

BAB II

ANALISIS INDUSTRI



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Gambaran Masa Depan

Gambaran masa depan serta perkembangan dalam usahanya sangatlah penting untuk diketahui bagi seorang wirausahawan. Hal tersebut dikarenakan dengan mempunyai gambaran akan masa depan serta perkembangan dalam usahanya, seorang wirausahawan dapat menentukan langkah-langkah strategis yang dapat diterapkan di dalam pengambilan keputusan pemasaran bagi perusahaan tersebut.

Dalam memulai sebuah usaha baru, hal yang sangat perlu diperhatikan dan dibuat adalah perencanaan yang matang. Hal yang sangat penting adalah menentukan jenis usaha apa yang cocok untuk dijalankan. Hal ini terkait dengan kemampuan masing-masing individu, karena untuk membuat usaha baru, harus benar-benar memahami secara keseluruhan proses usaha yang akan digeluti tersebut, beserta risiko-risikonya.

Sepak bola merupakan olah raga yang sangat digemari dan olah raga populer nomor satu di dunia. Hampir seluruh masyarakat dunia membicarakan sepak bola, bahkan saat ini banyak majalah / tabloid yang secara khusus mengulas tentang dunia sepak bola. Banyak pula diciptakan *game* permainan bola yang dapat dimainkan pada konsol *game*.

Untuk membangun sebuah sarana bermain sepak bola membutuhkan lapangan yang luas dan biaya yang besar. Tingginya minat masyarakat Indonesia terhadap olah raga sepak bola membuat penulis tertarik untuk membuat usaha penyewaan lapangan futsal. Futsal itu sendiri adalah suatu cabang olah raga 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



sejenis atau memiliki persamaan dengan sepak bola, hanya saja jumlah pemain futsal lebih sedikit dari pada jumlah pemain sepak bola, dan juga ukuran lapangan futsal lebih kecil dari pada ukuran lapangan sepak bola, serta terdapat beberapa perbedaan peraturan dan tata cara dalam bermainnya.

Adanya penyewaan lapangan futsal membuat masyarakat dapat bermain dengan nyaman seperti bermain sepak bola pada umumnya, dengan menggunakan fasilitas yang hampir sama dengan sepak bola, yakni gawang, jaring, dan bola, hanya saja dengan luas lapangan yang lebih kecil dan jumlah pemain yang lebih sedikit dari sepak bola. Di samping itu, penyewaan lapangan futsal ini memberikan kelebihan tersendiri, dimana para pemain tidak perlu khawatir dengan musim, baik musim hujan dan kemarau, para pemain tetap bisa bermain dengan nyaman karena lapangan futsal ini dirancang dengan konsep *indoor*.

Bisnis ini akan terus bertumbuh dikarenakan futsal merupakan cabang olah raga yang sedang menjadi *trend* dalam masyarakat. Futsal lahir dari kebutuhan orang-orang yang gemar sepak bola namun menghadapi kendala yaitu terbatasnya sarana untuk bermain sepak bola. Dengan demikian peluang usaha sangat terbuka lebar dari bisnis *Victory Futsal* ini, dikarenakan para penggemar olah raga sepak bola yang mengalami hambatan terbatasnya lapangan sepak bola yang tersedia, beralih kepada olah raga futsal. Futsal semakin lama semakin berkembang pesat, sedangkan penyedia penyewaan lapangan futsal pertumbuhannya terbatas. Kehadiran *Victory Futsal* untuk menyediakan lapangan futsal yang nyaman dan berkualitas diharapkan mendapatkan sambutan antusias yang baik dari masyarakat.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



B. Analisis Pesaing

Ⓒ Pesaing akan selalu ada di setiap usaha. Dengan adanya persaingan membuat kita semakin terpacu untuk meningkatkan kualitas layanan dan jenis produk agar dapat terus bersaing dengan para kompetitor lainnya. Dalam industri lapangan futsal persaingan yang umumnya dijumpai adalah dalam hal harga dan kualitas perlengkapan pendukung yang digunakan.

Agar dapat bersaing di dalam suatu usaha, ada baiknya seorang wirausaha perlu melakukan analisis pesaing. Hal tersebut bertujuan untuk mengenali para pesaing yang dihadapinya, baik dari segi keunggulan maupun kelemahan daripada para pesaing tersebut. Selain itu, hal tersebut juga dapat membantu para wirausaha untuk menentukan strategi-strategi apa saja yang dapat digunakan untuk menghadapi para pesaing-pesaing usaha tersebut.

