



BAB II ANALISIS INDUSTRI



Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Gambaran Masa Depan

Suatu usaha atau industri analisis gambaran masa depan ini dapat mempengaruhi secara tidak langsung, tetapi dapat menentukan kelangsungan pemasaran perusahaan. Banyak kecenderungan-kecenderungan yang harus dibaca oleh orang pemasaran.

Gambaran masa depan sangatlah penting dalam memulai suatu usaha, kita harus mengetahui gambaran masa depan dan ramalan penjualan industri dari usaha tersebut. Arah perkembangan dari usaha tersebut, nantinya akan berpengaruh secara langsung terhadap kesuksesan suatu usaha. Oleh karena itu banyak hal yang harus kita amati untuk dapat memprediksi segala kemungkinan, seperti perilaku konsumen, daya beli persaingan, dan hal-hal yang diperlukan pasar di sekitar area itu. Maka, pembuatan perencanaan ke depan haruslah dibuat serealistis mungkin.

1. Visi : Menurut David (2009:16), mengembangkan pernyataan visi sering kali dipandang sebagai langkah pertama dari perencanaan strategis. Sangat penting bagi para manajer dan eksekutif di organisasi manapun untuk sepaham mengenai visi dasar yang ingin diraih perusahaan dalam jangka waktu panjang. Milky Way Futsal memiliki visi yaitu untuk menjadi tempat futsal terbaik, terfavorit dan menjadi tempat futsal pilihan utama bagi pecinta olah raga futsal di wilayah Cibubur.
2. Misi : Menurut David (2009:16), pernyataan misi adalah pernyataan tujuan secara jelas membedakan satu bisnis dari perusahaan – perusahaan lain yang sejenis. Secara umum pernyataan misi menggambarkan arah masa depan suatu organisasi. Misi dari Milky Way Futsal adalah ”menyediakan jasa penyewaan lapangan futsal yang terbaik, dengan mengedepankan kenyamanan, keamanan dan kualitas layanan

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.



kepada konsumen melalui harga yang terjangkau dan penggunaan layanan yang berkualitas”.

Memulai suatu usaha baru, perlu dibuat perencanaan yang matang. Hal yang sangat penting adalah menentukan jenis usaha apa yang cocok untuk dimasuki. Hal ini berkaitan dengan kemampuan masing-masing orang, karena untuk membuat suatu usaha baru harus benar-benar memahami proses bisnis usaha yang akan digeluti tersebut beserta resiko-resikonya.

Sepak bola merupakan olah raga yang sangat digemari dan menjadi olah raga nomor satu di dunia. Hampir seluruh dunia membicarakan sepak bola, bahkan ada media yang khusus membahas mengenai sepak bola dan para pemainnya serta dengan kemajuan teknologi saat ini diciptakan juga *game* sepak bola.

Menjamurnya bisnis lapangan futsal yang bermunculan di kota-kota besar dengan tujuan memberikan hiburan kepada masyarakat, Milky Way Futsal hadir dengan menggabungkan arena bermain futsal dan cafe yang dikemas kedalam suatu tempat yang dikemas dalam suatu tempat yang dirancang untuk memberikan kenyamanan kepada pelanggan.

Salah satu keistimewaan penyewaan lapangan futsal ini, pemain tidak perlu khawatir dengan musim hujan dan kemarau, para pemain tetap bisa bermain dengan nyaman karena lapangan futsal ini dirancang dengan konsep *indoor*, sehingga para pemain terlindungi dari hujan maupun panas.

Bisnis ini akan terus bertumbuh dikarenakan futsal merupakan cabang olah raga yang sedang tren di masyarakat. Futsal lahir dari kebutuhan orang-orang yang gemar sepak bola namun menghadapi tantangan terbatasnya ruang untuk bermain sepak bola. Menurut hasil pengamatan yang telah dilakukan jumlah sarana olahraga futsal yang ada di wilayah cibubur hanya ada tiga saja yaitu:

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.



1. Kota wisata Futsal
2. MS Futsal
3. Grand Futsal

Adanya tiga lapangan futsal yang ada di wilayah Cibubur yang masih tergolong sedikit bila dibandingkan dengan persentase masyarakat yang gemar bermain futsal, maka bisnis ini masih terbuka peluang besar untuk prospek kedepannya.

B. Analisis Pesaing

Pesaing merupakan perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2008:269), Analisis pesaing adalah “Proses mengidentifikasi para pesaing utama : menilai tujuan, strategi kekuatan dan kelemahan mereka dan pola reaksi; kemudian memilih pesaing yang akan diserang atau dihindari”.

