

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Tren dan Pertumbuhan Industri

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Kotler dan Keller (2012:96) tren merupakan arah atau urutan kejadian yang mempunyai momentum dan durabilitas. Tren juga mengungkap bentuk masa depan dan dapat memberikan arah yang strategis. Tren sendiri dipengaruhi oleh industri di daerah tertentu. Pengamatan pertumbuhan industri dilakukan untuk mengetahui tren yang berkembang di daerah tersebut.

Industri merupakan kumpulan perusahaan yang memproduksi barang yang sama atau hampir sama. Sebelum pebisnis menjalankan usahanya, tentu pebisnis harus menganalisis lingkungan industri yang berkaitan terhadap bisnis yang akan didirikan. Hal ini dilakukan pebisnis agar dapat mengetahui keadaan dan gambaran mengenai kondisi industri yang sedang terjadi saat ini serta pertumbuhan dalam industri yang dapat menciptakan peluang bagi bisnis.

Pertumbuhan industri jasa pelayanan tentu dipengaruhi oleh permintaan konsumen yang terus meningkat setiap waktu. Dengan tingginya tingkat pertumbuhan penduduk, tingkat kebutuhan masyarakat sebagai faktor utama untuk bertahan hidup turut meningkatkan pertumbuhan industri jasa. Pertumbuhan penduduk Indonesia yang menjadi faktor bertumbuhnya industri jasa dapat dilihat pada **Tabel 3.1**.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 3.1

Persentase Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Wilayah DKI Jakarta Tahun 2013-2014

Kab/Kota	Penduduk		Laju Pertumbuhan Penduduk	
	2013	2014	2012-2013	2013-2014
Jakarta Selatan	2.141.941	2.164.070	1,08	1,02
Jakarta Timur	2.791.072	2.817.994	1,01	0,96
Jakarta Pusat	906.601	910.381	0,41	0,41
Jakarta Barat	2.396.585	2.430.410	1,44	1,40
Jakarta Utara	1.711.036	1.729.444	1,10	1,07
Jumlah	9.969.948	10.075.310	1,09	1,05

Sumber: BPS Jakarta dalam Angka, 2015

Proyeksi ramalan pertumbuhan penduduk berdasarkan data **Tabel 3.1** sensus penduduk menjelaskan bahwa terdapat kenaikan jumlah penduduk setiap tahunnya. Hal ini menjadi peluang yang sangat besar untuk pertumbuhan industri jasa di Indonesia. Seperti yang diketahui sebelumnya, pertumbuhan penduduk yang meningkat setiap tahunnya dapat mempengaruhi meningkatnya permintaan masyarakat akan jasa pelayanan. Bagi masyarakat yang sudah bekerja dan memiliki penghasilan tetap, menyewa lapangan futsal untuk bermain bersama bukanlah suatu masalah bagi mereka yang sudah bekerja. Kebutuhan masyarakat untuk menyalurkan hobi bermain futsal disediakan oleh Lunar Futsal dengan harga yang terjangkau sehingga masyarakat setempat tidak merasa keberatan untuk menyewa lapangan.

Di kota besar seperti Jakarta, jasa penyedia sewa lapangan futsal menjadi salah satu alternatif untuk masyarakat yang memiliki hobi bermain futsal dimana segmen pasar usaha ini adalah orang – orang yang sudah berpenghasilan dan mampu membayar biaya sewa lapangan futsal. Pada **Tabel 3.1** menunjukkan proyeksi jumlah penduduk dan laju

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

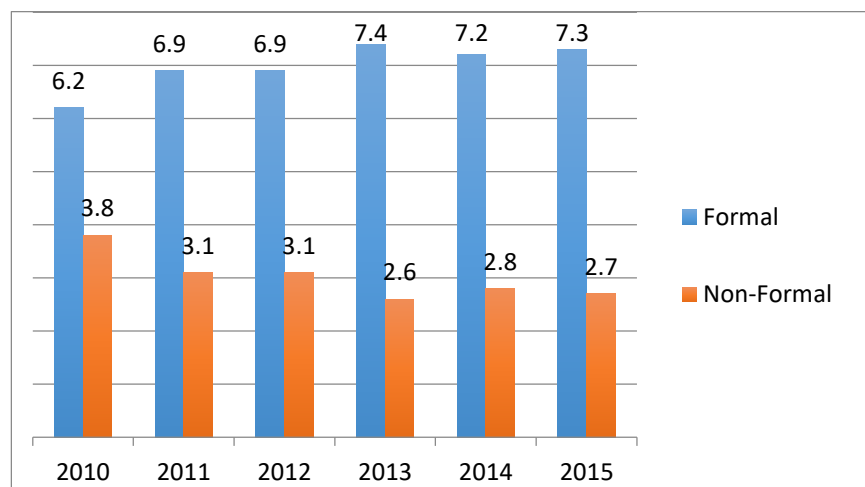
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



pertumbuhan penduduk menurut kabupaten atau kota administrasi tahun 2013 hingga 2014. DKI Jakarta adalah provinsi dengan penduduk terpadat di Indonesia dimana kepadatannya mencapai lebih dari lima ribu jiwa per km² dengan penduduk sebanyak sepuluh juta jiwa. Penduduk Jakarta Timur adalah yang paling banyak diantara lima wilayah lainnya. Bila dilihat menurut pertumbuhannya, Jakarta Barat adalah wilayah dengan tingkat ekspansi penduduk yang paling cepat. Pertumbuhan hunian di Jakarta Barat menjadi salah satu pemicu pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi. Terlihat jumlah pertumbuhan penduduk dari tahun 2012 hingga 2013 meningkat 1,09% dan dari tahun 2013 hingga tahun 2014 meningkat 1,05%.

