

Analisa Faktor Eksternal pada Usaha Gadai Swasta dengan Layanan Pick Up

Lusy Aspriyani*, Edi Hamdi

Master of Management, Universitas Esa Unggul

*Correspondence email: lusyaspr23@student.esaunggul.ac.id

ABSTRAK

Strategi dalam persaingan menjadi peranan penting bagi perusahaan dalam meningkatkan keunggulan kompetitif. Didalam strategi analisa faktor eksternal diperlukan untuk mempertahankan dan meningkatkan nilai perusahaan didalam industri sejenis. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan keunggulan kompetitif LapakGadai dalam bersaing pada penyedia layanan jasa gadai konvensional yang ada di Jakarta. Untuk tercapainya strategi dalam tujuan tersebut, peneliti menggunakan metode *Porter's Five Forces* dan Analisa PEST yang terdiri dari faktor politik, faktor ekonomi, faktor social dan faktor teknologi. Hasil dari penelitian menunjukkan tingkat persaingan industri Gadai di Jakarta terbilang cukup tinggi. Strategi yang digunakan dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat diantara pesaing yang ada yaitu dengan memperkuat tingkat diferensiasi produk dan menjaga kepercayaan konsumen dengan memberikan pelayanan yang mudah dan aman. Dengan menggunakan strategi analisa Porter's Five Forces diharapkan LapakGadai mampu bersaing dan mengetahui posisi persaingan serta meningkatkan keunggulan kompetitif untuk bertahan dalam pangsa pasar.

Kata kunci: Analisa Faktor Eksternal; Analisa PEST; *Porter's Five Forces*

ABSTRACT

Inside strategy competition becomes role urgent for company in upgrade superiority competitive. In the analysis strategy factor external needed for maintain and improve mark company in the industry kind. Aim from study in this is for upgrade superiority competitive Pawnshop in compete on providers service service pawn existing conventional in Jakarta. For achieved his deep strategy aim that, researcher use method Porter's Five Forces and PEST Analysis consist from factor politics, factor economic, social factors and factors technology. Result of study showing level competition industry Pawn in Jakarta counts enough high. Strategy used in resolve increasing competition strict between existing competitors that is with strengthen level differentiation product and maintain trust consumer with give easy and safe service. With using Porter's Five Forces analysis strategy is expected Pawnshop capable compete and find out position competition as well as Upgrade superiority competitive for endure in market share.

Keyword: Factor Analysis External; PEST Analysis; *Porter's Five Forces*

PENDAHULUAN

Analisa Faktor Eksternal merupakan analisa dari faktor eksternal yang dilakukan untuk menganalisis Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*). *Opportunity* atau peluang merupakan suatu keadaan atau kondisi yang sedang terjadi diluar perusahaan. Peluang yang terjadi dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam tercapainya tujuannya (Hadi, 2019). Sedangkan *Threat* atau ancaman merupakan kondisi eksternal yang bisa berdampak pada perusahaan karena menjadi penghambat tercapainya tujuan perusahaan (Fatimah, 2016). Untuk mengetahui strategi bersaing yang dapat menempatkan perusahaan dalam posisi yang menguntungkan pada persaingan industry yang ada maka dapat digunakan *Porter's Five Forces Model*. *Porter's Five Forces Model* untuk membentuk struktur dari semua industry dan Sebagian besar menetapkan aturan kompetisi dan berfungsi meningkatkan profit perusahaan (Meftahudin et al., 2018). Lalu selanjutnya analisa faktor eksternal yang kedua yaitu menggunakan analisa PEST yang merupakan analisa dari faktor lingkungan Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi. PEST digunakan dalam rangka melihat strategi potensi kebutuhan pasar yang dilakukan oleh kelompok masyarakat atau unit organisasi. Perkembangan analisis PEST memprediksi situasi dan potensi strategi, masa depan organisasi, perencanaan daya Tarik pemasaran

atau sebuah ide (Mahadiansar & Asparyana, 2020). Analisa faktor eksternal ini dibuat untuk melihat peluang dan ancaman untuk membuka usaha gadai konvensional berbasis digital dengan layanan pick up agar tetap bisa bersaing dalam industri sejenis.