Lebih jauh, langkah-langkah dalam menganalisis pesaing adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi pesaing perusahaan
2. Menilai tujuan, strategi, kekuatan dan kelemahan pesaing, dan pola reaksi
3. Memilih pesaing yang akan diserang atau dihindari
4. Memperkirakan reaksi pesaing

Perusahaan akan dapat menetapkan strategi yang tepat dalam menghadapi pesaingnya serta mempersiapkan strategi menyerang ataupun bertahan untuk menghadapi pesaing dengan mengetahui tujuan, kekuatan, kelemahan pola reaksi dan strategi pesaing. Cara-cara untuk memperoleh informasi mengenai pesaing, antara lain kunjungan ke perusahaan pesaing, menggunakan produk pesaing, dan berkomunikasi dengan konsumen untuk mengetahui



Berikut ini adalah beberapa daftar nama-nama pesaing utama Milky Way

Futsal beserta kekuatan dan kelemahannya :

1. Grand Futsal

Alamat : Jl.Raya Cileungsi No.98 (Km. 1) Cileungsi, Bogor.
 Nama Berdiri : 4 tahun
 Harga : Senin - Jumat 08.00 - 16.00 WIB Rp 150.000,-/jam
 Senin - Jumat 16.00 - 01.00 WIB Rp 200.000,-/jam
 Sabtu - Minggu 08.00 - 13.00 WIB Rp 180.000,-/jam
 Sabtu - Minggu 13.00 - 23.00 WIB Rp 250.000,-/jam
 Telepon : 021- 2899 9790

Keunggulan :

- a. Biaya sewa yang ditawarkan relatif paling murah dibanding penyedia lapangan futsal yang lain di wilayah Cibubur.
- b. Parkir cukup luas.
- c. Terdapat lapangan badminton juga.

Kelemahan :

- a. Kondisi lapangan yang sudah tidak bagus.
- b. Jumlah lapangan futsal yang sedikit yaitu hanya dua buah.
- c. Lokasi yang kurang strategis jauh dari kompleks perumahan.
- d. Tidak terdapat *shower room* dan *wifi*.

2. KW Futsal

Alamat : Jalan Transyogi KM.6 Cibubur
 Nama Berdiri : 5 tahun
 Harga : Senin - Kamis 09.00 - 13.00 WIB Rp.170.000,-/jam
 Senin – Kamis 13.00 – 16.00 WIB Rp.200.000,-/jam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Senin – Kamis 17.00 – 23.00 WIB Rp.230.000,-/jam

Jumat – Minggu 09.00 – 14.00 WIB Rp.210.000,-/jam

Jumat – Minggu 14.00 – 24.00 WIB Rp.270.000,-/jam

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

Telepon : (021) 8493-5353

Keunggulan :

- Tempat menjadi satu dengan *sport club* yang menjadikan tempatnya cukup mudah di jangkau.
- Tersedia lapangan parkir yang luas.
- Seringnya mengadakan kejuaraan futsal untuk daerah cibubur.

Kelemahan:

- Jumlah lapangan yang tersedia hanya dua.
- Jenis lapangan hanya rumput sintetis.
- Tidak tersedia *shower room* dan *wifi*.

3. MS futsal

Alamat : Jalan Alternatif Cibubur, Jati Sampurna.

Lama Berdiri : 7 tahun

Harga : Senin – Jumat 07.00 – 13.00 WIB Rp.200.000,-/jam

Senin – Jumat 13.00 – 17.00 WIB Rp.260.000,-/jam

Senin – Jumat 17.00 – 24.00 WIB Rp.280.000,-/jam

Sabtu – Minggu 07.00 – 13.00 WIB Rp.230.000,-/jam

Sabtu – Minggu 13.00 – 17.00 WIB Rp.250.000,-/jam

Sabtu – Minggu 17.00 – 24.00 WIB Rp.300.000,-/jam

Telepon : 021- 999 505

Keunggulan :

Memiliki lapangan dengan alas karpet karet pertama di Cibubur.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



b. Memiliki fasilitas Wi-fi, *shower room*, *smoking room* dan loker.

c. Menyediakan penyewaan sepatu dan rompi.

d. Tersedia mini bar.

e. Kelemahan :

f. Lokasi yang jauh dan jalanan menuju ke lokasi merupakan wilayah macet.

g. Kondisi atap lapangan tidak cukup baik karena kurang lebar, sehingga saat hujan air tampias ke lapangan.

h. Parkir tidak luas sehingga parkir sampai kejalan disaat ramai.