Untuk dapat melihat lebih jelas mengenai peningkatan penduduk yang signifikan, terdapat grafik yang menunjukkan penduduk DKI Jakarta yang bekerja pada sektor formal dan informal pada **Gambar 3.1**.

Gambar 3.1
Penduduk DKI Jakarta yang Bekerja pada Sektor Formal dan Informal Tahun 2010-2014 (Persentase)



Sumber: Gambar 1.1

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Ⓒ Berdasarkan **Gambar 3.1** sejak tahun 2010 hingga tahun 2015, persentase penduduk yang bekerja di sektor formal terus menunjukkan peningkatan yang signifikan. Dari 62,09% di tahun 2010 naik menjadi 69,11% di tahun 2011 dan di tahun 2015 naik lagi menjadi 72,70%. Sebaliknya penduduk yang bekerja di sektor informal turun dari 37,91% di tahun 2010 menjadi 30,89% di tahun 2011, kemudian turun lagi menjadi 27,30% di tahun 2015. Kesempatan kerja di sektor formal dinilai lebih tinggi dibanding sektor informal karena banyaknya kegiatan usaha yang berlangsung secara formal kelembagaan seperti pada kantor-kantor dan badan usaha. Meningkatnya jumlah pekerja di sektor formal dapat mengindikasikan terjadinya peningkatan status maupun kesejahteraan pekerja. Pada tahun 2015, TPAK (Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja) di Jakarta sebesar 72,60 persen, meningkat sebesar 4,11 persen dari tahun sebelumnya. Angka ini menunjukkan meningkatnya jumlah penduduk usia kerja yang benar-benar aktif secara ekonomi untuk bekerja.

Tempat penyedia lapangan futsal yang khususnya berada di ibukota cenderung lebih menargetkan pasarnya kepada masyarakat kelas menengah, juga kepada para pelajar khususnya yang masih diberi uang jajan oleh orang tua mereka. Menciptakan tempat penyedia lapangan futsal yang memiliki fasilitas yang lengkap dan kebersihan yang menjadi hal yang diutamakan dengan ukuran lapangan standar nasional tentu akan menjadi alternatif bagi para masyarakat yang memiliki hobi terutama hobi olahraga futsal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ⓒ Hak Cipta dilindungi undang-undang. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



B. Analisis Pesaing

Menurut David (2011:138), mengenai analisis pesaing bahwa mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang pesaing penting bagi perumusan strategi yang berhasil. Mengidentifikasi pesaing utama tidak selalu mudah karena banyak perusahaan memiliki divisi-divisi yang bersaing di industri yang berbeda.

Melalui analisis pesaing, perusahaan dapat mengetahui keunggulan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing, alasan pelanggan menggunakan produk yang dihasilkan oleh pesaing, dapat melakukan komunikasi terhadap faktor-faktor keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) secara efektif kepada pelanggan potensial. Selain itu dapat berpikir kreatif dan inovatif untuk melakukan perubahan guna meningkatkan nilai produk yang dihasilkan perusahaan dan dapat mengetahui kategori keinginan pelanggan yang tidak terpenuhi dengan menggunakan strategi *market niche* yaitu melakukan pengamatan terhadap apa yang diinginkan konsumen dan apa saja yang telah dilakukan oleh para pesaing, sehingga dapat mengetahui lebih detail mengenai kondisi pasar. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam analisis pesaing adalah mengenai identifikasi apa saja yang terlibat dalam bisnis tersebut, karena berdasarkan hasil identifikasi tersebut dapat diketahui pesaing utama perusahaan.

Selain itu harus diperhatikan selanjutnya adalah analisis atribut-atribut yang dimiliki pesaing lama. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan melakukan analisis *Strength, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) atas bisnis yang sedang dilakukan dibandingkan dengan pesaing utama. Analisis pesaing merupakan salah satu alat yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



sangat penting untuk memulai secara kreatif memikirkan kembali strategi-strategi yang dimiliki perusahaan.

Oleh sebab itu, seorang wirausaha harus mengenal dengan baik persaingan seperti apa yang akan dihadapinya, selain itu seorang pengusaha juga harus dapat membuat keputusan yang tepat dengan cara mengoptimalkan sumber daya manusia, membentuk *teamwork* yang baik, menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan membuat strategi untuk memenangkan persaingan. Pengusaha harus selalu siap waspada siapa pesaingnya, apa saja kekuatan dan kelemahannya, strategi apa yang mereka gunakan, serta menetapkan dan merancang strategi terbaik dan paling efektif bagi perusahaan, sehingga perencanaan pemasaran yang diterapkan dapat berfungsi dengan baik dan maksimal.

Usaha tempat penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal melakukan analisis pesaing dengan melakukan penilaian terhadap perusahaan sejenis yang berada di daerah sekitar tempat usaha, mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang tingkat kepuasan konsumen yang diharapkan dari perusahaan sejenis lainnya.

Untuk mendapatkan informasi para pesaing, dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

1. Melakukan kunjungan personal ke perusahaan pesaing dengan mengamati setiap fasilitas yang tersedia dan tingkat kebersihan yang dimiliki pesaing.
2. Memberikan pertanyaan atau kuesioner kepada konsumen yang telah menggunakan jasa lapangan futsal pada perusahaan pesaing untuk mengetahui kesan tentang mereka. Hal ini dilakukan untuk mengetahui dan mempelajari pendapat konsumen mengenai



perbandingan kualitas pelayanan dan harga antara perusahaan yang akan didirikan nantinya dengan perusahaan pesaing.

3. Mencari informasi melalui internet mengenai perusahaan pesaing agar dapat mengetahui fasilitas apa yang dimiliki dan promosi yang dilakukan oleh pesaing.