METODE

Analisa Faktor Eksternal

Pada penelitian ini menggunakan analisa faktor eksternal dengan metode Porter 5 Forces. Analisis industri menurut Porter (1983) merupakan nilai-nilai penentu potensi keuntungan tertinggi di Industri, di mana potensi keuntungan diukur dari segi jangka panjang pengembalian modal yang di investasikan. Untuk menganalisa hal tersebut maka terdapat lima faktor persaingan yang terdiri dari lima kekuatan kompetitif yaitu Porter Five Forces yaitu, Threat of New Entrants, Bargaining Power of Buyers, Threat of Substitute Products, Bargaining Power of Suppliers dan Rivalry Among Existing Firms (M. E. Porter, 2008a). Perencanaan strategi dengan melakukan analisa faktor dari lima kekuatan dengan memberi bobot dan index pada masing-masing faktor. Hasil dari bobot dan index tersebut dikalikan dan hasilnya ditambahkan pertekanan, setelah mendapatkan total nilai pertekanan, kemudian kelima dari hasil total tekanan tersebut dirata-ratakan untuk mendapatkan total nilai rata-rata dari Porter's Five Forces. Dari semua total yang dijumlahkan akan dilihat apakah tekanan dari industri ini tinggi, sedang atau rendah melalui rentang nilai pada Tabel berikut.

Tabel 1.
Rentang nilai Porter's Five Forces

Parameter	Nilai
Rendah	1.00-1.66
Sedang	1.67-2.33
Tinggi	2.34-3.00

Analisa PEST

Analisa PEST merupakan analisa yang dilakukan terhadap faktor lingkungan eksternal yang meliputi Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi (Ward, 2002). Adapun faktor faktor yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu Faktor yang berpengaruh pada industri yang bergerak dibidang jasa keuangan dan teknologi ini yaitu tentang kebijakan bunga peraturan usaha gadai, peraturan perdagangan dan peraturan perijinan. Faktor Ekonomi yang meliputi kondisi ekonomi saat ini yang akan berpengaruh terhadap kebijakan dan operasi bisnis perusahaan. Faktor Sosial yang meliputi perubahan social, budaya dan lingkungan serta kemajuan teknologi yang mempengaruhi dan mengambil peran penting dalam dunia bisnis. Faktor Teknologi yang sangat berperan besar dalam suatu bisnis yang dapat mempengaruhi layanan, produk, jasa, pasar, pesaing, pelanggan dan pemasaran.

HASIL

Analisa Faktor Eksternal

Analisa faktor eksternal yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan metode *Porter's Five Forces*. Lima kekuatan kompetitif yang digunakan merupakan variabel yang dijadikan sumber persaingan antara lain *Threat of New Entrants*, *Bargaining Power of Buyers*, *Threat of Substitute Products*, *Bargaining Power of Suppliers* dan *Rivalry Among Existing Firms* (Porter, 2008).

Threat of New Entrants

Kebutuhan Modal

Modal yang diperlukan minimal sebesar 2,5 Miliar rupiah untuk penyaluran dana dan keperluan SDM. Fokus utama yaitu mempersiapkan kelancaran aplikasi dan jaringan. Kebutuhan permodalan, teknologi, jaringan kantor, dan karyawan yang dibutuhkan dalam membangun perusahaan dibidang jasa keuangan yang berbasis teknologi serta tingginya tingkat persaingan serta loyalitas dari para konsumen pada usaha sejenis merupakan tingkat kesulitan tantangan terhadap pendatang baru untuk masuk ke industri ini.

Tingkat Loyalitas Pelanggan

Faktor yang mempengaruhi rendahnya ancaman pendatang baru yaitu dengan meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap bisnis ini. Dalam hal ini LapakGadai harus tetap mengedepankan kualitas layanan agar konsumen memiliki rasa percaya dan nyaman. Karena dengan tingginya tingkat loyalitas pelanggan maka otomatis pelanggan akan terus melakukan transaksi pada perusahaan yang sama sehingga tidak akan beralih ke kompetitor baru perusahaan.

Kebijakan Pemerintah dan Dampak Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah akan menjadi ancaman masuknya pendatang baru, karena kebijakan pemerintah merupakan hal utama yang harus diterapkan dan dijalani pada usaha gadai ini. Dalam hal ini, pemerintah memiliki kebijakan untuk membuka perijinan pendirian usaha gadai, selain itu juga pemerintah memberikan dukungan terhadap perkembangan industri usaha gadai, sehingga hal ini akan memudahkan masuknya pendatang baru yang dapat menjadi ancaman bagi LapakGadai.

