

BAB III

ANALISA INDUSTRI

Kondisi & Kecenderungan Industri 3 Tahun Terakhir

Pada mulanya, kegemaran memelihara hewan peliharaan hanyalah sebuah keisengan belaka. Namun, kini kegemaran itu sudah menjadi suatu kebutuhan bagi kalangan tertentu dan bahkan dapat menjadi ladang yang menguntungkan bagi kalangan penghobi hewan yang juga menerjuni dunia bisnis. Bagi masyarakat pecinta hewan, hobi memelihara hewan peliharaan menjadi suatu kebutuhan untuk menemukan ketentraman hidup diantara kejenuhan perilaku masyarakat modern yang menuntut manusia bertindak serba cepat.

Perilaku masyarakat pecinta hewan ini ternyata juga diiringi dengan semakin meningkatnya kesadaran bahwa hewan peliharaan bukanlah suatu obyek pemuas kebutuhan belaka melainkan lebih dianggap sebagai “individu dalam bentuk tertentu” atau bahkan “teman dalam bentuk lain” yang juga membutuhkan perhatian dan perlakuan secara khusus. Hal ini menyebabkan timbulnya suatu kebutuhan yang besar akan suatu tempat yang benar-benar dapat menampung dan menyediakan berbagai alat dan jasa sebagai pemuas kebutuhan-kebutuhan tersebut. Dalam kondisi seperti ini, maka dibentuknya Willow Pet Garden yang menyediakan berbagai macam hewan serta produk berupa kebutuhan dan perlengkapan hewan serta jasa layanan perawatan khusus bagi hewan yang merupakan peluang bisnis yang tepat dengan prospek yang sangat baik.

Pendirian Willow Pet Garden yang bergerak di sektor industri retail dan jasa ini memiliki peluang untuk bertumbuh dan berkembang. Dari sektor industri retail dan jasa, di Surabaya selama 3 tahun diperoleh data peningkatan pertumbuhannya yang dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan GNP sebagai berikut:

Tabel 3.1. Tingkat Pertumbuhan GNP, Retail dan Jasa

| Sektor Industri / GNP | Retail | Jasa | GNP |
|-----------------------|---------|--------|-----------|
| 1996 | 16,36 % | 8,69 % | + 7,97 % |
| 1997 | 15,86 % | 8,92 % | + 7,97 % |
| 1998 | 15,35 % | 7,73 % | - 13,68 % |
| 1999 | 16,43 % | 8,50 % | - 1 % |

* Sumber : Biro Pusat Statistik, Kompas 15 Okt 1999 hal 11.

Dari data diatas dimana diketahui bahwa tingkat pertumbuhan industri lebih tinggi daripada tingkat pertumbuhan GNP merupakan suatu indikator yang kuat bahwa pasar tersebut memiliki peluang yang cukup besar dan cukup menjanjikan.

Bentuk Pasar dan Ukuran Pasar

Bentuk pasar dalam bisnis ini adalah pasar oligopoly, sebab meskipun pesaing itu ada, namun jumlahnya masih sedikit bahkan dalam hal jasa layanan pemakaman dan penitipan hewan bisa dibilang tidak memiliki pesaing yang cukup signifikan.

Ukuran pasar (market size) untuk bisnis ini meskipun tidak terlalu besar jika dibandingkan dengan bisnis sektor lain, namun memiliki kecenderungan untuk meningkat setiap tahunnya, hal ini disebabkan karena pasar yang dituju merupakan masyarakat dengan kelas ekonomi menengah ke atas yang tidak secara langsung dipengaruhi oleh adanya penurunan tingkat GNP (pengaruh krisis ekonomi). Dalam

arti, meskipun tingkat pendapatan masyarakat menurun tidak mempengaruhi tingkat konsumsi terhadap bidang ini sebab market segmen yang dituju dalam bisnis ini adalah para pemilik dan pemelihara hewan peliharaan yang benar-benar peduli terhadap hewannya serta bersedia mengeluarkan dana lebih untuk itu.

