



BAB II ANALISIS INDUSTRI

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Gambaran Masa Depan

Tatema School of Martial Arts adalah sebuah sekolah bela diri yang berfokus pada kegiatan pelatihan Karate dan Aikido. Konsep bisnis yang ditawarkan oleh *Tatema School of Martial Arts* adalah menjadi sebuah sekolah bela diri yang melatih individu secara komprehensif – tubuh, jiwa, dan pikiran, melalui kegiatan pelatihan yang menjunjung tinggi nilai-nilai tradisional dengan kurikulum modern. *Tatema School of Martial Arts* akan hadir dengan konsep sekolah bela diri tradisional, yang tidak hanya melatih fisik dan cenderung mengabaikan perkembangan jiwa sang peserta pelatihan, dengan menjunjung tinggi *Reigi Saho*¹. Latihan fisik yang adapun akan mengikuti sistem tradisional yang ada sesuai dengan disiplin ilmu masing-masing, bukan dengan latihan beban seperti yang dilakukan oleh klub kebugaran.

Tatema School of Martial Arts tidak akan memaksakan bagi para peserta pelatihan untuk mengikuti ujian kenaikan tingkat, tetapi akan mendorong para peserta pelatihan untuk melakukan yang terbaik dan merekomendasikan setiap mereka yang dinilai telah mampu untuk mengambil ujian kenaikan tingkat. Ujian kenaikan tingkat akan dilaksanakan dengan bekerjasama dengan Jingwuguan Seibukan selaku kepala dari afiliasi Seibukan.

Visi dari *Tatema School of Martial Arts* adalah untuk menjadi sekolah bela diri yang berkualitas baik dan menjunjung tinggi nilai-nilai tradisional bela diri

¹Sebuah kumpulan etiket, sopan santun, sikap dan kepantasan .

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.



untuk mengembalikan nilai sejati seni bela diri sebagai jalan hidup pada tataran yang luas. Sedangkan untuk mencapai visi-nya itu dibutuhkan misi.

Misi *Tatema School of Martial Arts* adalah :

- 1) Mengembangkan dan memasyarakatkan seni bela diri sejati secara luas
- 2) Membentuk manusia yang berkepribadian kuat, sehat, santun dan bertanggung jawab

B. Analisis Pesaing

Dalam menganalisis pesaing, penulis menggunakan beberapa metode, antara lain : *PESTLE Analysis* , *Porter's Five Forces*, dan *Competitive Profile Matrix (CPM)*

1. *PESTLE Analysis*

Menurut Fred R. David (2011 : 123), dalam menganalisis lingkungan eksternal, ada lima kategori utama, yaitu faktor ekonomi; sosial, budaya, demografi, lingkungan alam; politik, pemerintah, hukum; teknologi; dan faktor kompetitif. Perubahan lingkungan eksternal merupakan perubahan permintaan konsumen industri maupun barang dan jasa. Faktor eksternal memengaruhi tipe-tipe produk yang dikembangkan; strategi *segmentation, targeting, positioning*; tipe jasa yang ditawarkan, dan keputusan bisnis. Mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang dan ancaman dapat membantu organisasi untuk mengembangkan misi, mendesain strategi untuk mencapai tujuan jangka panjang, serta mengembangkan kebijakan-keijakan untuk mencapai tujuan jangka panjang (*annual objectives*).

a. Politik

Menurut Fred R. David (2011 : 131), pemerintah baik pusat maupun daerah merupakan pembuat regulasi, deregulasi, penyubsidi, pemberi kerja dan konsumen utama organisasi. Faktor-faktor politik,



pemerintahan, dan hukum, karenanya, dapat merepresentasikan peluang atau ancaman utama baik bagi organisasi kecil maupun besar.

Keadaan politik di Indonesia kurang stail namun tetap dapat mendukung jalannya bisnis sekolah bela diri ini. Belum ada lagi kerusuhan dan perang saudara, serta tidak ada larangan-larangan tertentu yang signifikan terhadap industri klub kebugaran, khususnya sekolah bela diri. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa keadaan politik Indonesia saat ini kondusif untuk bisnis sekolah bela diri ini.

b. Ekonomi

Menurut Jeff Madura (2007 : 19), kondisi ekonomi memiliki dampak yang kuat terhadap kinerja dari setiap bisnis. Ketika perekonomian baik, tingkat lapangan kerja tinggi, kompensasi yang dibayarkan kepada karyawan juga tinggi. Oleh karena orang memiliki penghasilan yang relatif baik dalam kondisi ini, mereka membeli sejumlah besar produk dan jasa. Perusahaan yang menghasilkan produk dan jasa ini memperoleh manfaat dari besarnya permintaan. Sebaliknya, ketika perekonomian lemah, perusahaan cenderung memberhentikan sebagian karyawannya dan tidak mampu membayarkan upah yang tinggi. Karena orang memiliki penghasilan yang relatif rendah dalam kondisi ini, maka mereka membeli produk dan jasa dalam jumlah yang sedikit. Perusahaan yang menghasilkan produk dan jasa ini sangat terpukul karena tidak bisa menjual seluruh produk dan jasa yang dihasilkannya,

Masyarakat Kelapa Gading sebagian besar adalah masyarakat kelas menengah ke atas, dimana pendapatan mereka sebagian besar tinggi. Pendapatan yang tinggi ini menjadikan daya beli mereka juga tinggi. Hal ini membuat masyarakat Kelapa Gading tidak akan kesusahan ataupun keberatan untuk membayar kegiatan latihan bela diri bagi diri mereka ataupun anak-anak mereka, sehingga dapat disimpulkan bahwa keadaan ekonomi di Kelapa Gading mendukung berjalannya usaha sekolah bela diri.

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.

Berikut ini adalah data pendapatan masyarakat Jakarta Utara
(termasuk Kelapa Gading) :

© 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 2.1

Pendapatan Masyarakat Jakarta Utara

Uraian	2010	2011	2012	2013
Atas Dasar Harga Berlaku				
1. PDRB (Juta Rp.)	861,992,095	982,533,602	1,103,692,660	1,255,925,782
2. PDRB Tanpa Migas (Juta Rp.)	858,290,958	977,599,234	1,098,510,574	1,250,458,832
3. PDRB per Kapita (Rp.)	89,414,557	100,750,977	111,912,540	125,971,753
4. PDRB per Kapita Tanpa Migas (Rp.)	89,030,638	100,244,997	111,387,085	125,423,408
Atas Dasar Harga Konstan 2000				
1. PDRB (Juta Rp.)	395,622,437	422,242,252	449,805,417	477,285,245
2. PDRB Tanpa Migas (Juta Rp.)	394,672,695	421,251,197	448,823,167	476,311,270
3. PDRB per Kapita (Rp.)	41,037,969	43,297,572	45,609,497	47,872,621
4. PDRB per Kapita Tanpa Migas (Rp.)	40,939,452	43,195,947	45,509,898	47,774,930
Jumlah Penduduk Pertengahan Tahun (Jiwa)	9,640,406	9,752,101	9,862,088	9,969,948

Sumber : BPS Provinsi DKI Jakarta

c. Sosial dan Budaya

Menurut Jeff Madura (2007 : 18), lingkungan sosial yang meliputi demografi dan preferensi pelanggan, mencerminkan kecenderungan sosial terhadap mana suatu bisnis terekspos. Demografis, atau karakteristik populasi, berubah sejalan dengan waktu. Ketika proporsi anak-anak, remaja, pelanggan usia menengah, dan warga usia lanjut dalam suatu populasi berubah, maka permintaan akan produk perusahaan juga akan berubah. Dengan demikian, permintaan akan produk atau jasa yang dihasilkan oleh suatu bisnis tertentu dapat meningkat atau menurun sebagai respons terhadap perubahan dalam demografis.

Perubahan preferensi pelanggan sejalan dengan waktu juga memengaruhi permintaan akan produk yang dihasilkan. Banyak bisnis memantau secara ketat perubahan dalam preferensi pelanggan sehingga mereka dapat mengakomodasikan perubahan kebutuhan dari pelanggan dan sebagai akibatnya meningkatkan profitabilitas mereka.