Penulis mengharapkan dengan adanya analisis pesaing ini dapat melihat keunggulan bisnisnya sendiri maupun kelebihan serta kekurangan pesaing, sehingga *entrepreneur* dapat memperbaiki kekurangannya dan meningkatkan kelebihannya untuk dapat menjadi lebih baik di masa yang akan datang. Tingkat persaingan untuk perusahaan jasa penyedia lapangan futsal yang lengkap dan berkualitas bagus belum terlalu tinggi di daerah Jakarta dan sekitarnya sehingga peluang ini sangat besar bagi Lunar Futsal untuk mendukung pencapaian usaha yang baik di mata masyarakat.

Berikut adalah daftar beberapa pesaing dari usaha penyedia jasa lapangan futsal

Lunar Futsal :

1. Nama Usaha : Cometa Arena
Alamat : Jl. Pluit Selatan Raya Blk. S No. 1, RT.23/RW.8,
Penjaringan, Jakarta Utara.
Website : www.cometa-arena.com
Nomor Telepon : (021) 6620666
Jam Operasional : 08.00 – 00.00



2. Nama Usaha : Centro
- Alamat : Jl. Pluit Selatan Blok S, No. 5, Penjaringan, Kota Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14440
- Website : www.centrofutsal.com
- Nomor Telepon : (021) 6606431
- Jam Operasional : 09.00 – 23.00

Mengingat usaha-usaha tersebut telah berdiri terlebih dahulu maka selain merupakan pesaing, keduanya juga dapat dijadikan standar acuan pembelajaran bagi usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal untuk terus bertahan dan berkembang agar dapat menjadi lebih baik di dalam industri jasa penyedia lapangan futsal.

C Analisis PESTEL

Di saat pebisnis menyusun strategi untuk menjalankan bisnisnya, diperlukan analisis baik mengenai lingkungan internal perusahaan maupun lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan internal dianalisis untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, sedangkan analisis lingkungan eksternal dilakukan guna mengetahui peluang dan acaman yang mungkin berpengaruh terhadap bisnis yang akan dijalankan. Untuk menganalisis lingkungan eksternal, pebisnis dapat menggunakan metode analisis PESTEL yang merupakan singkatan dari *Political, Economic, Social, Technology, Legal, dan Environment*.

Analisis PESTEL merupakan analisis lingkungan eksternal yang meliputi pengaruh politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Faktor-faktor

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



tersebut dianalisis untuk melihat apakah faktor tersebut berpengaruh terhadap jalannya perusahaan. Jika berpengaruh apakah pengaruh tersebut dapat menjadi peluang atau sebaliknya yaitu menjadi ancaman yang perlu diatasi perusahaan.

Dengan mengetahui peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal, maka penulis mampu menyusun strategi dan mengatasi ancaman yang akan dihadapi. Oleh karena itu analisis lingkungan eksternal terhadap usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal dijabarkan sebagai berikut:

1. Aspek politik

Risiko politik umumnya berkaitan dengan pemerintahan serta situasi politik dan keamanan di suatu Negara, jika situasi politik mendukung maka bisnis secara umum akan berjalan dengan lancar. Pengaruh politik terhadap usaha pelayanan jasa penyedia lapangan futsal dapat dikatakan memiliki dampak yang sangat kecil. Sehingga kondisi politik Indonesia memiliki dampak yang netral untuk usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal.

2. Aspek ekonomi

Faktor ekonomi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seluruh jenis usaha atau industri yang ada di pasar dimana salah satu faktornya adalah inflasi. Perubahan laju inflasi di Indonesia harus diperhatikan karena meningkatnya harga secara umum dan terus-menerus sehingga dapat berdampak negatif bagi kemajuan usaha pada saat ini dan dimasa yang akan datang. Dapat dilihat pada **Tabel 3.2** merupakan tingkat laju inflasi yang terjadi pada tahun 2015-2016.



Tabel 3.2
Persentase Tabel Laju Inflasi di Indonesia
Tahun 2015 – 2016

Bulan , Tahun	Tingkat Inflasi (%)
Januari 2015	6,96
Februari 2015	6,29
Maret 2015	6,38
April 2015	6,79
Mei 2015	7,15
Juni 2015	7,26
Juli 2015	7,26
Agustus 2015	7,18
September 2015	6,83
Oktober 2015	6,25
November 2015	4,89
Desember 2015	3,35
Januari 2016	4,14
Februari 2016	4,42
Maret 2016	4,45
April 2016	3,60
Mei 2016	3,33

Sumber : www.bi.go.id

Kenaikan inflasi dapat menyebabkan kenaikan harga barang-barang secara keseluruhan. Hal ini dapat mempengaruhi usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal karena akan mempengaruhi harga atas bahan persediaan, sehingga akan mempengaruhi elemen-elemen biaya operasional usaha lainnya menjadi meningkat dan dapat meningkatkan harga jual. Peningkatan harga jual akan mengakibatkan daya beli masyarakat akan menurun. Selain itu, hal lain yang perlu diperhatikan dari faktor ekonomi adalah rata-rata pendapatan perkapita dari data tersebut pengusaha dapat mengukur daya beli masyarakat, sehingga perusahaan bisa mengetahui apakah minat beli masyarakat sedang tinggi atau rendah.

Kondisi perekonomian tersebut dapat dipastikan memberikan dampak pada industri usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal yaitu berupa ancaman yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



cukup besar. Untuk itu perlu dilakukan strategi guna mengurangi dampak atas ancaman dan perekonomian.