Bargaining Power of Buyers

Perbedaan antar pesaing

Lapak Gadai memiliki diferensiasi produk yang merupakan layanan *pick up* dengan layanan Digital. Konsumen bisa langsung menggadaikan barang tanpa harus datang ke tempat pegadaian. Fasilitas yang kami berikan terhadap konsumen seperti antar jemput barang yang akan di gadai sehingga konsumen tidak perlu datang ke tempat pegadaian. Karenanya kami akan memberikan kemudahan, kecepatan dan layanan yang baik kepada konsumen sehingga konsumen akan memiliki loyalitas yang tinggi.

Tingkat kejelasan informasi produk

Dalam meningkatkan kekuatan tawar pembeli, perusahaan juga dapat memberikan informasi yang jelas mengenai produk yang dimiliki. Dalam hal ini, LapakGadai memiliki fitur sistem informasi yang jelas mengenai produk yang dimiliki secara lengkap di aplikasi.

Threat of Substitute Product

Kualitas Layanan Pengganti

Produk substitusi untuk usaha Layanan Gadai Digital ini terbilang cukup tinggi, banyaknya layanan produk pengganti seperti Pinjaman Online dan Fintech membuat usaha gadai harus tetap berupaya meningkatkan eksistensinya. Namun harga bunga yang ditawarkan oleh produk substitusi terbilang cukup tinggi yaitu 12-15% perbulan, sehingga jika dilihat dari harga maka ancaman rendah untuk LapakGadai. Kualitas dan layanan yang diberikan juga sama, yaitu proses cepat dan dilakukan secara online serta kemudahan mendapatkan layanan pengganti pun cukup mudah karena banyaknya iklan penawaran penyedia layanan pengganti tersebut, sehingga akan menjadi ancaman untuk LapakGadai

Harga Bunga

Selain memperhatikan layanan aplikasinya, LapakGadai juga tetap memperhatikan harga produk dan jasa yang ditawarkan. Banyaknya penawaran dari usaha bidang yang sejenis membuat LapakGadai mempertimbangkan harga atau suku bunga agar tidak membuat konsumen keberatan. Lapak Gadai melakukan penentuan harga dengan melihat harga pesaing atau harga pada Layanan Produk Pengganti agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan harga yang ditawarkan oleh harga pesaing maupun harga dari Layanan produk pengganti.

Kemudahan mendapatkan produk pengganti

Banyaknya aplikasi jasa penyedia keuangan di Playstore dan Appstore merupakan hal yang harus diperhatikan oleh Lapak Gadai Selain dengan layanan bisnis gadainya, juga harus memperhatikan kualitas layanan aplikasinya serta penyedia layanan komunikasi. Kondisi ini mungkin juga tercermin dari kompetitor yang memberikan layanan jasa sejenis. Maka dari itu penting bagi Lapak Gadai untuk melakukan inovasi secara aktif dengan menyediakan berbagai penawaran jasa yang lebih bervariasi dan menarik. Layanan produk pengganti Lapak Gadai yaitu beberapa Fintech seperti paylater dan pinjaman online. Meskipun banyaknya Fintech atau pinjaman online tidak menutup kemungkinan untuk Lapak Gadai terus memperbaiki kualitas layanan dengan memberikan

suku bunga yang lebih rendah dan sudah terdaftar legalitas di OJK sehingga melakukan transaksi lebih mudah dan aman sehingga privasi konsumen lebih terjaga.

Bargaining Power of Suppliers

Alternatif Pemasok

Dalam usaha gadai yang berfokus pada Digital, pemasok utamanya tentu saja penyedia jasa cloud computing dan internet. Banyaknya alternatif pemasok membuat industri gadai digital tersebut tidak didominasi oleh satu pemasok saja, jadi apabila pemasok bermasalah maka perusahaan dapat memakai pemasok lain agar layanan dapat tetap berjalan dengan lancar. Kualitas produk dari pemasok tidak selalu konsisten. Namun, perusahaan telah mempunyai beberapa pilihan pemasok yang berkualitas sehingga akan tetap berjalan dengan lancar tanpa gangguan.