Seperti yang telah dikatakan sebelumnya bahwa bela diri dapat dilakukan dan dilatih oleh semua orang, tua-muda, besar-kecil, laki-perempuan dan seluruh bangsa di dunia. Sehingga seluruh masyarakat

1. Urat yang 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.



dari berbagai golongan usia dan jenis kelamin dapat mempelajari bela diri, walaupun daya tangkap dan kemampuan tubuh akan berbeda (biasanya anak kecil akan memiliki gerakan motorik dan kelenturan tubuh yang lebih baik dibandingkan dengan orang yang berumur 30-an).

Berikut disertakan data kependudukan di Jakarta Utara, khususnya Kelapa Gading :

Tabel 2.2
Hasil Sensus Penduduk Jakarta Utara Tahun 2013

Daerah	Jenis Kelamin		Total
	Laki-laki	Perempuan	
Penjaringan	152,089	143,973	296,062
Pademangan	82,032	77,169	159,201
Tanjung Priok	200,493	191,388	391,881
Koja	162,995	154,382	317,377
Kelapa Gading	63,387	64,426	127,813
Cilincing	197,503	190,742	388,245
Jakarta Utara	858,499	822,080	1,680,579

Sumber : Catatan Sipil Jakarta Utara

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

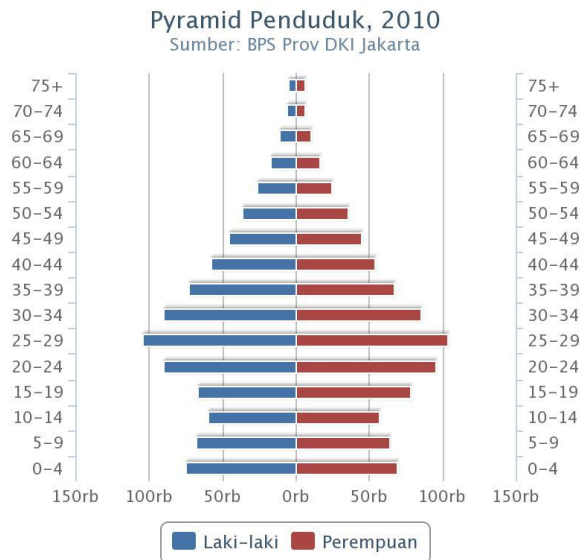
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



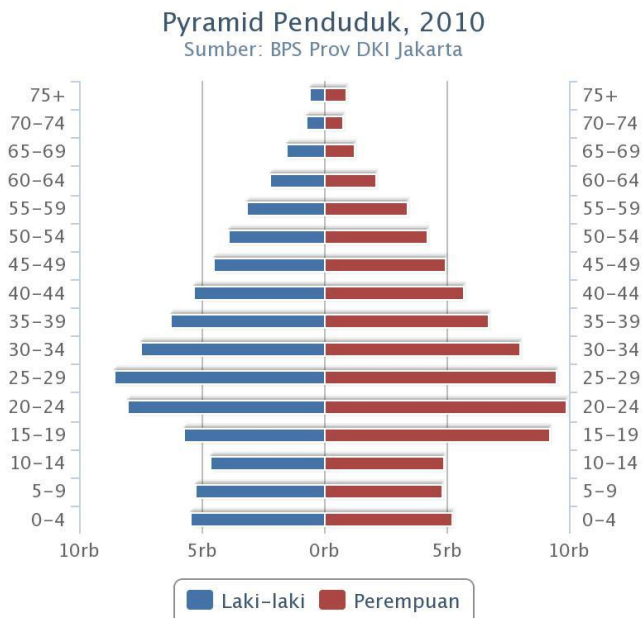
Gambar 2.1

Piramida Penduduk Jakarta Utara



Gambar 2.2

Piramida Penduduk Kelapa Gading



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

Melihat data diatas, mayoritas penduduk Kelapa Gading adalah penduduk berusia muda. Fakta ini mendukung bisnis sekolah bela diri, karena pada umumnya bela diri merupakan salah satu sarana yang tepat untuk melepaskan stress dari aktivitas sehari-hari oleh mereka yang berusia muda, disamping untuk menjaga kesehatan mereka.

Jika dilihat dari preferensi pelanggan, tren untuk belajar bela diri di Kelapa Gading semakin meningkat belakangan ini. Walaupun belum seperti kursus musik, namun perlahan tetapi pasti semakin lama semakin banyak orang tua muda yang menjadikan bela diri sebagai kegiatan bagi anak mereka dengan pertimbangan untuk perkembangan kemampuan motorik anak. Karena orang tua tentunya menginginkan anak mereka sehat jasmani, rohani, dan mental. Dalam hal ini, bela diri menjawab seluruh kebutuhan perkembangan anak mereka.

Perspektif masyarakat terhadap bela diri itu sendiri dapat dikatakan cenderung positif. Karena setidaknya masyarakat sudah memiliki tahu dan tertarik dengan bela diri itu sendiri. Tentunya ini tidak lepas dari pengaruh film-film laga dari Tiongkok yang berlatar belakang cerita tokoh bela diri, seperti Ip Man yang menceritakan Ip Man dan bela diri *Wing Chun*, dibintangi oleh Donnie Yen dan Fearless yang menceritakan Huo Yuanjia dan bela diri *Mizongyi*. Hal ini sedikit banyak memberikan dorongan bagi masyarakat untuk belajar bela diri.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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.



d. Teknologi

Menurut Philip Kotler *et al.* (2009 : 124), Penemuan teknologi baru yang besar mempengaruhi tingkat pertumbuhan ekonomi. Sayangnya, penemuan teknologi tidak bertambah secara konstan sepanjang waktu -- industri kereta api menciptakan banyak investasi, kemudian investasinya menjadi berkurang hingga industri otomotif muncul. Di waktu antara penemuan-penemuan besar, perekonomian bisa menjadi stagnan. Di kala itulah penemuan-penemuan kecil mengisi lubang : kopi instan, shampo kombinasi dan kondisioner, deodoran dan penghilang bau, dan lain sejenisnya. Mereka berisiko lebih kecil, tetapi dapat mengalihkan usaha penelitian dari penemuan-penemuan besar.

Teknologi terus mengalami perkembangan yang signifikan belakangan ini. Hal yang paling dirasakan adalah semakin melekatnya penggunaan teknologi dalam kehidupan sehari-hari manusia. Dalam hal ini, penggunaan internet dalam berbagai aspek kehidupan, utamanya adalah komunikasi. Sehingga penggunaan media internet untuk berkomunikasi merupakan salah satu cara yang paling efektif dan efisien di era ini. Berbagai sekolah bela diri telah memiliki *official website* atau laman resmi mereka sendiri, seperti Maximum Martial Arts, Kungfu Harimau Besi, dan Perguruan Wushu Inti Bayangan. Laman resmi ini membuat sebuah bisnis terlihat lebih profesional, terpercaya di masyarakat, serta lebih dikenal dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Sehingga *Tatema School of Martial Arts* akan membuat *Page* di media sosial Facebook karena dengan pertimbangan efektivitas biaya hal tersebut dinilai paling efektif dan efisien.

e. Legal

Menurut Philip Kotler, *et al.* (2009 : 126), Lingkungan politik dan legal terdiri atas hukum yang berlaku, badan pemerintahan, dan kelompok penentang yang memngaruhi dan membatasi banyak organisasi dan individu. Terkadang hukum-hukum tersebut dapat menciptakan kesempatan baru juga.

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.



Pemerintah memegang peranan yang penting dalam pelaksanaan bisnis di suatu negara. Termasuk di dalamnya adalah peraturan-peraturan hukum yang dikeluarkan oleh pemerintah sebagai syarat maupun untuk perlindungan terhadap suatu usaha. Peraturan yang rumit tentunya akan menghambat pendirian bisnis dan sebaliknya, peraturan yang mudah akan memudahkan pendirian bisnis.

Hukum dan peraturan di Indonesia cukup mendukung didirikannya suatu bisnis baru. Membangun bisnis di Indonesia bukanlah masalah yang sulit karena peraturan-peraturannya cenderung tidak rumit.