3) Aspek sosial

Kondisi sosial masyarakat sekarang ini cukup memberikan pengaruh positif bagi usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal. Perubahan gaya hidup masyarakat saat ini mulai berpindah menuju gaya hidup modern dan terus mengalami perkembangan dan peningkatan. Hobi mayoritas masyarakat Indonesia akan olahraga sepakbola menjadi peluang besar bagi penulis dalam mendirikan bisnis yang akan dijalankan ini. Faktor kondisi sosial seperti inilah yang dapat menciptakan sebuah kesempatan dalam bidang usaha bisnis ini dan menjadi peluang yang besar bagi Lunar Futsal. Oleh karena itu perlu dibentuk strategi untuk lebih memanfaatkan peluang tersebut.

4) Aspek teknologi

Pesatnya pertumbuhan teknologi dari waktu ke waktu menimbulkan tingginya ketergantungan setiap bisnis pada aspek teknologi. Setiap bisnis tidak terlepas dari aspek teknologi. Hal ini disebabkan teknologi sangat mempermudah proses bisnis baik dalam produksi, pencatatan, komunikasi, hingga menjadi sumber informasi masyarakat. Bahkan sumber daya manusia perlahan tergantikan oleh kecanggihan teknologi yang mampu meningkatkan jumlah produksi serta meningkatkan efisiensi biaya produksi.

Dengan seiring berjalannya waktu perkembangan teknologi terus mengalami perkembangan dan semakin canggih, hal ini membawa pengaruh bagi industri ini, yaitu dengan semakin canggih nya teknologi yang digunakan akan mempermudah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



proses kegiatan usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal dalam mengelola bisnisnya seperti menghitung keuangan perusahaan, publikasi dan promosi serta komunikasi dengan pihak internal maupun eksternal perusahaan.

5) Aspek lingkungan

Lingkungan di kota Jakarta, khususnya Pangeran Jayakarta Jakarta Utara yang menjadi lokasi pilihan penulis dalam mendirikan bisnis ini cukup dipadati oleh penduduk. Mayoritas penduduk yang berada di wilayah Pangeran Jayakarta Jakarta Utara adalah karyawan perkantoran dan juga penduduk setempat yang bertempat tinggal di sekitar lokasi calon tempat usaha. Lokasi ini menjadi faktor pendukung yang besar dan kemungkinan besar akan menghasilkan peluang usaha yang baik.

6) Aspek hukum

Aspek hukum tidak pernah terlepas dari setiap kegiatan masyarakat, guna memberikan batasan atas tindakan atau aktifitas di negara tersebut. Hal ini berlaku juga untuk bisnis atau organisasi lainnya. Hukum yang mengatur jalannya bisnis menjadi batasan atas aktivitas bisnis sehingga jalannya aktivitas untuk mencari keuntungan tersebut tidak menyebabkan kerugian bagi pihak lain. Hukum dalam bisnis juga mengatur tentang legalitas atau pengesahan suatu usaha tersebut.

Legalitas tersebut meliputi pembuatan SIUP atau Surat Ijin Usaha Perdagangan yang diwajibkan untuk dimiliki oleh seluruh pengusaha. Aspek hukum dalam bisnis ini dipengaruhi oleh legalitas dan peraturan-peraturan pemerintah yang ada. Peraturan yang berdampak cukup besar adalah kenaikan Upah Minimum Rata-rata (UMR) di

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Jakarta yang kemungkinan akan mengalami kenaikan atau penurunan. Pada tahun 2016 menaikkan Upah Minimum Rata-rata sebesar 3,1 juta rupiah (menurut hasil sidang dewan pengupahan DKI Jakarta, 29/10/2015).

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

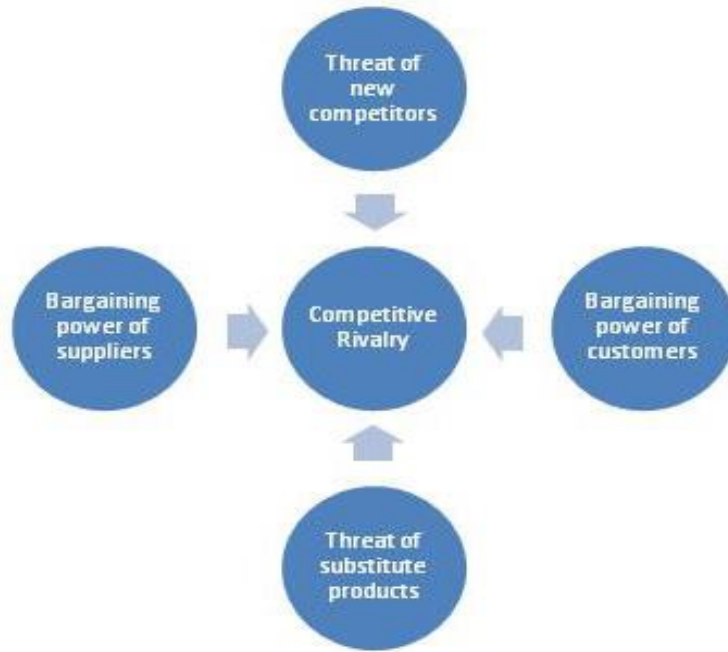
D Analisis Pesaing Porter's Five Forces Business Model

Menurut Fred R. David (2011:138), mengenai analisis pesaing bahwa “Mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang pesaing penting bagi perumusan strategi yang berhasil. Mengidentifikasi pesaing utama tidak selalu mudah karena banyak perusahaan memiliki divisi-divisi yang bersaing di industri yang berbeda”.

