

3. ANALISA INDUSTRI

3.1. Harapan dan Potensi Pertumbuhan Industri

Dewasa ini minat orang untuk memodifikasi mobil standar berkembang pesat, baik itu modifikasi interior, eksterior ataupun mesin mobil. Hal ini disebabkan untuk meningkatkan kenyamanan hidup, aktualisasi hobi, dan menunjukkan gaya hidup. (www.kompas.com). Sehingga perlu adanya modifikasi agar penampilan mobil dan kinerja mesin menjadi lebih baik daripada mobil standar.

Untuk itu muncullah suatu usaha modifikasi mobil atau variasi mobil. Toko-toko variasi dan aksesoris mobil di kota Surabaya saat ini sangat banyak, bahkan tidak jarang terlihat dua atau lebih toko berdiri berdampingan.

Toko variasi dan aksesoris mobil dapat dibedakan menjadi 3 bidang usaha, yaitu :

1. Bidang interior; yaitu bidang di dalam mobil dimana modifikasi dilakukan pada bagian-bagian di dalam mobil, antara lain : setir, audio (tape, speaker, kabel), *speedometer*, *hand brake*, *foot resl*, tombol starter, dan lain-lain
2. Bidang eksterior, yaitu bidang luar mobil atau yang tampak dari luar dari suatu mobil, antara lain : *body kit* (bemper, *side skirt*, bemper belakang, wing), lampu, *head lamp*, *foot step*, grill depan, kap mesin, spion, *velg*, ban, dan lain-lain.
3. Bidang mesin, yaitu modifikasi mobil yang berhubungan dengan kinerja mesin mobil, antara lain : kabel busi, *turbo charges*, *super charges*, *NOS*, *header*, rem, *muffler*, *resonator*, *fuel pressure regulator*, *fuel pump*, dan lain-lain

Pada saat ini toko variasi dan aksesoris mobil yang ada berfokus pada bidang interior dan eksterior. Sedangkan untuk toko variasi khusus mesin atau mobil ala racing masih belum ada. Selama ini jika konsumen ingin melakukan kegiatan modifikasi mesin, maka yang dapat mereka lakukan adalah hanya melihat brosur dan kemudian menentukan pilihannya. Setelah itu barulah bengkel-

bengkel racing atau toko-toko variasi bersedia memesankan dan biasanya membutuhkan waktu yang cukup lama.

Potensi pendukung usaha modifikasi mobil ala racing dapat dilihat dari kenaikan penjualan mobil (selain pick-up dan truk) di Surabaya pada triwulan I tahun 2003 meningkat 14% yaitu sebesar 8.840 unit dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu yaitu sebesar 7.699 unit (www.jawapos.co.id). Juga didukung dengan lomba yang diadakan oleh Cody Enterprise yaitu Surabaya Auto Xtreme Car yang tiap tahunnya diadakan 2 kali, dimana jumlah peserta pada tiap lomba sebanyak 111 mobil. Jumlah peserta lomba selalu dalam jumlah yang sama karena keterbatasan tempat, namun setiap peserta yang pernah ikut kontes dan jika ingin mengikuti kontes berikutnya harus membawa mobil dengan modifikasi yang berbeda ("Indonesia Auto Contest Car Win Win Solution, Majalah Contest Car Maret 2003).

Maka dengan melihat potensi tersebut, terdapat peluang atau harapan yang positif bagi *Racing Parts* untuk menjalankan usahanya.

3.2. Pasar dan Pelanggan

Karena *Racing Parts* didirikan di kota Surabaya maka yang menjadi pasar *Racing Parts* yang terutama adalah penduduk kota Surabaya. Tetapi tidak menutup kemungkinan pelanggan *Racing Parts* juga berasal dari luar kota Surabaya.

Pelanggan dari *Racing Parts* adalah orang-orang yang memiliki mobil dan ingin meningkatkan performa mesin mobilnya atau orang yang mempunyai hobi melakukan modifikasi mobil ala racing. Selain itu, tidak tertutup kemungkinan bagi bengkel-bengkel racing untuk membeli *spare part* dan aksesoris mobil ala racing di tempat kami.