Di dalam mendirikan sekolah bela diri tidak dibutuhkan banyak persyaratan, apalagi bagi usaha perorangan. Yang dibutuhkan biasanya adalah nama paten terhadap nama kursus musik tersebut. Regulasi dalam mematenka nama sebuah sekolah bela diri adalah mendaftarkan nama tersebut ke lembaga hukum kemudian menunggu prosesnya selama kurang lebih dua tahun. Setelah itu, dibutuhkan waktu 1,5 tahun untuk mendapatkan surat sahnya hingga akhirnya nama paten diperoleh dan akan berlaku selama 10 tahun. Tetapi, hal ini tidak akan mengganggu kegiatan pelatihan karena kegiatan masih dapat terus berjalan dengan atau tanpa surat sah dari pemerintah. Sehingga sembari menunggu surat izin keluarpun, kegiatan pelatihan dapat terus berjalan.

f. *Environment*

Menurut Fred R. David (2011 : 96), faktor lingkungan membentuk cara suatu masyarakat hidup, bekerja, memproduksi dan mengkonsumsi. Kawasan Kelapa Gading merupakan kawasan bisnis

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.



yang hidup. Kawasan bisnis biasanya banyak dikunjungi oleh orang-orang dari berbagai tempat (kota atau negara lain).

Kondisi yang kondusif ini mendukung jalannya bisnis-bisnis yang ada, termasuk bisnis sekolah bela diri karena :

- 1) Masyarakat yang tinggal disini memiliki bisnis atau bekerja di perusahaan yang cukup bonafide, sehingga pendapatan mereka cenderung tinggi
- 2) Datangnya orang-orang dari berbagai tempat membuat calon konsumen tidak hanya terbatas pada konsumen-konsumen yang tinggal di Kelapa Gading
- 3) Kelapa Gading masih menjadi tempat bagi masyarakat Jakarta Timur dan sekitarnya untuk beraktivitas, walaupun daerah Bekasi dan Jakarta Timur sedang dalam pengembangan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa lingkungan di Kelapa Gading cukup mendukung berjalannya bisnis sekolah bela diri, dikarenakan faktor daya beli dan demografi masyarakat yang mendukung , disertai dengan faktor" lingkungan, politik, dan teknologi yang juga mendukung.

2. *Porter's Five Forces Model*

Analisis kompetitif *Porter's Five Forces Model* ini merupakan sebuah skema yang dipakai secara luas di berbagai industri untuk melakukan analisa terhadap kondisi lingkungan eksternal. Adalah lima komponen utama di dalam model ini, yaitu *rivalry among existing firms* (persaingan antara perusahaan yang telah ada), *threat of new entrants* (masuknya pemain baru ke dalam industri), *threat of substitute* (kehadiran

barang pengganti), *bargaining power of suppliers* (daya tawar supplier), dan *bargaining power of consumer* (daya tawar konsumen).

a. *Rivalry Among Existing Firms*

Menurut Fred R. David (2011 : 148), persaingan antara perusahaan-perusahaan yang sudah ada di industri menjadi satu hal yang paling berpengaruh di *five competitive forces model*. Strategi-strategi yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan bisa berhasil jika memiliki keunggulan kompetitif atas strategi-strategi yang dimiliki oleh perusahaan lain. Perubahan strategi dapat berupa penurunan harga, penambahan kualitas, penambahan fitur, penyediaan layanan, penambahan jangka waktu garansi, dan peningkatan iklan.

Persaingan yang terjadi antara sekolah-sekolah bela diri di Jakarta cukup tinggi. Kita dapat menemui banyak sekolah bela diri yang sudah ada, termasuk guru-guru yang mengajar secara privat. Hal ini membuktikan tingginya persaingan antara sekolah bela diri yang ada di Jakarta. Contoh sekolah bela diri tersebut antara lain : Kungfu Harimau Besi, Perguruan Wushu Inti Bayangan, Maximum Mixed Martial Arts, Alliance Brazillian Jiu-Jitsu, Aiki Kenkyukai, INKAI, dan lain sebagainya.

Persaingan sekolah bela diri yang cukup tinggi ini membuat Tatamae School of Martial Arts harus memiliki suatu keunggulan (yang diwujudkan melalui *critical success factors*) agar dapat bersaing, bertahan, dan secara perlahan dapat memenangkan persaingan di tengah sekolah bela diri yang sudah memiliki nama tersebut.

b. *Threat of New Entrants*

Menurut Fred R. David (2011 : 149) ketika pesaing-pesaing baru dapat dengan mudah memasuki sebuah industri tertentu, intensitas daya saing antara perusahaan meningkat. Terkadang perusahaan-perusahaan baru memasuki industri dengan produk atau jasa yang berkualitas tinggi, harga yang lebih rendah, dan sumber daya pemasaran yang besar. Ketika

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





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

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.

ancaman dari perusahaan baru cukup kuat, perusahaan-perusahaan yang telah ada akan membentengi posisi mereka dan melakukan usaha-usaha untuk menghalangi pemain baru tersebut, seperti menurunkan harga, memperpanjang masa garansi, menambah fitur, atau menawarkan pembiayaan khusus.

Bisnis sekolah bela diri adalah bisnis yang terus berkembang dan memiliki prospek jangka panjang yang cukup baik. Potensi masuknya pemain baru pun cukup tinggi dan tetapi ada sedikit hambatan dari pemain lama, terutama apabila lokasi antar kedua sekolah bela diri tersebut berdekatan. Tetapi, hal tersebut tetap tidak berpengaruh banyak, para pemain baru cukup mudah memasuki pasar yang telah ada. Misalnya, munculnya sekolah bela diri baru lantaran tidak membuat sekolah bela diri yang telah akan melakukan penurunan harga untuk melibas pemain baru tersebut. Selain itu, pada dasarnya murid bertahan karena kecocokan dan kenyamanan. Sehingga seorang murid tidak akan dengan mudah berpindah hanya karena faktor harga.

Halangan masuk yang minim juga dibuktikan melalui jumlah sekolah bela diri yang terus bertambah seiring berjalannya waktu. Tetapi, butuh faktor pendukung yang belum tentu dimiliki oleh para pemain baru untuk menjamin kelangsungan bisnis yang akan diterjemahkan di dalam *Critical Success Factors*.

Kesimpulannya adalah, halangan masuk yang minim akan membuat banyaknya pemain di dalam industri bela diri, sebagai akibat dari mudahnya masuk ke dalam industri. Tetapi dibutuhkan faktor seperti loyalitas dan kepercayaan konsumen agar sebuah bisnis dapat terus bertahan di tengah-tengah persaingan yang sengit. Sehingga,

kemudahan masuknya pemain baru tidaklah memberikan dampak negatif terhadap kemenarikan industri ini menurut penulis.

c. *Threat of Substitute*

Menurut Fred R. David (2011 :149), di banyak industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen produk-produk pengganti di industri lain. Contohnya adalah produsen wadah plastik yang bersaing dengan produsen wadah dari kaca, kertas timah, dan aluminium, sedangkan perusahaan manufaktur aseaminofen yang berkompetisi dengan perusahaan manufaktur obat pereda sakit dan sakit kepala lain. Hadirnya produk-produk pengganti itu meletakkan batas tertinggi (plafon) untuk harga yang dapat dibebankan sebelum konsumen beralih ke produk pengganti.

Melihat industri bela diri yang merupakan bagian dari industri olahraga, maka sebagai pesaing tidak langsung, klub kebugaran bisa dikatakan sebagai substitusi sekolah bela diri bagi individu tertentu, tetapi tidak merupakan jasa yang dapat menggantikan sekolah bela diri secara keseluruhan.

Tetapi dengan komitmen yang sama, hasil latihan dari bela diri tidak akan nampak hingga 3 tahun. Sedangkan hasil dari latihan di klub kebugaran sudah nampak pada 2-3 bulan setelah bergabung. Sehingga resiko atas kehadiran barang pengganti dapat dibilang menengah. Karena bagi konsumen yang menginginkan hasil lebih cepat dan relatif lebih menyenangkan, klub kebugaran merupakan pilihan yang lebih tepat bagi mereka.

Kesimpulannya adalah, walaupun ada ancaman dari klub kebugaran sebagai pengganti sekolah bela diri. Tetapi sekolah bela diri memenuhi permintaan konsumen yang tidak dapat dipenuhi oleh klub

© 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.

kebugaran, yaitu untuk memuaskan rasa ingin tahu dan ketertarikan konsumen terhadap bela diri.

d. *Bargaining Power of Suppliers*

Menurut Fred R. David (2011 : 150), kekuatan *supplier* memengaruhi intensitas persaingan di sebuah industri, terutama ketika terdapat *supplier* dalam jumlah besar, ketika hanya ada beberapa bahan pengganti yang bagus, atau ketika *switching cost* bahan baku tinggi. Seringkali *supplier* dan produsen saling membantu dengan menetapkan harga yang masuk akal, kualitas yang terus ditingkatkan, pengembangan akan pelayanan baru, *just-in-time deliveries*, dan biaya persediaan yang dikurangi, sehingga profit jangka panjang dapat terus dipertahankan.