Porter mengemukakan terdapat lima kekuatan yang mempengaruhi strategi dalam industri. Menurut Fred R. David (2011:146), terdapat lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif merupakan pendekatan yang dapat digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di dalam industri. Lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter ditunjukkan oleh **Gambar 3.2** sebagai berikut.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Gambar 3.2
Lima Model Kekuatan Porter



Sumber: *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case* (2011:146)

1. Persaingan antar perusahaan saingan

Tekanan yang paling besar dari kelima kekuatan di kebanyakan industri adalah persaingan yang ada di antara perusahaan yang bersaing dalam sebuah pasar tertentu. Perusahaan-perusahaan dalam sebuah pasar bersaing untuk posisi tertentu dalam usaha mendapatkan keunggulan bersaing. Ketika suatu perusahaan menciptakan suatu inovasi atau mengembangkan suatu strategi yang unik dan mengubah pasar, perusahaan pesaingnya harus beradaptasi serta menghadapi risiko terlempar keluar dari bisnisnya. Tekanan ini membuat pasar sebagai tempat yang sangat dinamis dan kompetitif.

Dalam hal ini, usaha penyedia jasa lapangan futsal merupakan industri yang menarik karena pesaing secara langsung yang khusus menyediakan jasa penyedia

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



lapangan futsal termasuk belum banyak dibandingkan usaha jasa lainnya dan pesaing usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal yaitu Centro Futsal dan Cometa Arena.

2. Potensi pengembangan produk – produk pengganti

Produk pengganti atau produk substitusi dapat mengubah keseluruhan industri.

Pada umumnya, suatu industri akan lebih menarik jika memiliki kondisi-kondisi sebagai berikut:

- a. Produk-produk substitusi yang berkualitas tidak langsung tersedia
- b. Harga produk substitusi tidak terlalu murah dibanding harga produk industri
- c. Biaya peralihan para pembeli ke produk substitusi tinggi

Berdasarkan hal diatas, usaha penyedia jasa lapangan futsal memiliki ancaman produk substitusi yang termasuk rendah karena produk substitusi yang merupakan jasa yang ketersediaannya masih rendah di pasar.

3. Potensi masuknya pesaing baru

Masuknya pesaing baru merupakan faktor yang tidak dapat dihindari oleh setiap bisnis. Bisnis yang sehat tentu harus menerima pesaing baru yang akan masuk. Ancaman dari pendatang baru dapat dilihat dari mudah tidaknya pesaing untuk memasuki bisnis tersebut.

Semakin besar kumpulan calon pemain baru dalam suatu industri, semakin besar pula ancamannya bagi perusahaan yang telah ada dalam suatu industri, semakin besar pula ancamannya bagi perusahaan yang telah ada di dalam industri tersebut. Berdasarkan hal ini, usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal memiliki tingkat masuknya



pemain baru yang cukup tinggi karena jenis usaha yang mudah ditiru dan besarnya pangsa pasar yang dapat dijadikan target.

4. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok juga merupakan faktor yang mempengaruhi industri terutama bisnis yang digeluti. Besar kecilnya ancaman dari pemasok ditentukan berdasarkan besar atau kecilnya halangan untuk memperoleh produk dari pemasok. Semakin besar daya tarik yang dimiliki para pemasok bahan mentah penting, semakin rendah daya tarik industri tersebut. Umumnya, sebuah industri akan menarik jika ada kondisi-kondisi berikut ini, yaitu :

- a. Ada banyak pemasok
- b. Ada produk-produk substitusi yang tersedia untuk berbagai barang yang di sediakan oleh pemasok.
- c. Mudah untuk berpindah dari satu pemasok ke pemasok lainnya.

Berdasarkan daya tawar pemasok industri, usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal memiliki pemasok yang tetap untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan selama kegiatan operasional berlangsung agar usaha dapat berjalan dengan baik.

5. Daya tawar konsumen

Konsumen merupakan faktor yang paling utama dan sebagai penentu berjalannya bisnis tersebut atau tidak. Dapat dikatakan bahwa konsumen merupakan harta perusahaan yang paling utama dan benar adanya istilah mengenai “konsumen adalah raja”.



Tentu segala bisnis membutuhkan konsumen, namun tidak sedikit konsumen yang melakukan daya tawar yang tinggi terhadap produk yang ditawarkan. Untuk itu perlu adanya daya tarik khusus untuk konsumen serta mengerahkan kekuatan layanan yang maksimal untuk konsumen. Dengan mengutamakan kepuasan konsumen, diharapkan konsumen akan memberikan loyalitas kepada usaha yang dijalankan, sehingga dengan loyalitas konsumen yang tinggi akan menurunkan daya tawar konsumen.

Dalam hal ini usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal merupakan industri yang menarik karena akan memiliki banyak konsumen yang dibuktikan dengan perkembangan dan pertumbuhan masyarakat yang semakin produktif dan sibuk sehingga membutuhkan hiburan berupa olahraga sepakbola berdasarkan hobi yang dimiliki oleh masyarakat.

E. Analisis Posisi Dalam Persaingan

Analisis posisi perusahaan dalam persaingan dapat dilihat dengan menggunakan metode *Product Life Cycle* atau yang biasa dikenal dengan Siklus Hidup Produk. Menurut Kotler dan Keller (2012:332) sebuah produk memiliki siklus hidup, yang berarti mengatakan tentang empat hal berikut:

1. Produk mempunyai usia yang terbatas. Dimana jika produk mencapai usia dewasanya, perlu dilakukan pengembangan untuk mendaur ulang siklus hidup produk.
2. Penjualan produk melalui tahap-tahap berbeda, setiap tahap mempunyai tantangan, peluang, dan masalah berbeda bagi penjual.
3. Laba naik dan turun pada berbagai tahap siklus hidup produk.



4. Produk memerlukan strategi pemasaran, keuangan, manufaktur, pembelian, dan sumber daya manusia yang berbeda dalam setiap tahap siklus produk.

Siklus hidup produk umumnya dapat digambarkan ke dalam kurva siklus hidup produk. Kurva tersebut menggambarkan tahapan-tahapan dalam produk yang terdiri atas empat tahap. Keempat tahapan tersebut meliputi tahap pengenalan produk (*Introduction*), tahap pertumbuhan produk (*Growth*), tahap kedewasaan produk (*Maturity*), dan tahap penurunan produk (*Decline*).

