

### BAB III ANALISA INDUSTRI

Sebelum mendirikan suatu usaha, diperlukan adanya pemahaman baik mengenai kondisi industri di mana usaha tersebut akan berdiri, juga situasi dari negara tersebut. Kedua analisa ini sangat penting sebelum mendirikan suatu usaha.

#### 1. Harapan dan Potensi Pertumbuhan Industri

Blitar adalah salah satu kota kecil yang terletak di wilayah Jawa Timur. Bila melihat dari sisi pendapatan, masyarakat Blitar memiliki golongan pendapatan yang tidak terpaut jauh antara satu golongan dengan golongan yang lain. Hal ini dapat diketahui dari tabel berikut ini.

Tabel 3.1  
Rata-rata Pendapatan Masyarakat Blitar  
Tahun 2000

Rata-rata pendapatan	Jumlah (orang)	Jumlah (%)
Kurang dari Rp 500.000	25.146	40,54
Rp 500.000 – 750.000	16.287	26,26
Rp 750.000 – 1.000.000	11.967	19,29
Lebih dari Rp 1.000.000	8.629	13,91
Total	62.029	100,00

Sumber : BPS Blitar, 2000:23

Dari data di atas dapat diketahui bahwa rata-rata pendapatan masyarakat cukup tinggi. Dapat dikatakan demikian karena Blitar termasuk daerah kabupaten dengan tingkat kebutuhan hidup minimum yang relatif lebih kecil dibanding kotamadya.

Di samping itu, maraknya usaha perdagangan yang ada di Blitar, baik perdagangan besar, menengah, dan kecil. Banyaknya usaha perdagangan yang memiliki ijin usaha perdagangan sampai tahun 2000 mencapai 2.041 usaha dengan tenaga kerja sebanyak 4.989 orang. Dari total usaha perdagangan tersebut, jenis usaha yang terbanyak adalah jenis usaha perdagangan kecil yaitu sebanyak 1.833 usaha, disusul usaha perdagangan menengah sebanyak 195 usaha, dan usaha perdagangan besar sebanyak 13 usaha.

Tabel 3.2  
Jumlah Pedagang di Blitar Berdasarkan Ukurannya  
Yang Terdaftar di BPS Blitar  
Tahun 2000

Ukuran Usaha Perdagangan	Jumlah	Persentase (%)
Usaha perdagangan kecil	1.833	89,81
Usaha perdagangan menengah	195	9,55
Usaha perdagangan besar	13	0,64
Jumlah	2.041	100,0

Sumber : BPS Blitar, 2000:312

Lokasi usaha baik perdagangan besar, menengah, dan kecil yang terbanyak ada di kecamatan Kepanjen Kidul yaitu sebanyak 886 usaha, kemudian kecamatan Sukorejo sebanyak 677 usaha, dan kecamatan Sananwetan sebanyak 478 usaha.

Tabel 3.3  
Jumlah Pedagang di Blitar Berdasarkan Lokasi  
Yang Terdaftar di BPS Blitar  
Tahun 2000

Lokasi	Jumlah	Persentase (%)
Kepanjen Kidul	886	43,41
Sukorejo	677	33,17
Sananwetan	478	23,42
Jumlah	2.041	100,00

Sumber : BPS Blitar, 2000:316

Ditinjau dari bentuk badan usaha, maka usaha perorangan masih mendominasi yaitu sebesar 89,17 persen dari seluruh bentuk badan usaha yang ada, kemudian badan usaha berbentuk CV sebesar 2,99 persen dan PT sebesar 1,57 persen (BPS Blitar, 2000:128). Dari data-data Biro Pusat Statistik tahun 2000 di atas, jelas bagi Fa "TIMUR MEGAH" yang bergerak dalam bisnis eceran, akan bersaing ketat dengan pengusaha pengusaha lokal dan swasta lainnya, baik dari segi harga barang dan penawaran barang kepada masyarakat Blitar.