Supplier untuk *Tatamae School of Martial Arts* berupa *supplier* kelengkapan latihan bela diri Jepang, yaitu : do-gi (baju latihan), obi (sabuk), hakama (pakaian tradisional Jepang), boken (pedang kayu), matras untuk latihan Aikido, dan lain sebagainya.

- 1) Penjual baju latihan, sabuk serta hakama relatif mudah ditemui, range harga-pun amatlah luas. Mulai dari yang amat terjangkau, hingga kualitas premium. Jika kita tidak mendapatkan harga yang dirasa tidak pantas, kita dapat dengan mudah berpindah ke *supplier* lain.
- 2) *Supplier* pedang kayu dan senjata kayu lainnya pun memiliki kekuatan yang tidak terlalu besar. Banyaknya penjual yang ada di Jakarta sendiri membuat tidak ada *supplier* yang dapat menetapkan harga seenaknya. Kalaupun harga pasar pedang kayu yang dirasa masih terlalu mahal, tersedia alternatif untuk membuat sendiri pedang kayu dengan cara bekerjasama dengan tukang kayu.

© 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.



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.

3) Kekuatan supplier web domain juga tidak besar, hal ini dikarenakan banyaknya jasa penyedia domain untuk alamat web.

4) Supplier matras latihan juga tidak memiliki kekuatan yang besar. Karena harga yang ada cenderung mengikuti harga pasar yang telah berlaku.

Kesimpulannya adalah, tidak ada dampak negatif signifikan yang ditimbulkan oleh daya tawar supplier terhadap kelangsungan bisnis ini.

e. *Bargaining Power of Consumers*

Menurut Fred R. David (2011 : 151), ketika pelanggan berjumlah besar dan membeli dalam jumlah besar, kekuatan mereka mewakili intensitas persaingan di dalam industri. Kekuatan konsumen besar ketika mereka dapat dengan mudah berpindah hati ke produk lain, mereka penting bagi si penjual, si penjual mengalami kekurangan permintaan dari konsumen, dan jika mereka memiliki kebebasan untuk membeli produk.

Di samping itu, kekuatan konsumen bisa menjadi lemah ketika produk yang mereka beli adalah produk dari perusahaan monopoli, misalnya bensin bersubsidi dari PT Pertamina, listrik dari PT PLN, air dari PT PAM. Konsumen juga menjadi lemah ketika hanya ada sedikit pilihan di industri (pasar oligopoli), misalnya di industri ponsel dan otomotif.

Kekuatan konsumen dalam bisnis sekolah bela diri cukup besar. Karena banyaknya pilihan sekolah bela diri dan tersedianya klub kebugaran sebagai alternatif, sehingga jika konsumen tidak puas dengan pengajaran dan pelatihan di satu sekolah bela diri, sebenarnya mereka dengan mudah dapat berpindah ke sekolah bela diri lain tanpa kesulitan



yang berarti. Oleh karena itu, untuk menyikapi hal ini, *Tatema School of Martial Arts* harus mampu untuk memenuhi ekspektasi dari konsumen agar mereka merasa puas dan akan menjatuhnya pilihan mereka pada sekolah bela diri ini dan bertahan untuk jangka panjang. Strategi-strategi tersebut akan dipaparkan lebih lanjut di poin CPM

3. *Competitive Profile Matrix*

Menurut Fred R. David (2011 : 160), *Competitive Profile Matrix* (CPM) mengidentifikasi kompetitor utama perusahaan serta kekuatan dan kelemahan mereka untuk mengetahui posisi strategis perusahaan tersebut. *Critical Success factors* di dalam CPM sudah mencakup isu internal dan eksternal, sementara *ratings* menilai apakah faktor tersebut kuat atau lemah, di mana nilai 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah. Kemudian *ratings* dan *weights* akan dikalikan, kemudian hasilnya akan dibandingkan satu sama lain.

Untuk melakukan perbandingan, penulis memilih 4 sekolah bela diri di daerah Kelapa Gading yang aktif. Berikut ini adalah penjelasan tentang masing-masing sekolah bela diri tersebut :

1. Maximum Mixed Martial Arts, penulis menganggap bahwa Maximum MMA merupakan kandidat pesaing terkuat yang disebabkan oleh kualitas pelatih yang direkrut oleh-nya. Maximum MMA merekrut para pakar seperti Elyas Pical sebagai pelatihnya, dan disertai dengan ketersediaan bela diri yang berpotensi dapat menggantikan apa yang dimiliki oleh *Tatema School of Martial Arts*. Tetapi, dikarenakan fasilitas dan tenaga pelatih yang dimilikinya maka harga dari Maximum MMA jauh lebih mahal dibanding kebanyakan sekolah bela diri. Berikut adalah profil-nya yang dikutip dari <http://www.maximum-mma.com/about-maximum/about-us>

"Maximum Mixed Martial Arts® is a premier mixed martial arts academy & school based in Jakarta, Indonesia. As the nation's Largest collection of World Champions & home to many other decorated



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Champions, Maximum MMA offers world-class quality and exciting martial arts training experience for students at all fitness levels. With World Champions in Muay Thai, Brazilian Jiu-Jitsu, and Boxing, Maximum MMA is the only martial arts academy in Indonesia where courses are specifically designed and exclusively taught by authentic World Champions. We consistently set high expectations for all students, assessing and evaluating progress throughout the year in order to plan effectively for successful learning."

2. Kungfu Harimau Besi, penulis menganggap bahwa kungfu Wing Chun yang diajarkan oleh kungfu Harimau Besi dapat menggantikan Karate Shotokan-Shotokai yang dimiliki oleh Tatema School of Martial Arts. Keunggulan dari kungfu Harimau Besi adalah banyaknya materi yang diajarkan, dan harga yang amat rendah dibandingkan dengan sekolah bela diri di area Kelapa Gading. Tetapi, berdasarkan wawancara dan observasi yang dilakukan oleh penulis kualitas tenaga pelatih yang dimiliki oleh kungfu Harimau Besi tidak jelas. Tidak adanya standar kualitas yang baku seperti ujian kebanyakan bela diri Jepang menyebabkan kualitas tenaga pelatih yang ambigu. Berikut adalah profil-nya dikutip dari : http://www.harimau-besi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=52

"Komunitas Harimau Besi mengajar Pria/Wanita agama/suku apa saja yang niat dan serius menekuni kungfu sebagai sarana kesehatan, penyembuhan, dan beladiri untuk pembangunan karakter yang berjiwa luhur dan tangguh.

Latihan yang diajarkan mencakup:

- Latihan fisik, kuda-kuda, langkah.
- Latihan pukulan dan tendangan.
- Latihan cengkeraman, patahan, dan kunci.
- Latihan bantingan.
- Latihan ground fighting.
- Latihan tehnik senjata, golok, pedang, trisula, toya, double stick, tonfa dsb.
- Latihan tenaga dalam keras/lembut untuk kekebalan, daya tahan, pukulan keras, dan pukulan tenaga dalam!

Kungfu yang diajarkan mencakup:

- Shaolin Selatan/Utara
- Bajiquan
- Xingyi

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.



- Wingchun
- Baguazhang
- Taichi
- Dll.

Pelatihan Meditasi

Membuka kelas khusus Pelatihan Meditasi untuk ketenangan, pengobatan, dan penyembuhan bagi orang yang stress, banyak masalah, banyak beban pikiran, susah tidur, ketergantungan rokok dan narkoba. Membangun semangat, motivasi hidup, menambah kebugaran, kecantikan, wibawa, dll.

Pelatihan Tenaga Dalam

Pembukaan Cakra, Aura. Pengembangan energi untuk kesehatan, pengobatan, pagar diri anti santet pelet, dll.

Pengobatan Totok Jari dan Transfer Chi Energi

Mengobati segala penyakit fisik dan supranatural dengan pengobatan alami tanpa obat-obatan dan amalan...murni penyaluran energi dan totok."