1 Tahap Pengenalan Produk (*introduction*)

Tahap ini umumnya merupakan tahap dimana produk baru diperkenalkan kepada calon konsumen. Periode pertumbuhan penjualan masih lambat ketika produk diperkenalkan di pasar dikarenakan calon konsumen belum memiliki kesadaran merek dan produk. Dalam tahap ini pemasaran sangat gencar dilakukan untuk meningkatkan kesadaran merek pada para konsumen. Perusahaan juga tidak mendapatkan laba karena pengeluaran yang besar untuk pengenalan produk.

2 Tahap Pertumbuhan Produk (*Growth*)

Pada tahap ini, produk telah dikenal dan telah diterima oleh konsumen. Periode penerimaan pasar cepat serta permintaan tinggi. Promosi yang dilakukan mulai berkurang dikarenakan kesadaran konsumen akan produk tinggi. Namun persaingan mulai masuk ke dalam tahap ini, karena sangat terbukanya ruang untuk masuk dan bersaing. Perusahaan pada tahap ini mendapatkan laba yang tinggi akibat permintaan yang tinggi.



3. Tahap Kedewasaan Produk (*maturity*)

Pada tahap kedewasaan produk, terjadi penurunan pertumbuhan penjualan dikarenakan produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial. Perusahaan juga harus menghadapi persaingan yang sangat meningkat. Peningkatan persaingan tersebut menyebabkan pangsa pasar yang diperoleh semakin sedikit. Pada tahap ini laba cenderung stabil bahkan dapat menurun. Untuk menghindari tahap penurunan (*Decline*) diperlukan strategi yaitu modifikasi produk, modifikasi pasar, dan modifikasi program pemasaran.

4. Tahap Penurunan Produk (*decline*)

Pada tahap ini terjadi penurunan penjualan dikarenakan beberapa alasan, yaitu kemajuan teknologi, perubahan selera konsumen, dan peningkatan persaingan domestik dan luar negeri. Dengan terjadinya penurunan penjualan, beberapa perusahaan akhirnya menarik diri dari pasar dan perusahaan yang tersisa mungkin mengurangi jumlah produk yang ditawarkan karena sedikitnya permintaan.

Untuk menghadapi tahap ini, perusahaan harus menetapkan sistem untuk mengidentifikasi produk yang lemah melalui beberapa departemen serta melakukan strategi untuk pemasaran dan pengembangan produk.

Pada siklus hidup produk, posisi jasa usaha penyedia jasa lapangan futsal masih berada pada tahap pengenalan produk. Jenis pelayanan jasa yang ditawarkan Lunar Futsal pada umumnya sama seperti penyedia lapangan futsal lainnya sehingga perlunya program pemasaran yang lebih untuk meningkatkan daya tarik masyarakat mengenai jenis fasilitas yang membedakan Lunar Futsal dengan tempat futsal lainnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dalam hal persaingan pada tahap pengenalan, tingkat persaingan belum tinggi seperti halnya pada tahap kedewasaan. Untuk itu, usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal masih memiliki peluang untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar melalui fasilitas – fasilitas yang berbeda dari yang lainnya.

Analisa Competitive Profile Matrix

Untuk melihat lebih jelas mengenai persaingan yang ketat antara usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal dengan kedua pesaing potensial, maka metode CPM (*Competitive Profile Matrix*) dapat digunakan. Metode CPM sendiri dapat menunjukkan kekuatan dan kelemahan pesaing, sehingga Lunar Futsal mengetahui keunggulan dan kelemahannya dibandingkan dengan pesaing. Metode CPM sendiri memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

1) *Critical Success Factor (CSF)*

Critical Success Factor atau faktor penentu keberhasilan merupakan faktor-faktor terpenting yang mempengaruhi keberhasilan organisasi. Faktor tersebut digambarkan secara luas tanpa memasukkan data yang spesifik dan faktual. Faktor ini diambil berdasarkan analisis khusus dari penentu keberhasilan industri terkait. Faktor penentu keberhasilan ini merupakan ringkasan informasi dari hasil evaluasi kondisi internal perusahaan yang kemudian ditarik unsur yang memiliki pengaruh terbesar dengan perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan itu sendiri serta perusahaan pesaing utama dalam industri.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



2. Rating

Rating atau yang dikenal sebagai peringkat merupakan penilaian terhadap CSF.

Rating sendiri mampu menunjukkan kekuatan dan kelemahan perusahaan yang ditentukan dari elemen yang telah disebutkan pada faktor penentu keberhasilan.

Peringkat tersebut berskala satu sampai empat, dimana peringkat satu merupakan kelemahan utama perusahaan, peringkat dua merupakan kelemahan *minor*, peringkat tiga merupakan kekuatan *minor*, dan peringkat empat merupakan kekuatan utama perusahaan.

3. Weight

Weight atau bobot menunjukkan kepentingan relatif dari faktor yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam industri. Bobot merupakan besar atau kecilnya pengaruh dari *Critical Success Factor* atau Faktor Penentu Keberhasilan yang dituangkan secara kuantitatif agar dapat secara riil melihat besarnya pengaruh. Semakin besar bobot tersebut maka semakin besar pula pengaruh masing-masing faktor. Bobot tidak boleh melebihi angka 1 (satu), karena nilai 1 (satu) tersebut dianggap sebagai 100%.

4. Weight Score

Weight Score atau nilai tertimbang merupakan hasil perkalian antara masing– masing *rating* atau peringkat dengan masing–masing *weight* atau bobot.