Menurut Philip dan Armstrong (2012:552), analisis pesaing adalah proses mengenali dan menilai pesaing utama, menilai tujuan, strategi, kekuatan dan kelemahan mereka serta pola reaksinya dan memilih pesaing yang akan diserang atau dihindari.

Berikut adalah beberapa daftar nama pesaing (kompetitor) utama *Victory Futsal*, beserta kekuatan dan kelemahannya:

1. Nama : Futsal *Sport club* Harapan Indah
- Alamat : Jl. Raya Harapan Indah
Medan Satria–Bekasi Barat, Jawa Barat
- Harga : Rp 150.000 - Rp 200.000
- Kekuatan:
 - a. Tempat yang luas
 - b. Memiliki 6 lapangan futsal indoor

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



- c. Permodalan yang kuat
- d. Lokasi yang strategis
- e. Lapangan parkir yang sangat luas

Kelemahan:

- a. Tidak / belum tersedianya lapangan futsal dengan lantai *V-sport*
- b. Kebersihan kurang terjaga
- c. Kualitas lapangan yang kurang terawat
- d. Kualitas penerangan lapangan yang kurang optimal

2. Nama : THB Sport Club

Alamat : Jl. Taman Matahari
Taman Harapan Baru
Bekasi Barat

Harga : Rp 150.000 - Rp 200.000

Kekuatan:

- a. Lokasi yang strategis
- b. Memiliki 5 lapangan futsal *indoor*
- c. Lahan parkir yang luas
- d. Permodalan yang kuat

Kekurangan:

- a. Fasilitas yang disediakan minim
- b. Kualitas lapangan kurang baik
- c. Kebersihan kurang terjaga

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

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



Analisis PESTLE

Analisis PESTLE adalah analisis untuk mengetahui segala risiko yang terkait dengan pertumbuhan dan penurunan usaha dan juga posisi, potensi, serta arah strategis untuk bisnis yang sedang dijalankan. Analisis ini juga membantu memahami gambaran lingkungan secara menyeluruh serta kesempatan maupun ancaman yang ada disekitarnya. Dengan pemahaman ini kita dapat mengambil kesempatan yang ada dan juga kita dapat meminimalisirkan risiko dari suatu bisnis atau usaha. Ada 6 macam jenis analisis disini:

1. *Political Factor*
2. *Economical Factor*
3. *Social Factor*
4. *Technological Factor*
5. *Law and Regulation Factor*
6. *Environmental Factor*

Berikut adalah beberapa analisis PESTLE yang telah dilakukan oleh *Victory*

Futsal:

1. *Political Factor*

Di dalam analisis ini, pemilik menganalisis mengenai kondisi politik yang ada di Indonesia saat ini. Kondisi politik tiap negara pasti memiliki pengaruh terhadap usaha yang ada di negara tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung. Di Indonesia sendiri saat ini iklim politik menunjukkan kondisi yang tidak stabil, namun masih pada kondisi yang tidak terlalu mengkhawatirkan bagi kelangsungan usaha yang ada atau yang baru akan berdiri. Dapat disimpulkan bahwa kondisi politik di Indonesia untuk saat ini tidak mempengaruhi *Victory Futsal* (tidak menjadi ancaman &

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI RKG (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.



tidak menjadi peluang), namun tidak menutup kemungkinan kondisi politik yang tidak stabil ini dapat menjadi suatu ancaman bagi *Victory Futsal* di kemudian hari. Kondisi politik yang tidak stabil ini mendorong pemilik untuk selalu mengamati dan mempelajari kondisi politik yang ada, guna mengantisipasi dan membuat perencanaan strategis yang dapat menjaga usaha tetap berjalan dengan baik.

2. *Economical Factor*

Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini adalah bagaimana pertumbuhan ekonomi di tahun-tahun yang akan datang, gejala inflasi dan deflasi negara, dan juga kebijakan tingkat suku bunga. Pertumbuhan ekonomi yang buruk bisa menjadi hal yang sangat tidak baik dalam hal berbisnis karena konsumen akan mengurangi niat untuk mengonsumsi barang karena keadaan ekonomi yang sedang memburuk. Inflasi dan deflasi dapat menjadi hambatan besar dari hampir semua bisnis karena jika terjadi kondisi seperti ini, pangsa pasar akan kehilangan daya beli karena meningkatnya harga barang yang disebabkan oleh inflasi. Namun saat ini daya beli masyarakat Indonesia menunjukkan kondisi yang baik, sehingga hal ini menjadi suatu peluang bagi usaha *Victory Futsal*.