Berikut adalah tabel Competitive Profile Matrix yang membandingkan Milky Way Futsal dengan pesaing terdekatnya

Tabel 2.1

Competitive Profile Matrix Milky Way Futsal dengan Ketiga Pesaing Utama

Critical Success Factor	Weight	Milky Way Futsal		MS Futsal		Kota Wisata Futsal		Grand Futsal	
		Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
Kualitas Pelayanan	0.3	3	0.9	2	0.6	2	0.6	3	0.9
Harga Kompetitif	0.2	2	0.4	3	0.6	3	0.6	4	0.8
Lokasi Strategis	0.2	2	0.4	2	0.4	3	0.6	1	0.2
Fasilitas	0.2	2	0.4	2	0.2	2	0.4	2	0.4
Pemasaran & Promosi	0.1	3	0.3	2	0.2	1	0.1	3	0.3
TOTAL	1		2.4		2.0		2.3		2.6

Sumber: Data Olahan

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.



Keterangan:

1. Bobot yang memiliki angka tertinggi merupakan factor paling penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan, jika ada bobot yang sama berarti dianggap sama pentingnya.
2. Total bobot yang diberikan secara keseluruhan berjumlah 1
3. Dalam pemberian peringkat, 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah.
4. Skor adalah hasil perkalian dari bobot dan peringkat

C. Segmentasi Pasar

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2008 : 239), pasar terdiri dari pembeli dan pembeli berbeda-beda dalam berbagai hal yang bisa membeli dalam keinginan, sumber daya, lokasi, sikap membeli, dan kebiasaan membeli. Karena masing-masing memiliki kebutuhan dan keinginan yang unik, masing-masing pembeli merupakan pasar potensial tersendiri. Oleh sebab itu penjual idealnya mendesain program pemasarannya tersendiri bagi masing-masing pembeli. Segmentasi yang lengkap membutuhkan biaya yang tinggi, dan kebanyakan pelanggan tidak dapat membeli produk yang benar-benar disesuaikan dengan kebutuhan. Untuk itu, perusahaan mencari kelas-kelas pembeli yang lebih besar dengan kebutuhan produk atau tanggapan membeli yang lain dengan dilakukannya segmentasi pasar, antara lain:

1. Perusahaan akan dapat mendeteksi secara dini dan tepat mengenai kecenderungan-kecenderungan dalam pasar yang senantiasa berubah.
2. Dapat mendesain produk yang benar-benar sesuai dengan permintaan pasar.
3. Dapat menentukan kampanye dan periklanan yang paling efektif.
4. Dapat mengarahkan dana promosi yang tersedia melalui media yang tepat bagi segmen yang diperkirakan akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar.



b. Jenis kelamin, yaitu membagi pasar ke sejumlah kelompok yang berbeda menurut jenis kelamin. Fokus segmentasi Milky Way Futsal adalah pada orang yang berjenis kelamin laki-laki.

c. Pendapatan, yaitu upaya membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda-beda. Dalam hal pendapatan sebenarnya Milky Way Futsal tidak ada fokus tertentu dari *range* pendapatan berapa sampai berapa, karena futsal bukanlah olahraga yang mahal yang hanya bisa diamankan oleh orang dengan penghasilan besar saja.

3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis membagi pembelian menjadi kelompok berbeda berdasarkan variable psikografis, yaitu :

a. Kelas sosial, pembagian pasar menjadi kelompok kelas sosial yang berbeda-beda.

Dalam hal kelas sosial Milky Way Futsal tidak membatasi pada kelas sosial manapun bisa untuk bermain futsal.

b. Gaya hidup, pembagian pasar menjadi kelompok gaya hidup yang berbeda-beda.

Fokus segmentasi Milky Way Futsal yaitu pada orang yang mengikuti perkembangan kebutuhan masyarakat kota yang gemar sepak bola namun menghadapi tantangan sulitnya ruang dan padatnya jadwal individu.

Karakteristik kepribadian, yaitu membagi pasar menjadi kelompok karakteristik kepribadian yang berbeda-beda.

Fokus segmentasi Milky Way Futsal khususnya pada orang yang memiliki hobi olahraga khususnya olah raga futsal.

4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku mengelompokkan suatu pasar ke sejumlah kelompok berdasarkan pada pengetahuan, sikap, penggunaan, atau reaksi konsumen terhadap

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.



suatu produk. Fokus segmentasi Milky Way Futsal yaitu bagi mereka yang ingin menyewa lapangan futsal yang nyaman dan berlokasi agar memudahkan untuk dicapai konsumen. Kenyamanan yang dimaksud adalah tempat yang bersih, aman, dan dengan biaya yang terjangkau.

