23.29% dari jumlah penduduk Surabaya.

Trend pasar yang terjadi adalah semakin dirasakannya fungsi dari hewan peliharaan dan eksotik sebagai obat stres dan obat rindu bagi pemiliknya (Trubus, Mei 2003, hal : 28), semakin meluasnya segmen konsumen yang menyukai hewan dengan tidak adanya batasan usia [Ortpp:www.cybertokoh.com/2002/1/199/news/hoby-aimahsakit.htm](http://www.cybertokoh.com/2002/1/199/news/hoby-aimahsakit.htm)

3.4 Pesaing dan Persaingan

Di Surabaya, pesaing utama dari *Animal World Hospital* adalah Rumah Sakit Hewan Pendidikan Universitas Airlangga dan pesaing lainnya adalah Dinas Peternakan dan klinik-klinik.

Tingkat persaingan dapat dikatakan cukup ketat, meskipun hanya ada satu Rumah Sakit Hewan di Surabaya, dengan beberapa peralatan yang jarang dimiliki oleh para pesaing seperti *X-ray*, *Endo.scopy*, dan **lain-lain**. *Animal World Hospital* menggunakan sistem *membercard* untuk para konsumen yang datang, sehingga menyebabkan konsumen akan berpikir lagi untuk berpindah ke tempat pengobatan lain.

Tabel3.1

Analisa SWOT Rumah Sakit Hewan Pendidikan Universitas Airlangga

Kekuatan
- Karena digunakan sebagai sarana pendidikan, maka tenaganya terpusat dan Sumber Daya Manusia kuat. - Fasilitas ditunjang sepenuhnya oleh pemerintah. - Lokasi ideal, strategis dan mudah dijangkau.
Kelemahan
- Menggunakan pasien yang ada sebagai sarana pendidikan. - Jam kerja terbatas, sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan pelayanan yang mendadak karena dokter tidak selalu ada. - Fasilitasnya kurang lengkap.
Kesempatan
- Mengarah ke pendidikan - Subsidi dari pemerintah - Satu-satunya Rumah Sakit Hewan terbesar sehingga dapat memonopoli dan merupakan rujukan dokter-dokter hewan di Surabaya
Ancaman
- Tidak dapat berkembang dengan cepat - Kemungkinan ada pembangunan Rumah Sakit Hewan lain dengan kemampuan peralatan yang lebih baik

Tabel 3.2
Analisa SWOT *Animal World Hospital*

Kekuatan
- Menciptakan dokter spesialis yang handal dengan adanya program pelatihan secara berkala. - Fasilitas peralatan yang disediakan lebih lengkap. - Setiap ruangan bersih, nyaman dan <i>full AC</i>. - Ruang tunggu yang nyaman dengan fasilitas televisi yang menayangkan acara yang berhubungan dengan hewan. - Pelayanan yang ramah
Kelemahan
- Harga yang ditetapkan relatif tinggi. - Hanya untuk kalangan menengah ke atas. - Hanya untuk konsumen pecinta hewan
Kesempatan
- Dapat berkembang seperti Rumah Sakit Hewan di Luar Negeri dengan pembagian dokter-dokter yang lebih dispesialisasikan lagi.
Ancaman
- Kemungkinan adanya Rumah Sakit Hewan dengan fasilitas sama, tetapi harganya lebih murah

3.5 Trend Nasional dan Ekonomi

Trend nasional untuk memelihara hewan peliharaan dan eksotik sedang berkembang pesat. Hal ini dapat dilihat dengan semakin meningkatnya jumlah anggota dari Perkumpulan Kinologi Indonesia wilayah Jawa Timur yaitu 390 orang (Tahun 2001) dan 467 orang (Tahun 2002). Menunjukkan bahwa trend nasional yang sekarang terjadi di Surabaya adalah memelihara anjing ras, yang semakin hari semakin meningkat. Ditambah dengan meningkatnya jumlah peserta Pameran *National All Breed*, yaitu 400 peserta pada tahun 2001 menjadi 415 peserta pada tahun 2002 (Perkumpulan Kinologi Indonesia, Jatim). Selain itu, trend nasional lain yang terjadi adalah terdapat data jumlah anggota ICA Wilayah Surabaya, untuk

kucing Persia yaitu 110 orang. Dan menurut hasil *interview* dengan bagian sekretariat Club Delta Sari, data jumlah anggota Club burung berkicau terdapat kurang lebih 20 Club di Surabaya bagian timur, dengan rata-rata 15-150 orang untuk satu Club, diantaranya adalah Club Batara BC 15 orang, Club Totok Hari BC 15 Oorang, Club Galaxy BC 60 orang, Club Jendral BC 25 orang, Club Laguna BC 90 orang. Pengeluaran konsumen untuk pemeliharaan hewan dikatakan cukup besar, untuk keperluan makanan membutuhkan dana rata-rata Rp. 500.000,00 per bulan ([http: www.cybertokoh.com/news/vasm-titpanjing.htm](http://www.cybertokoh.com/news/vasm-titpanjing.htm)), sedangkan untuk keperluan pengobatan, contohnya untuk operasi bedah *caesar*, konsumen harus menyediakan dana khusus karena tidak semua pemilik hewan mampu membayarnya (Trubus, Februari 2001, hal : 27). Berdasarkan data pengeluaran Badan Pusat Statistik, untuk bidang kesehatan di wilayah Surabaya Timur sebesar 5.44% dari seluruh pengeluaran non makanan. Tingkat pertumbuhan untuk sektor ini semakin berkembang, khususnya untuk masyarakat kalangan menengah ke atas yang memperhatikan keadaan hewannya, dapat dilihat dari hasil kuesioner yang menunjukkan bahwa dalam setiap perawatan dan pengobatan, konsumen mengeluarkan biaya rata-rata Rp. 100.000,00-Rp. 149.000,00.