3. *Social Factor*

Faktor sosial merupakan salah satu hal yang paling penting dan menarik untuk dianalisis, karena didalamnya terdapat banyak faktor yang dapat menjadi faktor penting dalam perkembangan usaha. Saat ini orang di kota besar cenderung untuk mengikuti *trend lifestyle* yang ada dalam kelompok masyarakat. Saat ini futsal sendiri telah menjadi suatu gaya hidup bagi masyarakat, hal ini menjadikan futsal sebagai usaha yang memiliki

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

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



prospek yang menjanjikan, karena saat ini masyarakat cenderung untuk mengikuti suatu gaya hidup dan rela untuk membayar mahal untuk mengikuti gaya hidup tersebut. Hal ini yang mendorong *Victory Futsal* untuk menyediakan tempat yang nyaman bagi masyarakat untuk bermain futsal, agar memiliki keunggulan di dibandingkan dengan pesaing, serta dapat mendapatkan kesempatan dari peluang yang ada.

4. *Technological Factor*

Faktor ini dimaksudkan untuk menganalisis apakah ada teknologi yang dapat mempercepat pekerjaan ataupun memberikan keuntungan yang lebih bagi perusahaan. Untuk itu *Victory Futsal* akan selalu mengikuti perkembangan teknologi terbaru untuk kemajuan usaha penyewaan lapangan futsal ini. Untuk saat ini, tidak ada faktor teknologi yang memberikan pengaruh bagi *Victory Futsal*.

5. *Law and Regulation Factor*

Dalam faktor legalitas, hal yang perlu dianalisis adalah peraturan yang berlaku yang berhubungan dengan pendirian usaha ini. Untuk itu *Victory Futsal* harus patuh terhadap Undang-Undang negara dan peraturan pemerintah kota Bekasi dalam hal bangunan dan kegiatan usaha dari *Victory Futsal* ini.

6. *Environmental Factor*

Faktor lingkungan yang dianalisis di sini adalah bagaimana dampak *Victory Futsal* di kemudian hari terhadap lingkungan sekitar tempat usaha ini berdiri. Lingkungan sekitar terlihat cukup baik, dan tidak terganggu, karena lokasi *Victory Futsal* tidak berdekatan dengan kompleks perumahan secara langsung, melainkan di lingkungan yang masih banyak lahan yang

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

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



kosong, sehingga tidak ada pengaruh langsung terhadap masyarakat sekitar tempat usaha. Jasa penyewaan lapangan futsal sangat minim bahkan tidak ada pembuangan limbah yang akan mengganggu lingkungan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Analisis Competitive Profile Matrix

Menurut Fred R. David (2013:113) *Competitive Profile Matrix* (CPM) adalah cara untuk mengidentifikasi pesaing utama suatu perusahaan, dengan kekuatan dan kelemahan tertentu dalam kaitannya dengan sampel posisi strategis perusahaan. Bagaimanapun, faktor sukses kritical dalam analisis CPM termasuk isu eksternal dan internal; maka, bobot yang menunjuk kepada kekuatan dan kelemahan, dimana 4= kekuatan utama, 3= kekuatan minor, 2= kelemahan minor, 1= kelemahan utama. Tabel 2.1 berikut, adalah analisis CPM *Victory Futsal*.

Tabel 2.1
Competitive Profile Matrix (CPM)

Faktor Kunci	Bobot	Futsal Harapan Indah Club		Victory Futsal		THB Sport Club	
		Peringkat	Jumlah	Peringkat	Jumlah	Peringkat	Jumlah
Jumlah Lapangan	0,3	4	1,2	2	0,6	3	0,9
Kualitas lapangan	0,3	2	0,6	4	1,2	2	0,6
Kompetensi Karyawan	0,1	3	0,3	2	0,2	3	0,3
Sirkulasi udara	0,2	4	0,8	3	0,6	2	0,4
Fasilitas	0,1	2	0,2	3	0,3	2	0,2
Total	1		3,1		2,9		2,4

Victory Futsal menduduki peringkat kedua dalam analisis *Competitive Profile Matrix* yang telah dilakukan. Hal ini dikarenakan *Victory Futsal* merupakan suatu usaha yang baru berdiri, sehingga beberapa faktor yang dimiliki oleh *Victory Futsal* masih berada di bawah kompetitor yang telah berdiri lebih dulu. Walaupun

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.



demikian, ada beberapa faktor dari *Victory Futsal* yang mengungguli kompetitor, yaitu kualitas lapangan dan fasilitas.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, and Threat*)

Sebelum mendirikan sebuah usaha, sebaiknya perusahaan tersebut melakukan analisis mengenai usaha yang akan didirikan. Salah satu analisis yang dapat dilakukan adalah analisis SWOT. Menurut Fred R. David (2013:206) Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi, yaitu: Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT. 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.