Kualitas dari produk pemasok

Pemasok utama pada bidang Teknologi berbasis aplikasi ini yaitu penyedia jasa cloud computing dan internet yang merupakan pemasok dari industri yang bergerak dibidang teknologi. Beberapa penyedia jasa cloud computing adalah Alibaba web service, google cloud platform, Microsoft azzure dan amazon web service. Dan beberapa penyedia jasa internet seperti indihome, first media, biznet, indosat Ooredoo dan masih banyak lagi. Karena banyaknya pilihan jasa layanan maka LapakGadai memiliki banyak pilihan pengganti.

Besarnya biaya beralih ke pemasok lain

Beberapa penyedia jasa layanan cloud computing dan penyedia jasa layanan internet seringkali menaikkan harga tanpa pemberitahuan. Namun, karena banyaknya persaingan penyedia jasa layanan cloud computing dan penyedia jasa layanan internet yang menyebabkan persaingan antar pemasok pun semakin menjadi ketat. Sehingga jika pemasok menaikkan harga maka tidak akan jauh dari pesaingnya. Jika ada salah satu pemasok menurunkan harga tidak menutup kemungkinan pemasok lainnya juga akan beruaya menurunkan harga atau memberikan diskon dan promo. Sehingga harga pemasok bukan masalah besar untuk LapakGadai

Rivalry Among Existing Firms

Jumlah Pesaing

Persaingan industri gadai di Jakarta terbilang cukup tinggi. Hal ini diketahui dari jumlah pesaing yang ada di wilayah Jakarta saat ini mencapai 25 usaha gadai milik swasta dan 1 usaha gadai milik BUMN. Peningkatan jumlah usaha gadai ini juga dibuktikan dari peningkatan pesaing yang memiliki usaha sejenis yaitu 2 sampai 10 perusahaan setiap tahunnya.

Diferensiasi Produk

Perusahaan yang bergerak dibidang yang sejenis terbilang cukup banyak untuk daerah Jabodabek. Persaingan di industri ini cukup ketat terkhusus dalam layanan jasa pegadaian baik milik BUMN maupun swasta yang ditawarkan dengan bunga dan proses yang mudah. Banyaknya industri sejenis yang berlomba-lomba menawarkan jasa mereka. Akan tetapi, Lapak Gadai mengedepankan inovasi dan teknologi, dengan mengikuti perkembangan zaman, Lapak Gadai akan memberikan pelayanan khusus kepada konsumen antara lain pengajuan permohonan melalui aplikasi, taksiran nilai barang dikunjungi ke tempat tinggal konsumen, pencairan pinjaman maksimal 3 jam sejak aplikasi diajukan. Lapak Gadai juga menyediakan fitur penjualan barang bekas yang merupakan barang yang digadaikan tidak di tebus oleh konsumen. Hal ini membuat loyalitas pelanggan akan bertambah dan mengurangi resiko persaingan antar kompetitor bisnis sejenis. Namun tidak menutup kemungkinan persaingan antar kompetitor akan terus berjalan seiring dengan kemajuan teknologi.

Analisa Porter

Pada analisis lima kekuatan Porter, pemberian bobot pada setiap faktor dari 0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting). Dengan peringkat index 1 sampai 4 pada setiap *key external factor* untuk menunjukkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini menjawab faktor tersebut yaitu 4=superior (sudah memaksimalkan peluang serta mengatasi ancaman), 3=di atas rata-rata (memanfaatkan peluang tetapi belum maksimal serta mengatasi ancaman dan sudah mulai berhasil) 2=rata-rata (mulai

memanfaatkan peluang serta berupaya mengatasi ancaman tetapi belum berhasil) 1=jelek (tidak memanfaatkan peluang serta tidak mengatasi ancaman)

