

## BAB II

### ANALISIS INDUSTRI

#### A. Gambaran Masa Depan, Visi, dan Misi

Gambaran masa depan dalam suatu industri dapat dilihat dengan cara melakukan analisis industri. Dengan menganalisis gambaran masa depan industri dapat mempengaruhi secara langsung kegiatan masa depan suatu usaha dan juga dapat menentukan kelangsungan usaha yang akan dijalankan. Banyak kecenderungan yang ditangkap dan dipahami sehingga dapat menanggapi perubahan yang terjadi. Kecenderungan-kecenderungan baru atau *trend* yang bisa dilihat dalam kehidupan sehari-hari dan hal tersebut dapat mempengaruhi tingkat pertumbuhan industri.

Kebutuhan dan keinginan konsumen merupakan faktor utama yang harus diamati. Kebutuhan dan keinginan konsumen harus teridentifikasi dan memungkinkan terpenuhi, maka dari itu, peluang pasar bisnis tetap terbuka dan layak bila dilihat dari pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Kondisi kehidupan di Jakarta memiliki berbagai macam gaya hidup, ada orang yang gemar berolahraga baik olahraga ringan maupun berat, orang yang melakukan aktivitas olahraga punya tujuan yang berbeda, ada yang melakukannya untuk kesehatan dan ada juga yang melakukannya sebagai hobi. Dalam beraktivitas olahraga orang bisa saja mendapatkan sebuah cedera otot. Gaya hidup lainnya muncul akibat tuntutan hidup yang tinggi di Jakarta, sehingga memaksa orang untuk bekerja keras dan memforsir tubuhnya demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya, ketika memforsir tubuh bukan tidak mungkin terjadi sebuah cedera otot atau menimbulkan penyakit yang akan menghambat aktivitas orang.



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.



Cedera otot atau penyakit yang timbul akibat aktivitas masing-masing orang dapat diatasi dengan melakukan pijat olahraga ini. Pijat kesehatan (*Sport massage*) dibutuhkan bukan hanya oleh atlet (profesional dan amatir) tapi juga oleh mereka yang memiliki aktivitas non-olahraga tetapi banyak memforsir kerja tubuh, misalnya ibu yang sering menggendong anak yang masih kecil dan pekerja kantor yang seringkali duduk di depan komputer dalam waktu yang terlalu lama dan berlangsung berhari-hari tanpa henti.

Stress juga bisa timbul akibat bekerja keras, biasanya orang merasa capai dengan aktivitas monoton sehari-harinya dalam bekerja, sehingga setiap orang akan membutuhkan sebuah relaksasi. Relaksasi dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya adalah dengan melakukan terapi pijat atau *massage*. Oleh karena itu tempat terapi pijat "*Healthy Sport Massage*" juga menawarkan *massage* biasa dan refleksi untuk relaksasi pelanggan.

"Padatnya aktivitas sehari-hari sering memicu rasa lelah pada pikiran maupun tubuh pria. Hal ini seringkali membuat kondisi pegal-pegal pada bagian tubuh tertentu, misalnya leher dan punggung. Masalah ini biasanya dipicu oleh otot yang menegang di area sekitarnya. Salah satu cara untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan mendapatkan *full body massage* untuk meringankan kondisi tubuh yang lelah." (<http://www.clear.co.id/men/asyiknya-relaksasi-diri-dengan-full-body-massage-7b6974b.html>) diakses tanggal 11 Maret 2015.

Dengan melihat gaya hidup orang Jakarta saat ini yang sangat padat akan aktivitas masing-masing, maka penulis melihat peluang untuk membuka usaha pijat olahraga. "*Healthy Sport Massage*" dapat menjadi sarana bagi setiap orang yang memiliki sebuah cedera otot akibat aktivitas yang mereka lakukan dan menjadi tempat bagi orang yang membutuhkan sebuah relaksasi akibat dari kejenuhan aktivitas mereka, baik dalam belajar, bekerja, dan lainnya. Desain tempat terapi pijat ini juga akan membantu proses relaksasi pelanggan dengan alunan musik klasik, ruangan yang



sejuk dan wangi dengan menggunakan “*aroma therapy*”, dan pencahayaan yang nyaman. Keahlian dan pengalaman terapis sangat penting untuk mendapatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

Tempat terapi pijat yang sudah berdiri lebih dahulu yaitu “*Fontana Sport Massage*” menginspirasi penulis untuk mendirikan tempat terapi pijat di daerah Sunter, Jakarta Utara.