5. Total Weight Score

Total Weight Score atau total nilai tertimbang merupakan penjumlahan dari semua nilai tertimbang. Nilai akhir harus berkisar antara 1,00 hingga 4,00. Nilai rata – rata CPM adalah 2,50.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Jika nilai dari hasil penjumlahan lebih besar dari 2,5 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan sudah memiliki kekuatan dalam industri dan dianggap mampu bersaing. Jika total skor yang didapat kurang dari 2,5 maka dianggap perusahaan tersebut belum memiliki kekuatan dalam industri dan belum mampu bersaing. Berikut hasil *Competitive Profile Matrix* usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal yang dibandingkan dengan kedua pesaing potensianya yang tertuang dalam **Tabel 3.3**

Tabel 3.3
Usaha Penyedia Jasa Lapangan Futsal LUNAR FUTSAL
Competitive Profil Matrix

Faktor-Faktor Keberhasilan Penting	Bobot	Lunar Futsal		Cometa Arena		Centro	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Harga	0,17	3	0,51	2	0,34	3	0,51
Kualitas Lapangan	0,12	3	0,36	3	0,36	2	0,24
Fasilitas - fasilitas	0,14	3	0,42	3	0,42	2	0,28
Pelayanan	0,12	3	0,36	3	0,36	2	0,24
Lokasi	0,20	4	0,80	4	0,80	3	0,60
Kebersihan	0,25	4	1,00	3	0,75	2	0,50
Total	1,00		3,45		3,03		2,37

Sumber: Lunar Futsal, Tahun 2016

Penulis melakukan wawancara singkat terlebih dahulu dalam membuat **tabel 3.3** untuk mengetahui hasil dari beberapa responden tentang hal – hal yang menurut para responden penting dalam menentukan keunggulan sebuah bisnis jasa lapangan futsal, dan dari data yang sudah diolah didapat hasil bahwa 3 hal yang paling signifikan adalah harga, lokasi, dan kebersihan dengan bobot 0,17 , 0,20 , dan 0,25. Hal yang dianggap cukup penting lainnya adalah suasana dan fasilitas dengan bobot 0,12 dan 0,14. Hal yang dianggap paling tidak signifikan adalah pelayanan dengan bobot 0,12.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sebelum pembahasan tentang skor yang telah diakumulasi, perlu diketahui bahwa Cometa Arena dan Centro adalah salah satu dari beberapa tempat penyedia jasa lapangan futsal yang berada di daerah Jakarta Utara yang memiliki *brand image* yang baik sehingga kedua nama tersebut menjadi pesaing utama bagi Lunar Futsal. Setelah melakukan skoring berdasarkan hasil wawancara beberapa responden didapatkan hasil bahwa Lunar Futsal memiliki skor total 3,45. Cometa Arena dan Centro memiliki skor yang tipis dengan Lunar Futsal yakni masing – masing memiliki skor 3,03 dan 2,37.

Untuk menarik kesimpulan akhir dari CPM tersebut, dilakukanlah perkalian antara masing-masing bobot dengan peringkat yang sudah dicantumkan (*weight score*). Kemudian hasil dari perkalian tersebut dijumlahkan untuk mendapat kesimpulan akhir (*total weight score*). Hasil dari total nilai tertimbang tersebut adalah 3,14 dan dapat dikatakan bahwa usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal memiliki nilai yang melampaui pesaing terkuatnya yaitu Cometa Arena. Namun dalam interpretasi perusahaan yang memiliki nilai lebih rendah belum tentu lebih buruk daripada perusahaan dengan nilai lebih tinggi. Angka-angka tersebut hanya menggambarkan kekuatan relatif dari suatu perusahaan dan menggambarkan bahwa masing-masing perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan di bidang berbeda-beda.

C Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT adalah singkatan dari analisis *Strength, Weakness, Opportunity dan Threat*. Menurut Fred R. David (2011:17), peluang dan ancaman berasal dari kondisi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, teknologi dan pesaing



serta berbagai kejadian yang dapat berdampak buruk atau baik bagi organisasi di masa depan. Sementara kekuatan dan kelemahan adalah hal yang bisa dikontrol oleh organisasi. Mereka dapat muncul di berbagai fungsi manajemen seperti *finance*, *marketing*, produksi, *Research and Development* (R&D) dan sistem informasi manajemen.

Dari hal tersebut, maka usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal menjabarkan setiap kriteria yang menjadi faktor kekuatan internal perusahaan, kelemahan internal perusahaan, kesempatan dari lingkungan eksternal perusahaan, dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan, yaitu:

1. Kekuatan (*strength*)

Strength adalah faktor-faktor internal positif yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Kekuatan dari usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal antara lain :

- a) Harga yang ditawarkan oleh Lunar Futsal dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen dan sesuai dengan pelayanan jasa yang diberikan di bandingkan pesaing lainnya.
- b) Lunar Futsal memiliki fasilitas yang lengkap untuk menunjang kebutuhan para konsumen ketika mereka hendak berolahraga.
- c) Kebersihan tempat menjadi keunggulan utama Lunar Futsal karena jika seluruh tempat di sekitar area lapangan termasuk kamar ganti bersih, maka konsumen akan merasa nyaman untuk bermain kembali di kemudian hari.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan adalah faktor-faktor internal negatif yang menghambat kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Kelemahan yang dimiliki oleh Lunar Futsal adalah :

- a) Usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal belum memiliki reputasi yang baik di tahap pertumbuhan usaha, karena usaha baru di dirikan dan belum di kenal oleh masyarakat.
- b) Media promosi usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal yang masih terbatas, sehingga dapat mengakibatkan terhambatnya pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam mencapai target.
- c) Pada fase *start-up* usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal mengalami hambatan dalam mencapai target profit karena di hadapi dengan risiko-risiko usaha yang baru terlihat dan baru bermunculan baik dari internal maupun eksternal usaha.