3.3. Pesaing dan Persaingan

Keunggulan yang dimiliki *Racing Parts* adalah khusus menjual *spare part* dan aksesoris mobil ala racing (*ready stock*), sedangkan perusahaan lain hanyalah toko variasi mobil seperti kaca film, lampu mobil, *velg* dan tidak menjual *spare part* I suku cadang mobil ala racing. Dengan demikian *Racing Parts* tidak memiliki pesaing secara langsung karena tidak ada perusahaan lain yang memberikan pelayanan serupa.

Sedangkan untuk usaha lain yang ditawarkan adalah jasa pemasangan *spare part* dan aksesoris mobil ala racing. Dalam hal ini *Racing Parts* memiliki beberapa pesaing, berikut ini adalah nama-nama pesaing di Surabaya :

1. GUT

- Berdiri pada tahun 1995.
- Berada di daerah Klampis Semolo Timur no. 5
- Pelayanan : berupa jasa pemasangan *spare part* saja, sedangkan untuk pemasangan aksesoris tidak melayani.

2. Zero Yon Racing

- Berdiri pada tahun 2001
- Berada di daerah Margomulyo
- Pelayanan : berupa jasa pemasangan dan penjualan aksesoris mobil (interior dan eksterior) saja, sedangkan untuk *spare part* tidak melayani.

Untuk mengetahui kondisi pesaing dan persaingan maka dilakukan analisa SWOT. Adapun analisa SWOT adalah sebagai berikut:

1. Analisa SWOT untuk GUT :

Kekuatan (*Strength*):

- Memiliki pengalaman yang cukup lama sebagai bengkel modifikasi mobil ala racing
- Mampu melayani mobil dalam jumlah banyak (\pm 10 mobil) secara langsung dalam satu hari

Kelemahan (*Weakness*):

- Lokasi tidak strategis karena jauh dari daerah pusat modifikasi mobil
Tidak ada persediaan *spare part* dan aksesoris mobil ala racing dan harus melakukan pemesanan terlebih dahulu

Peluang (*Opportunities*):

- Dengan brand image yang dimiliki, memungkinkan GUT untuk dapat memperluas usahanya dengan membuka cabang baru
- Dengan adanya AFTA, memungkinkan GUT untuk dapat memperluas usahanya dengan melakukan penjualan *spare part* dan aksesoris mobil ala racing
- Trend, gaya hidup, dan hobi masyarakat terhadap modifikasi mobil ala racing yang semakin meningkat
- Adanya kontes Auto Extreme Modification Car yang diadakan secara rutin setiap tahunnya

Ancaman (*Threat*):

- Adanya kemungkinan di tahun-tahun mendatang akan timbul banyak pesaing yang sejenis.
- Perubahan tren masyarakat di masa mendatang, yang lebih memilih mobil yang berbahan bakar ramah lingkungan.

2. Analisa SWOT untuk Zero Yon :

Kekuatan (*Strength*):

- Menjual *spare part* dan aksesoris mobil ala racing, dilakukan secara pemesanan terlebih dahulu
- Mempunyai pengalaman dalam memberikan pelayanan pemasangan aksesoris mobil ala racing

Kelemahan (*Weakness*):

- Tidak mempunyai pengalaman dalam memberikan pelayanan pemasangan *sparepart* mobil ala racing
- Lokasi tidak strategis karena jauh dari pusat kota
Tidak ada persediaan *spare part* ataupun aksesoris mobil ala racing

Peluang (Opportunities):

Di masa mendatang, Zero Yon dapat memperluas pelayanannya dengan menyediakan *spare part* mobil ala racing dan sekaligus memberikan pelayanan pemasangan *spare part* tersebut

- Trend, gaya hidup, dan hobi masyarakat terhadap modifikasi mobil ala racing yang semakin meningkat
- Adanya kontes Auto Extreme Modification Car yang diadakan secara rutin setiap tahunnya

Ancaman (Threat):

- Adanya kemungkinan di tahun-tahun mendatang akan timbul banyak pesaing yang sejenis.
- Perubahan tren masyarakat di masa mendatang, yang lebih memilih mobil yang berbahan bakar ramah lingkungan.