Tabel 2.
Perhitungan *Porter's Five Forces*

Forces	Bobot	Index	Nilai
<i>Rivalry Among Existing Competitors</i>			
Jumlah Pesaing	0,3	2	0,6
Peningkatan Jumlah Pesaing	0,1	2	0,2
Diferensiasi Produk	0,2	3	0,6
Konsentrasi Produk	0,2	2	0,4
Pertumbuhan Industri sejenis tiap tahunnya	0,2	1	0,2
Total nilai	1,0		2,0
<i>Threat Of New Entrants</i>			
Kebutuhan Modal	0,4	3	1,2
Cara Mencakupi Kebutuhan Modal	0,2	3	0,6
Tingkat Loyalitas Pelanggan	0,2	2	0,4
Kebijakan Pemerintah	0,2	2	0,4
Total nilai	1,0		2,6
<i>Threat of Subtitutes Products</i>			
Harga Bunga	0,4	3	1,2
Kualitas Layanan Pengganti	0,3	2	0,6
Kemudahan mendapatkan produk pengganti	0,3	2	0,6
Total nilai	1,0		2,4
<i>Bargaining Power Of Buyers</i>			
Perbedaan antar pesaing	0,4	3	1,2
Tingkat kejelasan Informasi produk	0,4	3	1,2
Tingkat dominasi Konsumen	0,2	2	0,4
Total nilai	1,0		2,8
<i>Bargaining Power Of Suppliers</i>			
Alternatif pemasok	0,3	3	0,9
Tingkat dominasi pemasok	0,3	2	0,6
Kualitas dari produk pemasok selalu konstan	0,2	2	0,4
Besarnya biaya beralih ke pemasok lain	0,2	2	0,4
Total nilai	1,0		2,3

Tabel 3.
Total Nilai *Porter's Five Forces*

Forces	Nilai
<i>Rivalry Among Existing Competitors</i>	2,0
<i>Threat of New Entrants</i>	2,6
<i>Threat of Subtitutes Products</i>	2,4
<i>Bargaining power of buyers</i>	2,8
<i>Bargaining power of suppliers</i>	2,3
Total Nilai Rata-Rata	2,42

Dapat dilihat bahwa total nilai rata-rata Nilai Porter's Five Forces adalah 2,42. Dari total nilai rata-rata tersebut dapat disimpulkan bahwa kekuatan bersaing dari industri ini adalah sedang. Hasil dari rata-rata ini menandakan bahwa, LapakGadai perlu melakukan usaha yang cukup keras untuk dapat meraih keuntungan dari industri gadai.

Analisa PEST

Faktor Politik

Faktor-faktor politik yang berpengaruh pada industri yang bergerak dibidang jasa keuangan dan teknologi ini yaitu kebijakan tentang bunga, peraturan usaha gadai, peraturan perdagangan dan peraturan perijinan.

Peluang (*Oppurtinity*)

Peluang (*opportunity*) yang dapat diambil dari kekuatan politik yaitu pemerintah mendorong pengembangan ekonomi digital melalui aktivitas ekonomi dengan bisnis yang berbasis pada teknologi digital. Pemerintah juga mengizinkan untuk para usaha gadai beroperasi sesuai syarat dan aturan yang

telah ditentukan yang diharapkan dapat membantu likuiditas masyarakat yang membutuhkan keuangan. Pemerintah juga mempunyai Lembaga keuangan khusus, termasuk memperhatikan tentang usaha gadai di Indonesia. Dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2016 Tentang Usaha Pergadaian dimaksudkan untuk menciptakan usaha pergadaian yang sehat, memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha gadai dan perlindungan konsumen (Aditama Samudra & Hidayat Nugroho, 2022).

Ancaman (Threat)

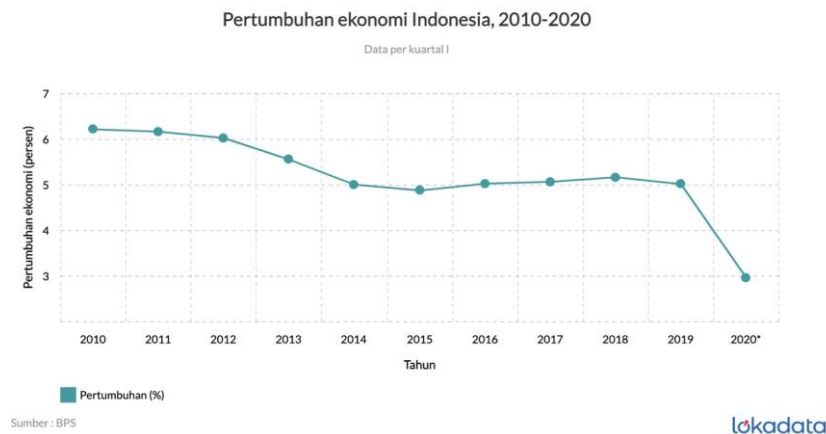
Ancaman untuk faktor politik yaitu perijinan yang agak sulit yang harus sesuai dengan aturan pemerintah karena dalam hal penyaluran dana seperti usaha gadai harus mengedepankan legalitas badan usaha. Sesuai dengan peraturan OJK, usaha gadai harus tetap diawasi oleh OJK agar tidak ada kecurangan dan merugikan masyarakat (Bukit et al., 2022).