Sebagai pendukung agar dapat diketahui gambaran kasar besarnya pasar para pemilik dan pemelihara hewan peliharaan, dibawah ini adalah data jumlah kelahiran anjing trah yang dicatat oleh PERKIN:

Tabel 3.2. Total Kelahiran Anjing Trah Di Wilayah Jawa Timur 1994-1999

| Tahun/Jumlah | Total Kelahiran |
|--------------|-----------------|
| 1994 | 1501 |
| 1995 | 1433 |
| 1996 | 1561 |
| 1997 | 1855 |
| 1998 | 1472 |
| 1999* | 1357 |

- Untuk tahun 1999, perhitungannya hanya sampai bulan Oktober
- sumber PERKIN

Apabila untuk anjing trah saja jumlah per tahunnya dapat mencapai angka seribu lebih, tentulah dapat dibayangkan besarnya pasar yang meliputi segala jenis anjing (trah maupun non-trah), kucing, hewan eksotik, burung dan ikan hias.

Sebagai pendukung, berikut adalah data banyaknya konsumen di Surabaya yang menggunakan jasa dokter hewan (data diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa dokter hewan di Surabaya):

Tabel 3.4. Jumlah Konsumen Surabaya

| Sumber / Jumlah | Dokter Hewan Surabaya Timur | Dokter Hewan Surabaya Barat | Dokter Hewan Surabaya Selatan | Dokter Hewan Surabaya Utara | Dokter Hewan Surabaya Pusat |
|-----------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Jumlah | 2182 | 1409 | 1857 | 1109 | 3075 |

- Dokter hewan yang diwawancarai adalah dokter hewan yang memiliki reputasi di wilayah tersebut. Nama dari dokter hewan tersebut dapat dilihat di lampiran 2.
- Daftar diatas merupakan jumlah konsumen pengguna jasa dokter hewan yang dihitung mulai tahun 1995 – 1999.

Analisa Pesaing

Dalam melakukan analisa pesaing digunakan analisa SWOT. Sebagai gambaran, berikut adalah daftar nama 5 pesaing yang ada di Surabaya yang namanya cukup dikenal oleh masyarakat:

1. Scooby-Doo Pet Shop & Grooming Salon

Lokasi : (Plaza Sinar Fontana) Jl. Raya Margorejo Indah 97-99 Surabaya

2. Tammy's Grooming Salon, Pet Boutique & Animal Clinic

Lokasi : (Ruko Surya Inti) Jl. Jawa Kav.30 Surabaya

3. Fienda Pet Shop & Grooming Salon

Lokasi : Jl. Kalibokor 71 Surabaya

4. Naf-Naf Istana Hewan

Lokasi : Jl. Dharmahusada 119 A Surabaya

5. Pendowo Pet Shop

Lokasi : Jl. Arjuna 144 I Surabaya

Sebagai bahan perbandingan, berikut adalah tabel yang berisi macam fasilitas yang disediakan oleh masing-masing pet shop (dibandingkan dengan fasilitas yang disediakan oleh Willow Pet Garden):

Tabel 3.2. Fasilitas Yang Ada Di Pet Shop

| Fasilitas / Nama | Scooby-Doo | Tammy's | Fienda | Naf-Naf | Pendowo | Willow |
|---------------------------------|------------|---------|--------|---------|---------|----------|
| <i>Kelengkapan jenis hewan</i> | ++ | ++ | + | + | + | +++ |
| <i>Kelengkapan jenis produk</i> | ++ | ++ | ++ | ++ | ++ | +++ |
| <i>Layanan Grooming-Salon</i> | ada | ada | ada | - | - | ada |
| <i>Klinik & Lab. Hewan</i> | klirik | klirik | - | - | - | ada |
| <i>Layanan Penitipan Hewan</i> | in door | in door | - | - | - | out-door |
| <i>Layanan Pelatihan Anjing</i> | - | - | - | - | - | ada |
| <i>Layanan Pemakaman Hewan</i> | - | - | - | - | - | ada |
| <i>Layanan Pesan-Antar</i> | ada | ada | ada | ada | ada | ada |
| <i>Layanan via internet</i> | - | - | - | - | - | ada |

Berdasarkan data-data diatas maka dapat disusun Kekuatan/Kelemahan serta Peluang/Ancaman yang ada.