Berangkat dari hal tersebut di atas, diperlukan adanya suatu alternatif untuk memfasilitasi kebutuhan bagi konsumen akan barang kebutuhan pokok dan perlengkapan untuk pemakaian sehari-hari. Oleh sebab itu diperlukan sebuah lokasi yang memadai sebagai sarana untuk menjual barang kebutuhan pokok dan perlengkapan. Faktor lokasi yang bersifat strategis sangat menentukan dalam penjualan barang dan prasyarat yang sangat penting untuk memenangkan persaingan.

## **2. Pasar dan Pelanggan**

Ukuran pasar mengacu pada pemenuhan kebutuhan pokok dan perlengkapan yang ada di Blitar. Menurut data yang diambil dari Badan Pusat Statistik Blitar pada tahun 2000, Dalam rangka memenuhi kebutuhan pokok masyarakat terutama tepung terigu, gula pasir dan minyak goreng. Maka telah dilakukan pengadaan berikut penyalurannya. Pengadaan tepung terigu, gula pasir dan minyak goreng selama tahun 2000 mengalami penurunan apabila dibandingkan tahun 1999. Penurunan terbanyak terjadi pada komoditas minyak goreng, yaitu mencapai 15,82 persen. Penyaluran tepung terigu terbanyak dilakukan pada bulan November. Hal ini kemungkinan

disebabkan karena hari besar agama. Demikian juga halnya untuk penyaluran gula pasir pada bulan November yang cenderung meningkat. Dari total pengadaan komoditas diatas, ternyata dapat memenuhi tingkat kebutuhan masyarakat.

Pasar merupakan tempat menyalurkan suatu produk yang dihasilkan baik dalam bahan segar seperti sayuran, daging, maupun ikan, juga dijual barang-barang hasil produksi. Banyak pasar tradisional di Blitar hanya menjual bahan segar dan sedikit toko yang berada di sekitar Blitar menjual perlengkapan maupun peralatan. Begitu juga toko maupun swalayan yang berada di Blitar menjual mulai bahan segar hingga produk hasil buatan pabrik berupa perlengkapan dan peralatan. Fa “TIMUR MEGAH” merupakan swalayan dengan layanan yang sedikit berbeda dengan swalayan yang di Blitar. Dengan layanan jasa antar (*service delivery*) dan *drive-thru* yang menjual paket-paket produk dengan harga lebih murah diharapkan dapat meningkatkan konsumen maupun pelanggan Fa. “TIMUR MEGAH”.

Dalam menjual suatu barang, pelanggan maupun konsumen menentukan hasil akhir apakah suatu barang dapat *survive* di pasar atau tidak. Pelanggan dari Fa “TIMUR MEGAH” adalah para ibu rumah tangga, wanita yang bekerja yang menginginkan sesuatu yang praktis, serta kalangan menengah atas yang menginginkan kenyamanan dalam berbelanja dibandingkan dengan berbelanja di pasar tradisional.

### **3. Pesaing dan Persaingan**

Dalam usaha ini keberadaan pesaing tidak dapat dihindari lagi, hal ini disebabkan karena swalayan dan toko yang sudah ada sebelum usaha ini didirikan,

namun persaingan ini dapat diatasi dengan terjaminnya kualitas barang dan jasa yang diberikan oleh Fa “TIMUR MEGAH” kepada konsumen. Di samping itu dalam hal harga, Fa “TIMUR MEGAH” juga cukup bersaing, karena usaha ini akan menjalin hubungan yang baik dengan beberapa pabrik sebagai supplier.

Pesaing Fa “TIMUR MEGAH” antara lain sebagai berikut:

1) Swalayan Sinar Makmur

Swalayan Sinar makmur terletak di Jalan Mastrip no. 26 (Kecamatan Sukorejo) merupakan swalayan yang menyediakan kebutuhan pokok, namun tidak menjual barang-barang perlengkapan dan memiliki keunggulan pada bangunannya yang tampak megah dengan fasilitas ruangan ber-AC.

2) Swalayan Mustika

Swalayan Mustika terletak di Jalan Anggrek no. 3 (Kecamatan Kepanjen Kidul) merupakan swalayan yang menyediakan barang-barang kebutuhan pokok yang lengkap namun fasilitas gedung kurang memadai karena tidak ber-AC dan harga barang yang ditawarkan cukup mahal.