3. Peluang (*opportunities*)

Peluang atau *opportunities* adalah faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuannya. Peluang yang dimiliki oleh usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal antara lain:

- a) Gaya hidup mayoritas masyarakat Indonesia untuk bermain sepakbola menjadi peluang bagi penulis untuk mendirikan bisnis ini.
- b) Lokasi strategis yang bertempat di Jalan Pangeran Jayakarta, Jakarta Utara memudahkan Lunar Futsal untuk melakukan promosi dan menjangkau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



warga setempat yang berdekatan dengan rumah penduduk dan ruko – ruko yang memiliki banyak karyawan.

4. Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah kekuatan eksternal negatif yang menghalangi kemampuan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran, dan tujuan. Hal - hal yang menjadi ancaman bagi usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal antara lain:

- a) Jenis usaha tempat lapangan futsal mudah ditiru oleh orang lain atau pesaing karena dasar usaha yang terbilang mudah didirikan.
- b) Sudah terdapat beberapa usaha sejenis lainnya yang telah memiliki *brand image* yang baik.

Strategi yang bisa digunakan antara lain sebagai berikut :

1. Strategi SO

- a) Lokasi yang berdekatan dengan warga sekitar membuat Lunar Futsal memberikan harga yang terjangkau agar warga setempat mampu menjangkau harga yang ditawarkan. (S1,O2)
- b) Gaya hidup mayoritas masyarakat untuk bermain sepakbola didukung dengan fasilitas yang disediakan Lunar Futsal untuk menunjang kenyamanan para pelanggan. (S2,O1)

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Strategi ST

- a) Jenis usaha ini mudah ditiru oleh orang lain karena bisnis ini terbilang mudah didirikan, maka dari itu Lunar Futsal menetapkan harga yang tidak terlalu tinggi agar calon pelanggan merasa nyaman untuk terus bermain di lapangan futsal Lunar Futsal. (S1,T1)
- b) *Brand image* yang dimiliki oleh tempat futsal lainnya menjadi pertimbangan bagi Lunar Futsal untuk bersaing. Maka dari itu Lunar Futsal berusaha semaksimal mungkin mengutamakan kebersihan sebagai modal utama untuk bersaing dengan bisnis sejenis lainnya. (S3,T2)

3. Strategi WO

- a) Usaha penyedia jasa lapangan futsal Lunar Futsal belum memiliki reputasi yang baik di tahap pertumbuhan usaha, karena usaha baru didirikan dan belum di kenal oleh masyarakat. Maka dari itu Lunar Futsal memfokuskan *start up* bisnisnya untuk mendapat perhatian warga di sekitar wilayah Jalan Pangeran Jayakarta dengan memberikan gratis biaya pendaftaran member selama 3 bulan pertama awal pendirian bisnis. (W1,O2)
- b) Membuat *banner* yang besar yang diletakkan di depan gedung Lunar Futsal untuk menarik perhatian warga setempat agar warga dapat mengetahui bahwa di tempat tersebut telah didirikan sebuah usaha penyedia jasa lapangan futsal. (W2, O1)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Strategi WT

- a) Meningkatkan promosi melalui berbagai media sosial yang banyak penggunaannya seperti *Twitter, Facebook, Line, Instagram*, dan lain-lain (W2, T2).
- b) Mengadakan *event* berupa turnamen pertandingan berhadiah selama beberapa periode sekali untuk menarik perhatian warga diluar wilayah tempat usaha didirikan. (W1,T1)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Matrix dari strategi-strategi di atas dapat dilihat pada **Tabel 3.4** sebagai berikut:

Tabel 3.4
Usaha Penyedia Jasa Lapangan Futsal LUNAR FUTSAL
Rencana SWOT Matrix

	<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>
	1. Harga yang di berikan Lunar Futsal terjangkau oleh konsumen. 2. Fasilitas Lunar Futsal yang lengkap dan <i>up-to-date</i> . 3. Keunggulan utama Lunar Futsal adalah tempat bermain yang bersih dan nyaman.	1.Lunar Futsal belum memiliki reputasi yang baik . 2.Media promosi Lunar Futsal yang masih terbatas. 3.Adanya risiko-risiko usaha yang baru terlihat dan baru bermunculan.
<i>Opportunities</i>	<i>SO Strategies</i>	<i>WO Strategies</i>
1. Gaya hidup masyarakat mayoritas bermain sepakbola. 2. Lokasi strategis yang berdekatan dengan tempat tinggal warga setempat dan ruko - ruko yang memiliki karyawan.	1.Lunar Futsal memberikan harga yang terjangkau. (S1,O2) 2.Lunar Futsal menyediakan fasilitas yang lengkap. (S2,O1)	1.Memberikan gratis biaya pendaftaran member selama 3 bulan pertama pada awal pendirian bisnis. (W1,O2) 2.Membuat <i>banner</i> untuk memperkenalkan Lunar Futsal kepada warga setempat. (W2,O1)
<i>Threats</i>	<i>ST Strategies</i>	<i>WT Strategies</i>
1. Jenis usaha lapangan futsal mudah ditiru pesaing. 2. Pesaing sudah memiliki <i>brand image</i> yang baik.	1.Lunar Futsal menetapkan harga yang terjangkau untuk membuat konsumen loyal. (S1,T1) 2.Meningkatkan <i>brand image</i> dengan membuat fasilitas yang bersih dan nyaman. (S3, T2)	1.Meningkatkan promosi melalui berbagai media sosial yang banyak penggunaanya (W2, T2). 2.Mengadakan <i>event</i> pertandingan turnamen berhadiah. (W1,T1)

Sumber : Lunar Futsal, Tahun 2016

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumbernya.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.