Dalam membangun sebuah usaha, sebuah perusahaan harus memiliki Visi dan Misi, berdasarkan dari apa yang didapat penulis melalui pelajaran manajemen strategis di masa kuliah. Menurut Fred R. David (2012:84), visi sangat penting bagi para manajer dan eksekutif di organisasi mana pun, manajer dan eksekutif harus sepaham dengan visi dasar yang perusahaan ingin raih. Atau dapat dikatakan bahwa visi merupakan pernyataan *want to be* dari organisasi atau perusahaan. Visi juga merupakan hal yang sangat krusial bagi perusahaan untuk menjamin kelestarian dan kesuksesan jangka panjang. Dengan menyusun sebuah pernyataan misi yang jelas dan pernyataan visi, pemilik usaha dapat menyampaikan niat yang kuat dan memotivasi tim atau organisasi untuk mewujudkan visi bersama yang menarik dan inspiratif bagi masa depan perusahaan kita.

Visi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” adalah menjadi salah satu tempat terapi pijat yang terkenal dan dipercaya oleh pelanggan di daerah Jakarta Utara. Secara perlahan “*Healthy Sport Massage*” akan memperluas usahanya ke daerah lainnya di Jabodetabek dan sekitarnya.

Menurut Fred R. David (2012:86) Misi bisnis adalah fondasi bagi prioritas, strategi, rencana, dan penugasan kerja. Misi bisnis merupakan titik awal untuk



perencanaan tugas-tugas manajerial dan di atas semuanya untuk perancangan struktur manajerial.

Misi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” adalah:

1. Memberikan pelayanan yang baik dengan terapis yang berpengalaman dan handal untuk tercapainya kepuasan dan loyalitas pelanggan.
2. Menjaga dan meningkatkan terus kualitas terapis dengan memberikan pelatihan.
3. Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk pelayanan, pembayaran, dan pengawasan.

## B. Analisis Lingkungan Makro

Menurut analisis secara luas (analisis makro) dalam pendirian suatu bisnis menurut Nana Herdiana Abdurrahman (2015:22) terdapat lima aspek yang harus diperhatikan, yakni lingkungan ekonomi, lingkungan sosial-budaya, lingkungan alam, lingkungan teknologi, dan lingkungan politik-hukum. Penting bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” untuk mencari tahu, mengenai lingkungan makro yang *up to date*:

### 1. Faktor Ekonomi

“Lingkungan ekonomi adalah faktor-faktor yang memengaruhi daya beli dan pola pengeluaran konsumen. Para pemasar harus memerhatikan pergeseran distribusi pendapatan di Negara-negara di seluruh dunia, khususnya Negara tingkat kemakmurannya naik.” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:23).

“Pertumbuhan ekonomi Indonesia sepanjang 2015 hanya mencapai angka 5,02% secara tahunan (*year-on-year*). Lebih rendah dibandingkan target pemerintah dalam APBN-P 2015, yaitu 5,5%. “Kita optimistis saja. Tapi harus banyak usaha,” ujar Deputy Bidang Neraca dan Analisis Statistik BPS Suhariyanto di kantornya, Jakarta, Kamis (5/3/2015). BPS mencatat, pertumbuhan ekonomi 5,02% ini adalah yang paling lambat dalam 5 tahun terakhir.”

(<http://finance.detik.com/read/2015/02/05/142033/2824608/4/pemerintah-sasar-pertumbuhan-ekonomi-57-di-2015-bps-harus-banyak-usaha>) diakses tanggal 11 Maret 2015.



Berdasarkan pernyataan di atas pertumbuhan ekonomi Indonesia terus meningkat dalam 5 tahun terakhir, berarti tingkat pendapatan masyarakat juga meningkat, dengan meningkatnya pendapatan masyarakat berarti daya beli masyarakat juga meningkat. Dengan itu penulis beranggapan bahwa keinginan masyarakat untuk melakukan *massage* baik karena cedera otot atau relaksasi juga meningkat. Berdasarkan faktor ekonomi tersebut akan terjadi peluang bagi HSMR.

## 2. Faktor Sosial dan Budaya

“Lingkungan budaya adalah institusi dan kekuatan lain yang memengaruhi nilai dasar, persepsi, selera, dan perilaku masyarakat. Keteguhan pada nilai budaya, perubahan dalam nilai budaya, pandangan orang tentang orang lain, pandangan orang tentang organisasi, dan lain-lain memengaruhi pemasaran barang dan jasa.” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:24).