Analisa SWOT untuk Racing Parts :Kekuatan (Strength):

Menyediakan *spare part* dan aksesoris mobil ala racing secara *ready stock* Toko *Racing Parts* mempunyai visi dengan konsep " *one stop shopping*", yaitu konsumen dapat memperoleh *spare part* dan aksesoris mobil ala racing yang mereka inginkan dan terpasang pada mobilnya pada satu kali kunjungan

- *Spare part* dan aksesoris mobil ala racing yang didapat lebih murah karena membeli dari importir dalam jumlah banyak
- Lokasi usaha yang strategis karena berada di daerah pusat modifikasi mobil

Kelemahan (Weakness):

- Merupakan pendatang baru (*new comer*), yaitu belum memiliki pelanggan
Belum memiliki pengalaman dalam usaha sejenis

Peluang (Opportunities):

- Beberapa bengkel racing dan aksesoris mobil yang ada di Surabaya hanya menyediakan jasa pemasangan *sparepart* dan aksesoris mobil ala racing

- Trend, gaya hidup, dan hobi masyarakat terhadap modifikasi mobil ala racing yang semakin meningkat
- Adanya kontes Auto Extreme Modification Car yang diadakan secara rutin setiap tahunnya

Ancaman (Threat) :

- Adanya kemungkinan di tahun-tahun mendatang akan timbul banyak pesaing yang sejenis.
- Perubahan tren masyarakat di masa mendatang, yang lebih memilih mobil yang berbahan bakar ramah lingkungan.

3.4. Trend Nasional dan Ekonomi

Trend nasional untuk memodifikasi mobil ala racing sedang mengalami perkembangan pesat. Hal ini dapat dilihat dengan adanya lomba modifikasi mobil skala lokal yaitu Surabaya Auto Xtreme yang diadakan 2 kali setahun oleh Cody Enterprise. Pada Surabaya Auto Xtreme yang diselenggarakan di Tunjungan Plaza pada bulan Juni 2002 mampu menjaring 14.000 pengunjung selama 10 hari, dengan nilai transaksi mencapai 5 milyar rupiah (www.cody-autoshow.com).

Juga adanya lomba setingkat nasional yaitu Indonesia Auto Contest yang diadakan 4 kali setahun yang diselenggarakan di 4 kota besar yaitu Surabaya, Semarang, Jakarta, dan Medan.

Selain itu didukung dengan banyaknya majalah yang mengulas tentang modifikasi mobil antara lain : Mobil Motor, Top Gear, Majalah Motor, Mobil, Otomotif yang terbit bulanan. Selain itu stasiun JTV dengan acara Auto-J dengan jam tayang setiap hari Kamis jam 21.30-22.30, yang mengulas tentang klub-klub racing, cara modifikasi mobil ala racing, dan juga even-even yang diselenggarakan oleh klub-klub tersebut.

Dengan melihat trend nasional diatas, dan didukung oleh pulihnya kondisi perekonomian Indonesia yang dapat dilihat dengan beberapa indikator ekonomi sebagai berikut:

1. Jumlah uang yang beredar pada bulan Desember 2002 adalah sebesar 883.908 Miliar rupiah meningkat sebesar 4,72% dari tahun 2001 yaitu sebesar 844.503 Miliar rupiah

3. Inflasi bulanan pada bulan Maret dan April 2002 menunjukkan angka minus sebesar 0,02 dan 0,24 (sumber: www.bi.go.id)

Indikator-indikator diatas menunjukkan adanya pemulihan ekonomi pasca krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1998. Pemulihan ekonomi ini secara langsung diikuti oleh turunnya inflasi bulanan yang menunjukkan angka minus, dimana akan membawa dampak turunnya harga barang-barang dalam negeri. Turunnya harga barang-barang menyebabkan meningkatnya daya beli konsumen yang dilihat dari jumlah uang yang beredar. Kurs rupiah terhadap Dolar yang stabil akan memudahkan para pelaku usaha untuk berinvestasi. Dengan fluktuasi Dolar yang kecil akan mengurangi resiko kerugian bagi industri-industri yang disebabkan oleh selisih kurs.