Berikut adalah analisis SWOT untuk usaha *Victory Futsal*:

1. *Strength*

Kekuatan dari usaha penyewaan lapangan futsal ini adalah lokasi yang strategis, yaitu di jalan utama perumahan Kota Harapan Indah, sekolah, dan juga berada di lingkungan tempat tinggal. Selain itu, usaha ini menawarkan fasilitas yang cukup baik yang berkaitan untuk mendukung kepuasan konsumen. *Victory Futsal* juga menawarkan lapangan futsal dengan alas *V-Sport* yang belum dimiliki oleh pesaing yang menjadi keunggulan dari usaha ini.

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



2. *Weakness*

Kelemahan dari usaha *Victory Futsal* adalah modal awal untuk pendirian usaha yang sangat besar dan masih minimnya pengalaman pemilik dalam usaha penyewaan lapangan futsal.

Opportunities

Peluang dari usaha *Victory Futsal* adalah masih terbuka lebarnya kesempatan perkembangan usaha futsal di daerah Bekasi Barat, khususnya di Kota Harapan Indah. Baru terdapat satu pesaing dengan jenis usaha yang sama di sekitar Kota Harapan Indah, membuat usaha ini masih memiliki peluang usaha yang besar untuk berkembang di kemudian hari, dikarenakan masih banyaknya jumlah permintaan konsumen yang tidak dapat terpenuhi oleh pesaing, sehingga hal ini dapat dimanfaatkan menjadi suatu peluang usaha yang baik. Penggemar futsal yang makin berkembang serta kebutuhan tiap individu akan olahraga yang tidak akan hilang merupakan peluang yang ada bagi perkembangan usaha ini.

Threat

Ancaman dari *Victory Futsal* adalah munculnya para pesaing baru dengan jenis usaha yang sama dan memiliki fasilitas yang lebih unggul. Waktu sewa lahan usaha yang terbatas juga merupakan suatu ancaman bagi *Victory Futsal*.

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

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



Tabel 2.2

Matriks SWOT *Victory Futsal*

<p>C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	<p>Opportunities-O (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Belum banyak pesaing. 2. Penggemar futsal di Kota Harapan Indah terus berkembang 3. Futsal merupakan <i>lifestyle</i> bagi masyarakat 4. Daya beli masyarakat dalam kondisi baik 	<p>Threat-T (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muncul pesaing baru dengan fasilitas yang lebih unggul 2. Waktu sewa lahan usaha yang terbatas 	
	<p>Strength-S (Kekuatan)</p> <p>Lokasi yang strategis Fasilitas yang ditawarkan lengkap Penggunaan alas <i>V-Sport</i> pada lapangan futsal</p>	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menawarkan kualitas layanan yang terbaik (S2, S3, O1) 2. Meningkatkan promosi untuk menarik minat konsumen (S1, S2, O2) 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyiapkan dana untuk pembelian lahan (S1,T2) 2. Melakukan perawatan rutin(<i>maintenance</i>) dan terus mengembangkan fasilitas usaha yang telah ada (S2, S3, T1)
	<p>Weakness-W (Kelemahan)</p> <p>Modal awal yang besar Masih minimnya pengalaman dalam mengelola usaha futsal</p>	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari berbagai informasi seputar dunia usaha futsal agar dapat melakukan inovasi, sehingga mampu untuk terus bersaing (W2, O1, O3) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari alternatif pendanaan dan lahan baru, untuk pengembangan usaha di kemudian hari (W1, W3, T1, T2)

Sumber: *Victory Futsal*, 2014

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.



C. Ramalan Pasar dan Industri

Target pasar yang dituju oleh *Victory Futsal* adalah penduduk yang bertempat tinggal di Bekasi Barat khususnya Kota Harapan Indah, namun tidak menutup kemungkinan untuk di luar Bekasi Barat untuk datang berkunjung. Kami lebih berfokus pada masyarakat di sekitar area Bekasi Barat karena lebih dekat dengan tempat usaha ini yaitu di Kota Harapan Indah.

Ramalan industri berguna untuk mengetahui potensi pasar di suatu daerah yang menjadi tempat usaha yang akan didirikan. Menurut Philip dan Armstrong (2006:A-15), peramalan adalah seni memperkirakan permintaan masa depan dengan mengantisipasi apa yang mungkin dilakukan oleh pembeli di bawah seperangkat kondisi masa depan tertentu. Tabel 2.3 berikut ini adalah proyeksi penduduk Kota Bekasi.