Kekuatan/Kelemahan (+/-):

- (+) Kualitas layanan yang mengutamakan kepuasan dan kenyamanan konsumen
- (+) Didukung oleh tenaga kerja yang memiliki kecintaan/ketertarikan serta mengerti dasar-dasar kebutuhan dan pemeliharaan hewan peliharaan
- (+) Efisiensi tenaga kerja dengan cara mendidik dan melatih mereka untuk dapat mengerjakan tugas-tugas yang berhubungan dengan perawatan hewan sehingga tidak memerlukan bantuan tenaga ahli yang biayanya jauh lebih mahal.
- (+) Pasar yang masih belum terlayani secara maksimal
- (-) Untuk beberapa produk, harganya sedikit lebih mahal daripada pesaing.

- (+) Penyediaan produk dan jasa yang beraneka ragam
- (+) Pelopor layanan pemakaman hewan swasta di Surabaya
- (+) Pelopor perdagangan via internet untuk bisnis pet shop di Surabaya.
- (+) Satu-satunya tempat penitipan hewan dengan system kandang out door.
- (-) Menggunakan jasa dokter hewan yang masih muda/baru lulus sehingga kurang pengalaman.

Total = (+) 8 (-) 2

Peluang/Ancaman (+)/(-):

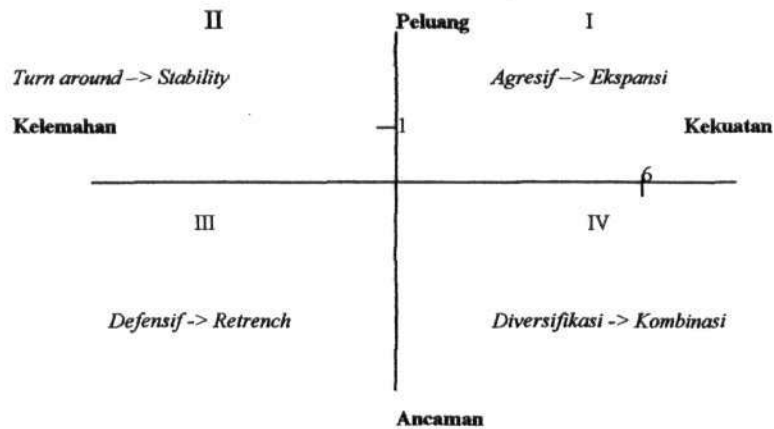
- (+) Tidak ada hambatan ijin usaha dari pihak developer
- (-) Polusi suara yang dapat mengganggu warga setempat
- (-) Penduduk sekitar yang kurang setuju dengan adanya fasilitas pemakaman hewan
- (+) Lokasi yang strategis (dekat pusat perbelanjaan dan berada di daerah elit)
- (-) Adanya krisis moneter mengakibatkan turunnya pendapatan per kapita
- (+) Daya beli konsumen cukup stabil (tidak terpengaruh adanya KRISMON)
- (-) Nilai tukar mata uang yang masih belum stabil
- (+) Situasi sosial dan politik yang mulai membaik
- (+) Jumlah pesaing tidak banyak

Total = (+) 5 (-) 4

Berdasarkan perhitungan dalam analisis SWOT, maka dari bagian Kekuatan/Kelemahan diperoleh poin sebanyak (+) 6. Sedangkan dari bagian Peluang/Ancaman diperoleh poin sebanyak (+) 1. Ini berarti keadaan bisnis

ini berada di kuadran ke-I yaitu di posisi O-S (Expansion) yang dalam penggunaan strateginya paling tepat menggunakan tipe strategi agresif.

Gambar 1 Diagram Analisa SWOT



Perkiraan Perkembangan Industri 3 Tahun Ke Depan

Apabila kondisi keamanan dalam negeri (sosial dan politik) dapat semakin membaik, yang juga diikuti oleh semakin menguatnya nilai tukar rupiah terhadap dollar dan perkiraan kenaikan GNP tahun mendatang menjadi 3% setahun sementara sektor industri retail dan jasa diperkirakan mengalami peningkatan sebesar 16% dan 8,46%, maka pasar potensialnya dapat semakin besar karena dengan semakin membaiknya kondisi perekonomian masyarakat, maka tingkat konsumsi untuk kebutuhan hobby meningkat juga, yang tentunya memberikan peluang yang cukup baik bagi bidang bisnis ini untuk dapat lebih berkembang.