Faktor Ekonomi

Faktor Ekonomi merupakan aspek yang meninjau isu ekonomi dari eksternal yang meliputi kondisi ekonomi saat ini yang akan berpengaruh terhadap kebijakan dan operasi bisnis perusahaan.

Peluang (Opportunity)

Di masa pandemic saat ini usaha gadai mengalami pertumbuhan double digit dari sisi aset serta penyaluran pinjaman dan pembiayaan. Menurut kepala Departemen pengawasan industri Keuangan NonBank (IKNB) 2B OJK Bambang W Budiawan menilai bahwa sederhananya proses gadai membuat layanan jasa keuangan menjadi tumpuan masyarakat yang membutuhkan dana, khususnya masyarakat segmen menengah ke bawah serta pelaku usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM) (Aditya & Nyale, 2022). Adanya kebijakan penurunan suku bunga pinjaman bahkan bebas bunga untuk periode tertentu, bisnis gadai konvensional menjadi ujung tombak sumber dana masyarakat. Oleh karena itu pengembangan bisnis gadai akan menjadi perhatian pemerintah, termasuk OJK, khususnya dalam rangka pemulihan ekonomi nasional. Pemerintah menerbitkan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No 1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi *Corona Virus Disease* (Covid-19) dan/atau Dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang membahayakan perekonomian Nasional dan/atau Stabilitas Sistem Keuangan (Perppu 1/2020).



Gambar 1.
Pertumbuhan ekonomi Indonesia, 2010-2020

Berdasarkan data OJK total aset industri pergadaian pada tahun 2020 mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan, yaitu sebesar 9,96% dari Rp65,66 triliun tahun 2019, menjadi Rp72,20 triliun di tahun 2020. Perkembangan industri jasa gadai sampai dengan akhir tahun 2020 terbilang cukup agresif. Tercatat per 31 Desember 2020 terdapat 61 perusahaan pergadaian konvensional dan syariah yang mendapatkan izin usaha dari OJK dan 33 perusahaan pergadaian konvensional dan syariah yang terdaftar dan sedang memperoleh izin usaha dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan, 2020)

Ancaman (Threats)

Ditengah permasalahan ekonomi pada pandemic covid19 yang mengakibatkan berkurangnya likuiditas akibat menurunnya pergerakan ekonomi, jasa layanan gadai menjadi salah satu pilihan bagi masyarakat untuk mendapatkan uang tunai dengan cepat demi memenuhi kebutuhan saat pandemi (Soleh et al., 2022). Minat masyarakat yang tinggi untuk menggadaikan barang menjadi persoalan tersendiri bagi industri gadai swasta. Di satu sisi, penyaluran pembiayaan mencatatkan kenaikan signifikan. Sebaliknya, perusahaan terancam tidak memiliki kas yang cukup untuk memastikan pembiayaan mengalir karena pembayaran angsuran terhambat dan daya beli barang lelang pun berkurang.

Faktor Sosial

Faktor sosial meliputi perubahan sosial, budaya, dan lingkungan serta kemajuan teknologi sangat mempengaruhi dan mengambil peran penting dalam dunia bisnis.

Peluang (Oppurtinity)

Dalam situasi pandemi seperti ini masyarakat dipaksa untuk melakukan kegiatan dengan cara virtual yang membuat teknologi memiliki banyak kemajuan. Sebagian industri dan kalangan UMKM dipaksa untuk bersosialisasi dengan teknologi dunia digital agar bisnis tetap berjalan walau dimasa pandemi (Rahayu et al., 2022). Dengan membuat aplikasi LapakGadai masyarakat akan lebih mudah untuk bertransaksi dan menggadai barang miliknya tanpa harus datang ke lokasi. Selain itu dengan kondisi pandemi saat ini, banyaknya masyarakat yang membutuhkan dana cepat, khususnya masyarakat segmen menengah ke bawah serta pelaku usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM). Hasil survei dari beberapa Lembaga seperti BPS, Bappenas dan World Bank) menunjukkan bahwa pandemic ini bahkan banyak UMKM kesulitan untuk mendapatkan modal usaha. Kendala lain yang dimiliki UMKM, antara lain sulitnya memperoleh bahan baku, pelanggan menurun, distribusi dan produksi terhambat. Maka dari itu, usaha Gadai dimasa pandemi ini sangat dibutuhkan oleh para pelaku UMKM maupun perorangan.