3. Aiki Kenkyukai, sebagai sesama sekolah bela diri yang mengajarkan bela diri Aikido. Maka Tatema School of Martial Arts akan bersaing langsung dengan Aiki Kenkyukai. Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis, kekuatan terbesar dari Aiki Kenkyukai terletak pada sosok Imanul Hakim sensei yang diyakini sebagai figur yang mengerti tentang Ki1 dan Aiki2, yang merupakan esensi dari Aikido itu sendiri. Kelemahan dari Aiki Kenkyukai adalah, penyampaian kurikulum yang rumit dan cenderung untuk membingungkan para pendatang baru. Berikut adalah profil dari Aiki Kenkyukai yang dikutip dari : <http://www.aiki-kenkyukai.com/kenkyukai/>

"Aiki Kenkyukai adalah sebuah komunitas para praktisi dan dojo dojo Aikido yang bernaung di bawah bendera Yayasan Indonesia Aikikai (YIA) sebagai induk organisasi utama Aikido di Indonesia yang telah diakui oleh IAF (International Aikido Federation) dan AIKIKAI Hombu Dojo (Aikikai Headquarter) di Tokyo, Jepang. Aiki Kenkyukai didirikan atas dasar pemikiran dan keprihatinan terhadap hilangnya nilai nilai filosofis dan intisari ajaran Aikido yang benar dalam latihan dewasa ini. Aiki Kenkyukai menekankan latihan pada penggalian prinsip, konsep, dan falsafah Aiki dalam setiap teknik yang dipelajari serta memelihara dan menghidupkan falsafah dan ajaran O Sensei Morihei Ueshiba (Pendiri Aikido) dalam latihan dan hidup sehari hari.

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

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.

Di Aiki Kenkyukai, para pemula bahkan yang baru pertama kali mengikuti kelas, sudah diajarkan tentang KI dan AIKI, sehingga mereka dapat langsung merasakan perbedaan antara tenaga fisik dengan KI atau AIKI. Pelatihan di Aiki Kenkyukai ditekankan kepada filosofi Aikido itu sendiri dan mengajarkan keseimbangan antara hati, jiwa, pikiran dan tubuh sebagai satu kesatuan yang harmonis, sehingga pada akhirnya dapat mencapai ketenangan yang hakiki di dalam kehidupan."

4. INKAI, perguruan INKAI merupakan organisasi karate shotokan terbesar di Indonesia. Karate Shotokan dan Shotokai sama-sama bersumber dari Gichin Funakoshi, tetapi dalam perkembangannya terpecah menjadi 2. Dan salah satu perdebatan besar-nya adalah konsep pertandingan di dalam Karate, dimana Shotokai menentang pertandingan dikarenakan hal tersebut tidak sesuai dengan ajaran Gichin Funakoshi yang dituangkan ke dalam 20 ajaran atau Niju-kun. Kelemahan dari karate INKAI, atau karate Shotokan adalah kurikulum yang berorientasi kepada konsep pertandingan. Berikut adalah data tentang INKAI yang dikutip dari :
http://www.pbforki.org/index.php?option=com_content&view=article&id=1084:sejarah-berdirinya-inkai&catid=62:article&Itemid=58

"Pada tanggal 15 April 1971, di Jakarta, beberapa karateka aliran Shotokan mendirikan suatu perguruan dengan nama Institut Karate-Do Indonesia (INKAI) dengan ketua umum pertamanya Letjen TNI G.H. Mantik dan sebagai ketua dewan guru Drs. Sabeth Mucshin dengan anggota Wono Saron, Ottoman Noeh, A. Latief, Dr Nico A. Lumenta, Albert Lumban Tobing dan A.S.J. Siregar. Tanggal 25 Mei 1971, INKAI resmi berdiri sebagai perguruan anggota FORKI dan oleh PB FORKI, INKAI ditunjuk mewakili Indonesia mengikuti kejuaraan karate WUKO 1 di Jepang. Dan Inkai juga merupakan anggota resmi afiliasi JKA yang bekedudukan di Jepang. Dalam perkembangannya INKAI di Indonesia mengalami perkembangan yang begitu pesat ini terbukti bahwa disetiap pelosok tanah air ada Cabang dari perguruan INKAI."

Di halaman berikutnya akan ditampilkan matriks CPM untuk membandingkan *Tatema School of Martial Arts* dengan 4 pesaing yang penulis anggap sebagai pesaing utama dengan pertimbangan sebagai berikut :

1. Aliran bela dirinya : tersedianya bela diri yang sama atau dapat menggantikan aliran bela diri yang dimiliki oleh *Tatema School of Martial Arts*.
2. Fokus dari kegiatan pelatihannya : dapat dibagi menjadi 2, yaitu tradisional atau modern. *Tatema School of Martial Arts* sebagai sekolah bela diri tradisional akan lebih banyak bersinggungan langsung dengan sesama sekolah bela diri tradisional.

© 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 2.3

Competitive Profile Matrix

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis Kwik Kian Gie)

Critical Success Factors	Weight	Tatamae School of Martial Arts		Maximum Mixed Martial Arts		Kungfu Harimau Besi		Aiki Kenkyukai		INKAI	
		Rating (Plan)	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
1. Trainer Quality	0.16	3	0.48	4	0.64	2	0.32	2	0.32	2	0.32
2. Brand Reputation	0.13	1	0.13	4	0.52	3	0.39	4	0.52	3	0.39
3. Customer Satisfaction	0.14	4	0.56	3	0.42	3	0.42	4	0.56	3	0.42
4. Company Location	0.1	3	0.3	3	0.3	2	0.2	2	0.2	3	0.3
5. Price Competitiveness	0.09	2	0.18	1	0.09	4	0.36	3	0.27	3	0.27
6. Effective Promotion	0.1	3	0.3	4	0.4	3	0.3	3	0.3	2	0.2
7. Curricullum	0.14	4	0.56	3	0.42	3	0.42	2	0.28	2	0.28
8. Trainer Satisfaction	0.14	4	0.56	4	0.56	3	0.42	3	0.42	2	0.28
	1		3.07		3.35		2.83		2.87		2.46

Sumber : Data diolah dari hasil wawancara dan observasi penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis

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 analisa CPM di halaman sebelumnya, berikut alasan penulis dalam

memberikan rating :

1. Rating 3 diberikan pada *Trainer Quality*, karena *Tatema School of Martial Arts* memiliki tenaga pelatih Karate dan Aikido yang telah memiliki kemampuan sebagai pengajar dan diakui secara resmi. Untuk Aikido, tenaga pelatih memiliki sertifikasi Dan 1 yang diterbitkan secara resmi oleh Yayasan Indonesia Aikikai selaku induk organisasi Aikido di Indonesia.
2. *Brand Reputation* diberikan rating 1, karena sebagai pendatang baru *Tatema School of Martial Arts* belum memiliki prestasi dan kepercayaan konsumen. Mengingat ada pemain lama yang sudah memiliki nama di daerah sekitar berdirinya *Tatema School of Martial Arts*, maka tentunya namanya akan dibandingkan oleh para konsumen.
3. *Customer Satisfaction* diberi nilai 4, dengan pertimbangan bahwa kepuasan konsumen didasari atas manfaat yang mereka dapati dari mengikuti kegiatan pelatihan di *Tatema School of Martial Arts*. Dimana, fokus dari kegiatan pelatihan di *Tatema School of Martial Arts* menekankan kepada pembentukan karakter individu beserta dengan kekuatan dan ketrampilan fisiknya.
4. Untuk *Company Location*, diberikan nilai 3 dikarenakan letak usaha yang berada di apartemen Gading Nias Residences yang padat penghuni. Melihat kondisi lahan parkir yang cukup sulit di apartemen Gading Nias Residences, maka ada sedikit hambatan bagi konsumen potensial yang tidak tinggal di apartemen Gading Nias Residences.

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.

Namun, hal tersebut nampak tidak signifikan jika melihat bahwa ada sekitar 6000 Kepala Keluarga di apartemen Gading Nias Residences.