3) Toko pracangan

Toko-toko pracangan yang tersebar di seluruh wilayah Blitar terdiri dari 367 toko (BPS Blitar, 2000:220).

Dari ketiga pesaing dibandingkan dengan Fa “TIMUR MEGAH” dalam bentuk tabel SWOT seperti tampak di bawah ini.

Tabel 3.4  
SWOT Fa “TIMUR MEGAH” dan Pesaing

Keterangan	Fa “TIMUR MEGAH”	Swalayan Sinar Makmur	Swalayan Mustika	Toko Pracangan
Kekuatan (strength)	Memiliki layanan yang tidak dimiliki swalayan lain yaitu layanan antar dan <i>drive-thru</i> dengan sistem paket	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Didirikan pada lokasi tengah kota yang mudah dijangkau konsumen</li> <li>2. Menjual barang cukup lengkap</li> </ol>	Menjual produk dengan harga relatif sama dengan pasar	Menjual terutama bahan mentah dengan harga paling murah
Kelemahan (weakness)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merupakan konsep baru dalam swalayan sehingga konsumen belum tertarik</li> <li>2. Biaya investasi yang besar</li> </ol>	Harga jual relatif lebih tinggi dibanding swalayan lain	Tempat kurang strategis, termasuk daerah yang memiliki penduduk golongan menengah ke bawah	Tidak banyak menjual barang perlengkapan dan peralatan. Kondisi toko kebanyakan sempit dan kotor
Kesempatan (opportunity)	Mengubah animo dan pandangan masyarakat mengenai layanan yang ditawarkan perusahaan	Mengembangkan usaha secara lebih besar atau membuka cabang untuk menambah konsumen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan usaha secara lebih besar atau membuka cabang untuk menambah konsumen</li> <li>2. Menambah jumlah variasi produk</li> </ol>	Menambah produk terutama perlengkapan dan peralatan
Ancaman (threat)	Pesaing melakukan layanan yang sama	Pesaing menambah cabang	Pesaing menggunakan promosi diskon sehingga mengurangi penjualan	Perubahan minat konsumen untuk berbelanja dengan mengutamakan kenyamanan

Sumber : Hasil survey dan wawancara

Berdasar fenomena di atas maka menimbulkan tren persaingan pada pasar swalayan yang menjual barang kebutuhan pokok adalah dari sisi:

a) Harga

Harga yang semakin kompetitif akan menjadikan keputusan konsumen untuk memilih suatu swalayan dibanding swalayan lainnya.

b) Macam produk yang dijual

Semakin banyaknya jenis produk yang dijual maka akan memberikan keputusan konsumen lebih memilih berbelanja di suatu swalayan.

c) Jasa antar (*delivery service*)

Layanan pembelian barang kebutuhan dan perlengkapan melalui telepon dengan memberikan *price list* kepada konsumen melalui media brosur. Konsumen melakukan pemesanan dan barang tersebut akan di antar ke tempat tujuan.

#### 4. Tren Nasional dan Ekonomi

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia mulai pertengahan tahun 1997 menyebabkan perubahan dalam permintaan dan konsumsi barang pada sebagian besar masyarakat Indonesia, termasuk masyarakat Blitar. Masyarakat mulai mencari produk pengganti yang lebih murah.

Pada masa pasca krisis, dengan meningkatnya pendapatan masyarakat serta peningkatan kebutuhan hidup mengakibatkan banyak usaha retail yang semakin berkembang. Dengan peningkatan jumlah wanita yang bekerja menyebabkan pula kebutuhan secara praktis ingin terpenuhi, maka swalayan menjadi sasaran utama dalam berbelanja, karena para wanita yang bekerja tidak memiliki waktu banyak untuk berbelanja di pasar tradisional. Meningkatnya tingkat ekonomi sosial seseorang menyebabkan dalam pemenuhan kebutuhannya juga menginginkan kenyamanan dalam memperoleh kebutuhan tersebut, maka swalayan yang memberikan kenyamanan dipilih, karena memiliki pendingin ruang (AC), termasuk jasa antar (*delivery service*).