Di era digital sekarang pertumbuhan pengguna internet semakin signifikan. Berdasarkan data pada gambar 2.2 dibawah ini, tingkat pertumbuhan internet terus naik seiring dengan penetrasi pembangunan infrastruktur internet di Indonesia.

Ancaman (Threat)

Di era digital seperti saat ini semua hal terasa serba mudah. Begitupun dengan permodalan, banyaknya penawaran pinjaman dari platform penyedia jasa pinjaman secara digital atau yang biasa disebut dengan pinjaman online (Nanda & Sudiana, 2022). Masyarakat lebih tergiur dengan pinjaman online. Padahal tidak semua platform tersebut jelas legalitasnya. Banyaknya Fintech illegal dengan pinjaman suku bunga tinggi, namun masyarakat tetap tergiur dengan pinjaman tersebut. Kepercayaan masyarakat dalam memilih layanan jasa keuangan seperti gadai masih kecil, maka dari itu perusahaan harus lebih meningkatkan pelayanannya.

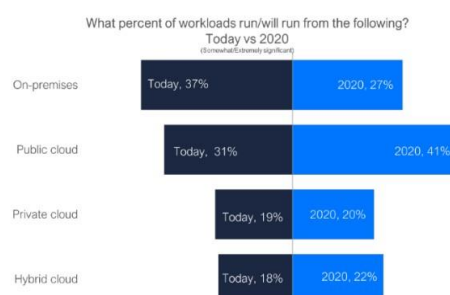
Faktor Teknologi

Teknologi saat ini sangat berperan besar dalam suatu bisnis. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi layanan, produk, jasa, pasar, pesaing, pelanggan dan pemasaran.

Peluang (Oppurtinity)

Pada masa pandemi, teknologi saat ini makin menjadi bagian tak terpisahkan dari kelangsungan bisnis. Berbagai industri bisnis telah memanfaatkan teknologi untuk dapat bertahan atau justru kian mengembangkan usahanya. Dengan hadirnya cloud computing, artificial intelligent dan jaringan yang semakin berkembang dan berinovasi merupakan peluang untuk para pebisnis beralih ke bisnis digital.

Where Will Workloads Run (Today versus 2020)



Gambar 2.
Pengguna Cloud Computing (*sumber:forces*)

Dalam artikel Forbes mengatakan bahwa 83% dari beban kerja perusahaan akan disimpan di cloud karena semakin banyak perusahaan yang terus berpindah dari cloud pribadi ke cloud public. Dari survey yang dilakukan oleh LogicMonitor memperkirakan bahwa 41% beban kerja perusahaan akan dijalankan di platform cloud public (Amazon, AWS, Google Cloud Platform, Microsoft Azure dan lainnya) pada tahun 2020. Pada gambar 2.3 dijelaskan adanya sebuah tambahan 20% diperkirakan berbasis cloud pribadi diikuti oleh 22% lainnya yang berjalan pada platform cloud hybrid pada tahun 2020. Beban kerja ditempat diperkirakan menyusut dari 37% hari ini menjadi 27% dari semua beban kerja pada tahun 2020.

Ancaman (Threat)

Tingginya tingkat peretasan sistem atau hacker di Indonesia merupakan ancaman untuk para pelaku bisnis yang ingin berinovasi di era teknologi sekarang. Berikut berdasarkan data yang diperoleh dari Security Threat Report, Indonesia di anggap sebagai Negara dengan tingkat peretasan tertinggi.