5. *Price Competitiveness* diberikan nilai 2 dengan dasar pertimbangan bahwa harga yang diberikan oleh *Tatema School of Martial Arts* cukup bersaing untuk daerah Kelapa Gading, walaupun bukan harga terendah di daerah Kelapa Gading.
6. Penulis memberikan nilai 3 di *Effective Promotion* karena *Tatema School of Martial Arts* adalah sekolah bela diri yang baru berdiri, sehingga harus melakukan promosi agar dikenal masyarakat. Masyarakat harus tahu akan keberadaan sekolah bela diri terlebih dahulu untuk selanjutnya menumbuhkan rasa ketertarikan. Promosi-promosi ini dapat dilakukan dengan cara :
 - a. Iklan di majalah, terutama majalah setempat, terutama majalah Media Kawasan yang merupakan majalah khusus wilayah Kepala Gading yang dibagikan secara gratis. Pembagian secara gratis ini akan membuat seluruh masyarakat Kelapa gading dapat mendapatkan majalah tersebut dan iklan yang akan dipasang hampir pasti dibaca oleh masyarakat Kelapa Gading. Selain pemasangan iklan di Media Kawasan, *Tatema School of Martial Arts* juga akan mencetak brosur yang akan dibagikan secara *door-to-door* dan dititipkan pada sekolah-sekolah dan tempat ibadah. Dan terakhir adalah pemanfaatan media internet
 - b. Mengadakan kegiatan embukai untuk memperkenalkan bela diri yang bersangkutan. Embukai merupakan sebuah

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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.

demonstrasi latihan bela diri yang bertujuan untuk memperkenalkan bela diri tersebut ke khalayak umum.

7. Untuk kurikulum, penulis berani memberikan nilai 4 karena seperti yang disebutkan sebelumnya bahwa *Tatema School of Martial Arts* adalah sekolah bela diri tradisional yang mengajarkan nilai sejati dari bela diri. Dalam hal ini, kurikulum yang diajarkan mencakup segi latihan fisik, pengembangan karakter, dan sisi praktis dari bela diri.
8. Penulis berani memberikan nilai 4 pada *Trainer Satisfaction* dikarenakan adanya kesamaan visi antara pemilik *Tatema School of Martial Arts* dan tenaga pelatih di dalam-nya. Kepuasan yang didasarkan pada standar gaji semata, biasanya tidak akan memberikan hubungan yang bersifat panjang.

Melalui analisis di atas, dapat dilihat perbandingan antara *Tatema School of Martial Arts* dengan pesaing-pesaing lainnya, yaitu Maximum Mixed Martial Arts, Kungfu Harimau Besi, Aiki Kenkyukai, dan INKAI. Para pesaing-pesaing tersebut sudah berpengalaman lama sehingga telah mendapatkan kepercayaan masyarakat sebagai sekolah bela diri yang baik. Oleh karena itu, sebagai sekolah bela diri yang baru dibuat, *Tatema School of Martial Arts* harus dapat memperkuat tujuh *critical success factors* tersebut agar secara perlahan dapat mengimbangi kekuatan kedua pesaing tersebut dengan mendapatkan kepercayaan masyarakat sebagai sekolah bela diri yang berkualitas tinggi, melalui kepuasan konsumen.

Untuk perbandingan *critical success factors Tatema School of Martial Arts* dengan sekolah bela diri lainnya dapat dilihat di halaman berikutnya.





Tabel 2.4

Perbandingan Sekolah Bela Diri di Kelapa Gading

© Hak Cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

	Tataeae School of Martial Arts	Maximum Mixed Martial Arts	Kungfu Harimau Besi	Aiki Kenkyukai	INKAI
Promotion	Brosur, iklan majalah, media partner, social media, website	Brosur, iklan majalah, media partner, social media, website, <i>refer a friend</i>	Brosur, iklan majalah, media partner, social media, website	Brosur, iklan majalah, media partner, social media, website	Brosur, media partner, social media, website
Price Competitiveness	Rp 300.000 / bulan 1 pertemuan /minggu @90 menit	Rp 500.000 / bulan	Rp 200.000 / bulan 3 pertemuan /minggu @90 menit	Rp 250.000 / bulan 1 pertemuan /minggu @90 menit	Rp 250.000 / bulan 2 pertemuan /minggu @90 menit
Customer Loyalty	Minimal 1 tahun (Prediksi)	Minimal 2 tahun	Minimal 2 tahun	Minimal 2 tahun	Minimal 2 tahun
Trainer Quality	Grade Dan 1	Grade Dan 1 dan setara, para juara di bidangnya	-	Grade Dan 1	Grade Dan 1
Classes Available	Style : Shotokan-Shotokai Karate & Aikikai Aikido	Style : BJJ, Boxing, Judo, Kickboxing, Little Warrior, Maximum Crossfit, Mixed Martial Arts, Muay Thai, Self - Defense, Submission Grappling, Women's Grappling, Women's Kickboxing, Yoga	Style : Kungfu (Tai Ji, Xing Yi, Ba Gua, Ba Ji, Wing Chun); Bela Diri Praktis (Kick Boxing, MMA, Bela diri khusus Wanita); Meditasi; Chi Kung; Taichi Kesehatan; Teknik Senjata	Aikikai Aikido	Shotokan Karate

Sumber : Observasi dan wawancara penulis

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.



4. SWOT Analysis

Menurut Jeff Madura (2007 : 206),

“Para pengusaha umumnya menggunakan analisis SWOT untuk mengembanga keunggulan kompetitif. Singkatan SWOT berasal dari kata *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (kesempatan), dan *threat* (ancaman). Jadi, suatu bisnis baru dapat menggunakan analisis SWOT untuk menilai keuatannya sendiri, seperti misalnya harga yang lebih murah atau mutu yang lebih tinggi, serta kelemahan-kelemahan, sekaligus peluang-peluang eksternal dan ancaman-ancaman yang dihadapinya.”

Berikut ini adalah analisis SWOT dari *Tatema School of Martial Arts* :

a. *Strengths*

- 1) Kurikulum komprehensif yang mengacu pada nilai-nilai tradisional bela diri. Yang bertujuan untuk melatih individu dari segi fisik, pikiran, dan mental agar menjadi individu yang lebih baik dibanding sebelum mereka berlatih di *Tatema School of Martial Arts*.
- 2) Tenaga Pelatih yang kompeten dan memiliki kelakuan yang baik, agar dapat menyampaikan kurikulum komprehensif yang dimiliki oleh *Tatema School of Martial Arts* ke konsumen secara efektif.
- 3) Pemanfaatan teknologi untuk kegiatan promosi secara efektif dan efisien melalui media Internet
- 4) Promosi yang dilakukan secara berkala dan teratur agar menumbuhkan dan menjaga *awareness* masyarakat akan keberadaan *Tatema School of Martial Arts*. Hingga menumbuhkan *interest, desire* hingga *action* dari masyarakat. Secara nyata hal ini akan diwujudkan melalui embukai yang

akan rutin diadakan setahun sekali disamping berbagai promosi melalui media cetak dan internet.

b. *Weaknesses*

- 1) Belum dikenal karena sekolah bela diri ini baru berdiri.
- 2) Belum memiliki pelanggan.
- 3) Belum memiliki pengalaman.

c. *Opportunities*

- 1) Masyarakat semakin peduli dengan pola hidup sehat. Dimana sekarang ini obesitas merupakan suatu momok bagi banyak orang, terlepas dari usia dan jenis kelamin. Sehingga aktivitas fisik semakin ditekankan didalam kehidupan sehari-hari (Bela diri merupakan salah satu kegiatan yang melibatkan banyak aktivitas fisik positif.
- 2) Semakin meningkatnya daya beli masyarakat Kelapa Gading sehingga mereka tidak akan keberatan untuk mengeluarkan uang untuk membayar pelatihan bela diri, baik untuk diri sendiri maupun anak mereka.
- 3) Perkembangan teknologi yang mempermudah kehidupan manusia secara keseluruhan, akses internet mempermudah kegiatan komunikasi dan publikasi yang akan dilakukan oleh *Tatamae School of Martial Arts*. Terutama melalui media sosial seperti Facebook.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- 4) Minat masyarakat atas bela diri secara keseluruhan meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir ini. Hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya exposure masyarakat terhadap bela diri lewat media internet dalam bentuk video-video yang berhubungan dengan bela diri, dan juga melalui film-film yang berlatar belakang kisah pendekar atau berhubungan dengan bela diri.
- 5) Industri bela diri yang terus berkembang. Hal ini terlihat dari banyaknya program kursus dan pelatihan, baik dari sekolah bela diri maupun kursus, bahkan sudah ada penerapan e-learning yang didukung oleh perkembangan teknologi komunikasi. Selain itu, hal ini juga didukung oleh pemerintah yang mulai menyadari dan mendukung industri olahraga Indonesia.
- 6) Meningkatnya kriminalitas menyebabkan sebagian besar masyarakat menjadi tidak tentram hidupnya dan berusaha untuk mengamankan diri mereka dari berbagai ancaman kejahatan yang mungkin dapat menimpa mereka. Memiliki kemampuan bela diri merupakan salah satu jalan untuk meminimalisir risiko tersebut.