D. Ramalan Industri dan Pasar

Ramalan industri, menurut Kotler dan Armstrong (2008:287) adalah “memperkirakan permintaan di masa depan dengan mengantisipasi apa yang tampaknya akan dilakukan pembeli di bawah kondisi masa depan tertentu.”

Market untuk usaha lapangan futsal di Indonesia sangatlah luas terutama untuk di Wilayah Cibubur. Dan di Indonesia selama ini sangat pelan dalam mengembangkan olahraga ini. Tapi hal ini sudah berubah. Masyarakat Indonesia kini sangat menggemari olahraga futsal, terutama di kalangan mudanya, karena kebanyakan dari para penggemar olah raga futsal semuanya menganggap bahwa bermain futsal lebih menyenangkan, karena selain lapangannya menggunakan rumput sintetis, arena futsal juga menyediakan kipas angin besar, *big screen projector*, panggung acara, ruang ganti, locker, *toilet*, *shower*.

Target market yang dituju untuk olah raga ini adalah kaum pria yang tentunya sangat menggemari olah raga futsal. Pertumbuhan bisnis futsal di Indonesia sangat signifikan. Futsal menjadi jawaban atas sempitnya lahan bermain di daerah perkotaan. Saat ini, banyak lahan kosong dan lapangan olah raga lain yang berubah wajah menjadi lapangan futsal. Di wilayah Cibubur, sedikitnya sudah ada tiga futsal Center: MS futsal, KW futsal, dan Grand futsal.

Fred R. David (2009 : 145) menyebut 5 kekuatan porter sebagai pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Model

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 IBIKKG.

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



ini berguna untuk mempelajari kelebihan dan kekurangan serta tantangan dan peluang yang dimiliki oleh sebuah bisnis.

1. Ancaman pendatang baru

Dalam dunia bisnis selalu saja ada pendatang baru atau pesaing baru. Dalam bisnis penyewaan lapangan futsal sekarang ini sudah berkembang cukup pesat seiring dengan semakin populernya olahraga futsal di tengah-tengah masyarakat. Selain itu, sedikitnya fasilitas lapangan sepakbola membuat orang yang menyukai olahraga sepakbola memilih olahraga futsal sebagai alternatifnya.

Untuk dapat bertahan dan mengimbangi pendatang baru, maka pemilik harus dapat terus menyesuaikan dengan keinginan konsumen dan beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang ada di sekitar bisnis ini.

2. Pesaing sejenis dalam industri

Pesaing dalam industri ini sebenarnya tidak terlalu beragam karena yang ditawarkan kepada konsumen sebenarnya hanyalah satu yaitu penyewaan lapangan futsal. Yang menjadi perbedaan antar pelaku usaha dalam industri ini adalah seperti perbedaan harga, perbedaan fasilitas dan lokasi.

Untuk terus bisa bertahan, maka pelaku usaha harus berusaha mengimbangi pesaing-pesaing sejenis khususnya pesaing yang sudah lebih lama ada karena mungkin saja pesaing yang sudah lebih dulu ada telah memiliki konsumen yang loyal. Milky Way Futsal memiliki keunggulan yaitu kondisi lapangan yang masih baru dan kualitas yang baik seperti alas karpet karet, harga yang cukup kompetitif, lokasi yang strategis dan fasilitas yang lebih lengkap.

3. Ancaman produk pengganti

Dalam bisnis penyewaan lapangan futsal sebenarnya ancaman produk pengganti tidak begitu besar, karena bisnis berhubungan dengan olahraga berarti produk



penggantinya juga berhubungan dengan olahraga. Tetapi, saat ini olahraga futsal merupakan olahraga yang sedang digemari oleh masyarakat banyak, karena selain terdapat banyak tempat penyewaan lapangan futsal, olahraga ini juga melibatkan banyak orang.

Dalam hal ini, bukan berarti ancaman produk pengganti tidak ada. Ancaman itu masih mungkin terjadi misalnya masyarakat mulai berpindah ke olahraga yang lain misalnya basket, voli, bulu tangkis atau yang lainnya.

4. Daya Tawar Pembeli

Pembeli atau pelanggan biasanya akan loyal terhadap sesuatu yang sudah dirasakan cocok atau sesuai dengan apa yang diharapkan. Daya tawar konsumen di bidang ini cukup tinggi, karena sudah terdapat tiga tempat penyewaan lapangan futsal di wilayah cibubur. Dengan memberikan pelayanan yang terbaik, dan dengan fasilitas yang baru juga lebih lengkap serta harga yang cukup kompetitif, Milky Way Futsal yakin dengan sendirinya konsumen akan bisa memilih untuk loyal terhadap Milky Way Futsal.