OpportunitKey External Factors

Key Eksternal Factor

Oppurtunities

1. Pandemi membuat masyarakat terbiasa dengan digitalisasi
2. Pemerintah mendorong pengembangan ekonomi digital melalui basis industri dan perdagangan elektronik
3. Bisnis Gadai memiliki keunggulan dalam hal prosedur standar layanan yang cepat, aman dan sederhana
4. Kepercayaan masyarakat terhadap bisnis gadai meningkat
5. Kemajuan teknologi yang mendukung seperti hadirnya cloud computing, artificial intelligent dan jaringan

Threats

1. Pesaing bisnis sejenis yang banyak di Jabodetabek
2. Penyedia jasa layanan Teknologi Finansial semakin beragam
3. Tingginya Cybercrime di Indonesia
4. Berkembangnya Fin-tech/ Pinjaman daring

SIMPULAN

Berdasarkan analisa dari faktor eksternal yang ditulis dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan untuk persaingan di Industri gadai swasta terbilang cukup tinggi. Peningkatan jumlah usaha gadai ini juga dibuktikan dari peningkatan pesaing yang memiliki usaha sejenis yaitu 2 sampai 10 perusahaan setiap tahunnya. Peningkatan jumlah industri gadai tersebut mengakibatkan persaingan yang semakin kompetitif dengan nilai persentase pertumbuhan 8,60% setiap tahunnya. Persaingan yang semakin tinggi juga bisa dilihat dari semakin banyaknya perusahaan yang memiliki diferensiasi produk dari pesaing lainnya. Dalam hal konsentrasi industri untuk usaha gadai digital terbilang cukup

jarang maka dari itu untuk persaingan tingkat usaha gadai digital masih terbilang cukup rendah. Strategi yang digunakan dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat diantara pesaing yang ada yaitu dengan memperkuat tingkat diferensiasi produk dengan membuat aplikasi dengan layanan *pick up* dan menjaga kepercayaan konsumen dengan memberikan harga yang kompetitif dan pelayanan yang mudah dan aman.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditama Samudra, I., & Hidayat Nugroho, R. (2022). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode Analisis SWOT pada PT. Nusantara Logistic Sejahtera*. 7(2), 551–557. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i2.452>
- Aditya, Y., & Nyale, M. H. Y. (2022). *Tinjauan Kinerja Keuangan dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan*. 7(2), 1025–1031. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i2.577>
- Bukit, P., Putri, H. T., Syekh, S., & Adisetiawan, R. (2022). *Analisis SWOT, Value for Money, dan Pareto Optimum Pengadaan Langsung Barang/Jasa di BLU UIN STS Jambi*. 7(2), 1283–1290. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i2.592>
- Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Hadi, H. S. (2019). Manajemen Strategi Dakwah di Era Kontemporer. *Jurnal Al-Hikmah*, 17(2), 69–78.
- Mahadiansar, M., & Asparyana, A. (2020). PEST Analysis Model dalam Pengembangan Potensi Wisata Pulau Benan, Kabupaten Lingga, Kepulauan Riau. *Indonesian Journal of Tourism and Leisure*, 1(1), 14–25.
- Meftahudin, M., Putranto, A., & Wijayanti, R. (2018). Penerapan Analisis SWOT dan Five Forces Porter Sebagai Landasan untuk Merumuskan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection di Kabupaten Magelang). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 1(1), 22–30.
- Nanda, A. D., & Sudiana, K. (2022). Pengaruh Digital Literacy dan Locus of Control terhadap Minat Berwirausaha pada Mahasiswa Tingkat Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Telkom. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 7(1), 49. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.366>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Laporan Triwulanan Otoritas Jasa Keuangan: II-2020*. 95.
- Porter, M. E. (2008a). *On competition*. Harvard Business Press.
- Porter, M. E. (2008b). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 25–40.
- Porter, R. H. (1983). A study of cartel stability: the Joint Executive Committee, 1880-1886. *The Bell Journal of Economics*, 301–314.
- Rahayu, Y., Soleh, A., & Daniel, P. A. (2022). Evaluasi dan Efektivitas Program Baznas dalam Pemberdayaan UMKM di Era Covid-19 (Studi Kasus Baznas di Provinsi Jambi). *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 7(1), 277. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.370>
- Soleh, A., Susilawati, E., & Siswoyo, S. (2022). Model Pengembangan Daya Saing UMKM pada Era Pandemi di Kota Jambi. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 7(1), 254. <https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.364>
- Ward, J., Griffiths, P. M., & Whitmore, P. (2002). *Strategic planning for information systems* (Vol. 3). Wiley Chichester.