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.



d. *Threats*

- 1) Sudah ada sekolah bela diri yang memiliki nama dan kepercayaan masyarakat, sehingga dibutuhkan usaha bagi sekolah bela diri baru untuk mendapatkan kepercayaan masyarakat
- 2) Kekuatan konsumen bisa dikatakan cukup tinggi, karena jika mereka tidak puas mereka dapat dengan mudah mencari sekolah bela diri baru dan pindah tanpa biaya besar.
- 3) Kemudahan bagi pendatang baru untuk memasuki pasar karena halangan masuk yang relatif rendah. Tindakan pencegahan yang dapat dilakukan oleh pemain lama hanyalah sedikit dan relatif tidak terlalu berdampak besar.

Berkaitan dengan analisis SWOT, matriks SWOT dapat dilihat di halaman berikutnya.

© 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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Tabel 2.5
SWOT MATRIX**

		Strengths	Weaknesses
	1	Kurikulum komprehensif	1 Belum dikenal, memiliki pelanggan dan pengalaman karena sekolah bela diri ini baru berdiri
	2	Tenaga pelatih yang berkualitas dan loyal	2 Ketersediaan lahan parkir di lokasi apartemen Gading Nias Residences
	3	Promosi yang dilakukan secara berkala dan teratur	3 Menerapkan harga yang relatif tinggi
Opportunities		SO Strategies	WO Strategies
1	Masyarakat semakin peduli dengan pola hidup sehat dan tertarik dengan bela diri	1 Mempromosikan Tatemae School of Martial Arts sebagai sekolah bela diri yang relevan terhadap tuntutan hidup dewasa ini (S1, S3, O1, O3, O4, O5)	1 Memanfaatkan media internet yang memiliki cakupan sangat luas untuk kegiatan publikasi secara efektif dan efisien (W1, W3, O1, O3, O4, O5)
2	Semakin meningkatnya daya beli masyarakat Kelapa Gading		
3	Perkembangan Teknologi	2 Menaikkan iuran bulanan jika diperlukan agar bisa meningkatkan fee pelatih (S2, O2)	2 Menjadikan sekolah-sekolah bela diri yang telah ada lebih dahulu sebagai acuan dalam pengelolaan bisnis (W1, O5, O3)
4	Industri bela diri yang terus berkembang dari waktu ke waktu		
5	Meningkatnya kriminalitas	3 Melakukan penyesuaian terhadap kurikulum dan metode penyampaian apabila dibutuhkan (O3, S3, S1)	
Threats		ST Strategies	WT Strategies
1	Persaingan yang cukup tinggi di daerah Kelapa Gading	1 Pemasangan iklan di majalah dan pembagian brosur untuk menumbuhkan <i>awareness</i> masyarakat terhadap (S3, T1, T3)	1 Menonjolkan diri melalui publisitas, utamanya melalui kegiatan Embukai (W1, T1)
2	Kekuatan konsumen tinggi	2 Pencantuman persyaratan kualifikasi tenaga pelatih pada official page di facebook untuk mencari tenaga pelatih sembari menanamkan kepercayaan masyarakat (S2, T1, T2, T3)	2 Menciptakan <i>customer loyalty</i> melalui penerapan sistem grading Jepang (T2, W1)
3	Pendatang baru mudah masuk		3 Menjaga komunikasi yang baik dengan para peserta pelatihan dengan menggunakan facebook page dan website sebagai wadah untuk berkomunikasi (W1, T1, T2, T3)

Sumber : Data diolah penulis

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. Segmentasi Pasar

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

a. STP

1) *Segmentation*

Menurut Jeff Madura (2007 :197),

"Setiap pasar memiliki segmen-segmennya yang melambangkan kebutuhan spesifik atas suatu bisnis dan kualitas yang diharapkan. Sehingga, sebuah pasar dapat didefinisikan secara lebih spesifik berdasarkan jenis usahanya dan kualitasnya. Membagi pasar dengan cara ini memungkinkan perusahaan untuk mengenali pesaing utamanya sehingga mereka bisa dinilai."

Segmentasi pasar dari *Tatema School of Martial Arts* ini adalah masyarakat Jakarta, terutama Jakarta Utara, dan secara spesifik Kelapa Gading, yang memiliki ketertarikan terhadap bela diri, dan ingin belajar bela diri. Terutama Karate dan Aikido.

2) *Targeting*

Menurut Philip Kotler *et al.* (2009 : 268),

"Dalam mengevaluasi segmen pasar yang berbeda, perusahaan harus melihat dua faktor : kemenarikan sebuah segmen secara keseluruhan dan kebutuhan beserta dengan sumber daya perusahaan. Seberapa baik nilai segmen potensial dalam lima kriteria? Apakah segmen potensial memiliki karakteristik yang membuatnya menarik secara umum, seperti ukuran pertumbuhan, profitabilitas, skala ekonomi, dan resiko rendah Apakah berinvestasi terhadap suatu segmen masuk akal dan sesuai dengan tujuan perusahaan, kompetensi, dan sumber daya? Beberapa segmen yang menarik mungkin tidak sesuai dengan tujuan jangka panjang perusahaan atau perusahaan mungkin tidak memiliki satu atau lebih kompetensi untuk menawarkan nilai yang superior."

Target pasar dari *Tatema School of Martial Arts* adalah :

- a) anak-anak berusia 7-11 tahun

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

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) remaja berusia 12-18 tahun
- c) dewasa berusia 19- tak terbatas
- d) orang berkebutuhan khusus

3) *Positioning*

Menurut Philip Kotler (2009 : 308), *positioning* merupakan sebuah tindakan untuk membentuk image dan tawaran sebuah perusahaan agar bisa menempati tempat yang khusus di dalam pikiran target pasar, Tujuannya adalah untuk menempatkan sebuah merk di dalam pikiran konsumen untuk memaksimalkan keuntungan yang potensial ke sebuah usaha.

Tatema School of Martial Arts memposisikan diri sebagai sebuah sekolah bela diri yang melatih individu dari segi fisik, jiwa, dan pikiran melalui metode pelatihan modern yang mengacu pada nilai-nilai tradisional bela diri. Melalui kurikulum yang disusun secara komprehensif, sekolah bela diri ini dapat memenuhi kebutuhan individu untuk hidup dengan lebih baik. Selain itu, sekolah bela diri ini tidak membatasi usia maksimal seseorang yang ingin belajar bela diri, serta menerima murid berkebutuhan khusus.

b. Porter's Five Generic Strategies

Menurut Fred R. David (2011 : 273), Porter's Five Generic Strategies terdiri atas lima tipe, yaitu *cost leadership – low cost*, *cost leadership – best value*, *differentiation*, *focus – low cost*, dan *focus – best value*.

1) *Cost Leadership*



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- a. strategi *low cost* menawarkan barang atau jasa kepada pelanggan dalam jumlah besar dengan harga terendah di pasar
 - b. strategi *best value* menawarkan barang atau jasa kepada pelanggan dalam jumlah besar dengan harga terbaik di pasar (dibandingkan dengan harga pesaing).
- 2) *Differentiation* adalah strategi yang berfokus pada memproduksi barang dan jasa yang unik yang ditujukan untuk konsumen yang tidak sensitif terhadap harga
- 3) *Focus*
- a. *low-cost focus strategy* menawarkan barang dan jasa ke kelompok kecil konsumen dengan harga terendah di pasaran.
 - b. *best-value focus strategy* menawarkan barang dan jasa ke kelompok kecil pelanggan dengan harga terbaik di pasar.