5. Daya Tawar Pemasok

Dalam aspek pemasok, pihak yang berperan adalah perusahaan penyedia minuman dan perlengkapan bagi Milky Way Futsal. Pemasok dalam hal ini memiliki kemampuan untuk menentukan harga oleh sebab itu pengusaha harus teliti dan mengamati kisaran harga yang berlaku di tempat lain. Hal ini dilakukan agar tidak tertipu dengan harga yang ditawarkan oleh pemasok, dan bisa mengetahui tempat mana yang menawarkan harga lebih murah dengan kualitas baik.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



E. Analisis SWOT

Menurut Fred R. David, Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi : strategi SO (kekuatan-peluang). Strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman), strategi WT (kelemahan-ancaman). Strategi SO adalah strategi yang ditetapkan dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Strategi WO adalah strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi WT adalah taktik defensif yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal atau mengurangi ancaman eksternal.

Analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*) merupakan evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Berikut ini adalah analisis SWOT dari Milky Way Futsal :

1. *Strenght* (Kekuatan)

- Terletak di tempat yang strategis dan mudah di jangkau.
- Memiliki lapangan sintetis dan vinyl yang masih baru sehingga lebih nyaman.
- Fasilitas yang lebih lengkap di bandingkan dengan kebanyakan pesaing dengan adanya loker, *shower room* dan free Wi-Fi.
- Lahan parkir Milky Way Futsal luas.
- Sirkulasi udara baik untuk berolahraga.

2. *Weakness* (Kelemahan)

- Parkir dikenakan biaya.
- Belum dikenal secara luas oleh masyarakat sekitar, karena masih baru.

© Hak Cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan 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 IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

c. Pengalaman yang masih sedikit dibandingkan pesaing.

3. **Opportunity** (Peluang)

Pangsa pasar yang masih luas.

Besarnya minat masyarakat terhadap olah raga futsal.

Memiliki lapangan vinyl.

4. **Threat** (Ancaman)

Banyaknya pesaing yang sudah lebih lama menjalankan usaha penyewaan lapangan futsal.

Terdapat pemain yang tidak menyukai lapangan vinyl karena lebih licin dan sakit bila terjatuh.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 2.2

Analisis Matrix SWOT

		<i>Strength</i> (Kekuatan)	<i>Weakness</i> (Kelemahan)
<p>Internal</p>	<p>1. Terletak di tempat yang strategis dan mudah di jangkau.</p> <p>2. Lapangan yang masih baru.</p> <p>3. Fasilitas yang lebih lengkap dibandingkan dengan kebanyakan pesaing.</p> <p>4. Terdapat lahan parkir luas.</p> <p>5. Sirkulasi udara baik untuk olahraga.</p>	<p>1. Belum di kenal secara luas oleh masyarakat.</p> <p>2. Pengalaman yang masih sedikit dibandingkan pesaing.</p> <p>3. Parkir dikenakan biaya.</p>	
	<p>Opportunity (Peluang)</p> <p>1. Pangsa pasar yang masih luas</p> <p>2. Besarnya minat masyarakat terhadap olah raga futsal</p>	<p>Strategi SO</p> <p>1. Melakukan promosi dengan efektif. (S1,O1)</p> <p>2. Membuat kejuaraan secara terbuka bagi masyarakat Bogor (S1,S2,S3,O1,O2)</p>	<p>Strategi WO</p> <p>1. Meningkatkan promosi, agar lebih dikenal oleh masyarakat sekitar (W1,O1,O2)</p> <p>2. Penambahan anggaran untuk kegiatan promosi (W3,O1,O2)</p>
<p>External</p>	<p>Treat (Ancaman)</p> <p>1. Memiliki pesaing yang sudah lebih lama menjalankan usaha penyewaan lapangan futsal</p> <p>2. Pemain yang tidak menyukai lapangan Vinyl.</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1. Berusaha menarik minat konsumen dengan fasilitas yang baru dan lebih lengkap. (S1,S2,S3,T1)</p> <p>2. Memberikan fasilitas lapangan sintetis dan vinyl (S3,T2)</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1. Bermain futsal di tempat pesaing sekaligus mempelajari kelebihan dan kekurangannya. (W2,T1)</p>

Sumber : Penulis

1. Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie). Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 a. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Dilarang mengutipkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.