Tabel 2.3

Proyeksi Penduduk Kota Bekasi tahun 2007 – 2011

Tahun	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
2007	885.978	914.768	1.800.746
2008	943.953	946.218	1.793.924
2009	941.507	941.362	1.882.869
2010	1.065.811	1.018.609	2.084.420
2011	1.250.435	1.197.495	2.447.930

Dari tabel 2.3 proyeksi penduduk Kota Bekasi tahun 2007-2011 di atas, dapat dilihat bahwa setiap tahun Kota Bekasi mengalami penambahan jumlah penduduk dengan angka penambahan yang cukup tinggi. Hal tersebut cukup memberikan gambaran mengenai pertumbuhan penduduk Kota Bekasi di tahun-tahun selanjutnya. Peningkatan jumlah penduduk tersebut secara langsung berhubungan dengan bertambahnya peluang bagi usaha yang ada di Kota Bekasi, karena pertumbuhan jumlah penduduk tersebut secara otomatis akan berpengaruh

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (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.



pada jumlah permintaan bagi usaha yang ada di sekitar masyarakat tersebut, sehingga hal tersebut merupakan suatu peluang bagi setiap usaha yang ada di Kota Bekasi dikemudian hari.

Berdasarkan penjelasan di atas, diharapkan pertumbuhan dan perkembangan futsal di Kota Bekasi pada tahun-tahun yang akan datang akan mengalami peningkatan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk Kota Bekasi. Maka hal tersebut secara langsung akan mempengaruhi perkembangan dan pertumbuhan usaha penyewaan lapangan futsal yang berada di Kota Bekasi. Hal tersebut yang menjadi kunci peluang besar dari bisnis penyewaan lapangan futsal *Victory Futsal* dikemudian hari, sehingga diharapkan pertumbuhan jumlah penduduk yang akan terjadi di masa yang akan datang, akan memberikan dampak positif bagi kelangsungan dan perkembangan usaha dari *Victory Futsal* ini.

Perusahaan juga harus mempelajari pasar lebih dekat agar dapat memasarkan produk dan jasanya dengan baik, yaitu dengan mengetahui jenis pasar.

Pasar dapat dibagi menjadi:

1. Pasar konsumen

Menurut Philip dan Armstrong (2012:157), pasar konsumen adalah semua individu dan rumah tangga yang membeli atau mendapatkan barang atau jasa untuk dikonsumsi langsung sebagai pengguna akhir. Produk yang dijual untuk kelompok pasar ini disebut dengan produk konsumen (*consumer good*)

2. Pasar bisnis

Menurut Philip dan Armstrong (2012:190), pasar bisnis adalah semua organisasi yang memperoleh barang dan jasa yang digunakan dalam memproduksi barang dan jasa lain yang dijual, disewakan, atau dipasok

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



kepada pihak lain.

Victory Futsal tergolong dalam pasar konsumen, karena *Victory Futsal* menjual jasa langsung kepada konsumen akhir. Target dari *Victory Futsal* adalah konsumen dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan, namun fokus utama pada konsumen laki-laki dengan usia antara 10 tahun ke atas yang berdomisili di wilayah Bekasi Barat khususnya Kota Harapan Indah dan sekitarnya.

Belakangan ini pertumbuhan pengguna jasa penyewaan lapangan futsal di wilayah Bekasi Barat, khususnya Kota Harapan Indah menunjukkan peningkatan yang cukup besar. Hal ini terjadi karena semakin banyak penggemar olahraga futsal di wilayah Kota Harapan Indah, selain itu saat ini futsal juga merupakan suatu gaya hidup tersendiri bagi masyarakat, sehingga semakin banyak orang yang menggunakan jasa penyewaan lapangan futsal ini. Pertumbuhan ini selain sebagai suatu peluang usaha yang menjanjikan juga dapat menjadi ajang untuk menyalurkan bakat anak-anak Indonesia dalam bidang futsal, dan dapat menyaring bakat-bakat yang memiliki potensi bagi perkembangan dan kemajuan futsal Indonesia. Banyak munculnya lapangan futsal juga merupakan jawaban bagi para pencinta sepak bola, yang kurang dapat menyalurkan kegemarannya karena minimnya lahan yang tersedia yang dapat dijadikan lapangan sepak bola. Oleh sebab itu, usaha penyewaan lapangan futsal menyediakan potensi yang sangat besar bagi tiap pengusaha yang ingin mencoba menjalankan usaha ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (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.