Tatema School of Martial Arts termasuk ke dalam tipe focus – best value karena menawarkan jasanya ke kelompok kecil pelanggan, yaitu pelanggan yang berada di Jakarta Utara, khususnya Kelapa Gading, dan kepada pelanggan yang tertarik kepada bela diri dan ingin berlatih bela diri, khususnya Karate dan Aikido. Selain itu, harga yang ditawarkan *Tatema School of Martial Arts* merupakan harga terbaik, bukan harga terendah di pasaran. Harga yang ditawarkan adalah harga yang pantas jika dibandingkan dengan kualitas yang diberikan dalam pengajaran.

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. Ramalan Industri dan Pasar

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dalam membangun suatu bisnis, melakukan peramalan industri tempat bisnis bergelut merupakan hal yang penting, karena melalui peramalan itu, pengusaha atau calon pengusaha akan memiliki gambaran bagaimana usahanya ke depan nanti. Perkiraan berkembangnya suatu bisnis dapat dilihat dari ramalan industri dan pasar.

Industri bela diri, merupakan anak dari industri olahraga, sama seperti industri kebugaran. Kesamaan dari industri bela diri dan kebugaran adalah kedua-duanya sama-sama bertujuan untuk memberikan nilai lebih kepada mereka yang terlibat di dalamnya dalam bentuk kesehatan, kebugaran, dan sikap mental yang lebih baik. Bahkan tak bisa disangkal bahwa bela diri memberikan dampak yang signifikan terhadap industri kebugaran.

Industri bela diri, termasuk di Indonesia, terus mengalami perkembangan yang cukup signifikan sebagai dampak dari pertumbuhan industri olahraga dan kebugaran.

Sebuah artikel yang diakses pada tanggal 4 Mei 2015 yang bersumber dari <http://www.beritasatu.com/gaya-hidup/264467-industri-kebugaran-di-asia-tenggara-akan-semakin-besar.html> berjudul "Industri Kebugaran di Asia Tenggara Akan Semakin Besar" berisikan pendapat praktisi kebugaran dari Amerika Serikat.

"Menurut praktisi kebugaran asal Amerika Serikat sekaligus pencipta alat ViPR (*Vitality, Power, and Reconditioning*), Michol Dalcourt, potensi perkembangan industri kebugaran di Asia Tenggara, khususnya Indonesia, sangat besar. Dikatakannya, urbanisasi dan kota-kota besar yang dipadati masyarakat usia produktif merupakan faktor utama dalam perkembangannya."

Selain itu, sebuah artikel lain yang juga diakses pada tanggal 4 Mei 2015 yang bersumber dari <http://www.media-release.info/kesehatan/golds-gym-penuhi-tren-gaya->

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.



hidup-sehat/ berjudul "Gold's Gym Penuhi Tren Gaya Hidup Sehat" berisikan tentang pendapat CEO Gold's Gym tentang kondisi industri terkini.

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

"Hidup sehat telah menjadi trend gaya hidup masyarakat perkotaan," tandas Francis Wanadi, CEO Gold's Gym Indonesia, pada acara Grand Opening Gold's Gym Bintaro Exchange Tangerang Selatan, Sabtu (31/1). Artis Dinda Kanaya Dewi dan Nabila Syakieb, tampak hadir dalam pembukaan Gold's Gym Bintaro Exchange cabang ke-20 ini dan ikut mengkampanyekan gaya hidup sehat dan bugar.

Kedua cuplikan artikel yang penulis temukan menekankan bahwa industri kebugaran memiliki potensi yang amat besar di masa depan. Dan sebagai bagian dari industri kebugaran, maka industri bela diri juga diramalkan oleh penulis akan ikut berkembang

Di Jakarta, terutama di Kelapa Gading, jumlah sekolah bela diri terus mengalami perkembangan. Berikut daftar nama sekolah bela diri di Kelapa Gading yang aktif dalam 5 tahun terakhir : Jingwuguan Seibukan, Wing Chun Harimau Besi, Maximum Mixed Martial Arts, Zealot Muay Thai, Alliance Brazillian Jiu-Jitsu, Perguruan Wushu Laba-laba Sakti, Perguruan Wushu Rajawali Sakti, INKAI Karate-do, Aiki Kenkyukai, PJSI DKI Jaya .

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



Tabel 2.6

Daftar Sekolah Bela Diri Yang Aktif di Area Kelapa Gading

2011	2012	2013	2014	2015
Wushu Rajawali Sakti	Wushu Rajawali Sakti	Wushu Rajawali Sakti	Wushu Rajawali Sakti	Wushu Rajawali Sakti
Jingwuguan Seibukan	Jingwuguan Seibukan	Jingwuguan Seibukan	Jingwuguan Seibukan	Jingwuguan Seibukan
PJSI DKI Jaya	PJSI DKI Jaya	PJSI DKI Jaya	PJSI DKI Jaya	PJSI DKI Jaya
Wushu Laba-Laba Sakti	Wushu Laba-Laba Sakti	Wushu Laba-Laba Sakti	Wushu Laba-Laba Sakti	Wushu Laba-Laba Sakti
Aiki Kenyukai	Aiki Kenyukai	Aiki Kenyukai	Aiki Kenyukai	Aiki Kenyukai
Zealot Muay Thai	Zealot Muay Thai	Zealot Muay Thai	Zealot Muay Thai	Zealot Muay Thai
		Kungfu Harimau Besi	Kungfu Harimau Besi	Kungfu Harimau Besi
		Maximum MMA	Maximum MMA	Maximum MMA
			Alliance BJJ	Alliance BJJ
			INKAI	INKAI

Sumber : Observasi dan wawancara penulis

Dengan keterangan warna menunjukkan fokus kegiatan pelatihan bela diri sekolah bela diri yang bersangkutan. Dimana :

1. Merah = sekolah bela diri modern
2. Biru = sekolah bela diri tradisional
3. Abu-abu = fokusnya tidak dapat diklasifikasikan oleh penulis

Melalui daftar nama yang telah disebutkan, dapat diramalkan bahwa jumlah sekolah bela diri terus bertambah secara pasti. Hal tersebut memastikan bahwa bisnis sekolah bela diri adalah bisnis yang cukup aman, dan cenderung stabil. Secara keseluruhan, industri olahraga di Indonesia memiliki potensi yang amat besar, tetapi belum dikembangkan secara maksimal. Hal ini dikatakan oleh sebuah hasil penelitian tentang olahraga dan kepemudaan.

Menurut Kajian Kementerian Pemuda dan Olahraga (2013 : 5)



"Olahraga telah menjadi fenomena global dan diakui kedudukannya oleh PBB sebagai instrumen pembangunan dan perdamaian. Oleh karena itu, pemerintah Indonesia juga memandang penting pembangunan olahraga karena olahraga diyakini merupakan wahana yang strategis dan efektif dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia untuk membentuk watak dan karakter bangsa (*nation dan character building*). Dengan demikian pembinaan dan pengembangan olahraga perlu terus ditingkatkan secara terarah, sistematis dan berkesinambungan agar selaras dengan tujuan pembangunan nasional khususnya dalam meningkatkan kesejahteraan rakyat."

Berdasarkan kutipan jurnal tersebut, bisa dilihat bahwa sudah ada indikasi dukungan pemerintah Indonesia terhadap industri olahraga di Indonesia. Oleh karena itu, bisnis sekolah bela diri merupakan bisnis yang potensial untuk digeluti dan dijalankan karena ada-nya dukungan dari :

1. Pemerintah Indonesia yang akan mengembangkan Industri olahraga untuk membangun watak dan karakter bangsa. Hal ini mengindikasikan prospek cerah yang mungkin akan terjadi di masa depan.
2. Minat dan kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat. Bela diri tampil sebagai sarana untuk berolahraga dan melepas stress, selain itu bisa menjadi alternatif untuk menghadapi tindak kriminal.
3. Meningkatnya eksposur bela diri ke masyarakat luas. Sebagai akibat dari berkembangnya media komunikasi, misalnya belakangan ini banyak program-program televisi yang mengulas tentang bela diri, baik mengundang sebagai bintang tamu atau sebagai program yang khusus mengulas tentang bela diri. Misalnya Hitam Putih di saluran Trans 7 dan Jejak Pendekar di TV One. Dan industri hiburan yang sering mengadopsi bela diri kedalam-nya. Misalnya kelas body combat di klub-klub kebugaran yang terinsiprasi oleh gerakan-gerakan bela diri.

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.