Seperti yang telah diungkapkan oleh Nana Herdiana Abdurrahman (2015:24) bahwa selera atau gaya hidup masyarakat dapat memengaruhi perusahaan, dapat kita ketahui bahwa manusia adalah pencari kesenangan, perubahan dan pelarian sehingga ini akan menjadi sebuah peluang yang besar bagi bisnis tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”. Ketika manusia mengalami sebuah cedera akibat aktivitas sehari-hari, manusia akan mencari solusi untuk mengobati dan merawatnya, dan tempat terapi pijat ini bisa menjadi solusi bagi mereka. Saat manusia mengalami kejenuhan, manusia akan mencari sebuah kesenangan untuk melepaskan kejenuhan itu, salah satunya adalah dengan melakukan *massage* untuk mendapatkan sebuah relaksasi pikiran dan fisik. Dengan pertimbangan tersebut penulis ingin mendirikan tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### 3. Faktor Lingkungan Alam

“Lingkungan alam adalah sumber daya alam yang diperlukan sebagai masukan bagi pemasar atau bagian lain yang dipengaruhi oleh kegiatan pemasaran. Pemasar harus mengantisipasi kelangkaan barang mentah.” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:23).

Usaha yang didirikan oleh penulis tidak menyebabkan kerusakan lingkungan alam, karena bisnis jasa ini tidak menggunakan bahan bakar fosil yang mengakibatkan efek “rumah kaca” dan tidak merusak lapisan ozon akibat zat kimia tertentu. Penggunaan air dalam usaha juga sedikit sehingga tidak mengganggu kelangkaan air saat ini. Ini akan menjadi sebuah tantangan bagi pemilik agar tidak merusak lingkungan dalam melakukan bisnis.

### 4. Faktor Lingkungan Teknologi Informasi (TI)

“Manfaat TI dalam perkembangan kehidupan sehari-hari memang sangat banyak, terutama untuk pendidikan, industri, internet, dan berbagai bisnis dan dunia lainnya sangat lah banyak. Teknologi informasi memiliki peran yang sangat vital terutama untuk dunia bisnis dan pendidikan. Bisnis tanpa memanfaatkan TI akan cenderung menjadi kendur dan terancam bangkrut. Banyak pejuang bisnis yang beralih dengan memanfaatkan teknologi untuk mendukung keberlangsungan dan meningkatkan keuntungan mereka.”

Manfaat Teknologi Informasi (TI):

1. TI dapat memperluas pangsa pasar.
2. TI dapat meningkatkan efisiensi operasional dan waktu.
3. TI dapat mengurangi biaya produksi dan operasional.
4. TI dapat memberikan keunggulan kompetitif.
5. TI dapat memberikan peluang bisnis baru.

(<http://manfaat.co.id/manfaat-it>) diakses tanggal 11 Maret 2015.

Teknologi Informasi merupakan penopang bisnis yang kuat dan bisa mendorong kemajuan bisnis itu sendiri, oleh karena itu tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan memanfaatkan kemajuan Teknologi Informasi

© 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.



saat ini sebagai penunjang kemajuan bisnis ini. Pelanggan bisa melakukan reservasi melalui telpon ataupun melalui internet, penulis akan membuat *website* untuk pelanggan, dari *website* tersebut pelanggan bisa melihat jadwal kosong terapis yang ada dan segera melakukan reservasi, pelanggan juga dapat memberikan kritik dan saran yang membangun melalui *website*. Penulis juga akan memanfaatkan teknologi dalam promosi yaitu melalui media sosial yang sedang berkembang. Kerjasama dengan pihak perbankan dengan menyediakan akses debit BCA agar pengunjung tidak perlu repot lagi harus menyediakan uang tunai, dan menggunakan teknologi CCTV guna menunjang keamanan lokasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

Teknologi Informasi akan menjadi sebuah peluang yang baik bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dalam melakukan bisnis di era modern saat ini.

### C. Analisis Pesaing

Dalam membuka usaha, sangat penting untuk melakukan analisis pesaing. Dengan analisis pesaing, pemilik usaha dapat melihat keunggulan kompetitif usaha kita.

“Analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Menurut Porter, hakikat persaingan di suatu industri tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:146).

Lima kekuatan tersebut adalah:

1. Perusahaan antarperusahaan saingan
2. Potensi masuknya pesaing baru
3. Potensi pengembangan produk-produk pengganti
4. Daya tawar pemasok
5. Daya tawar konsumen

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.

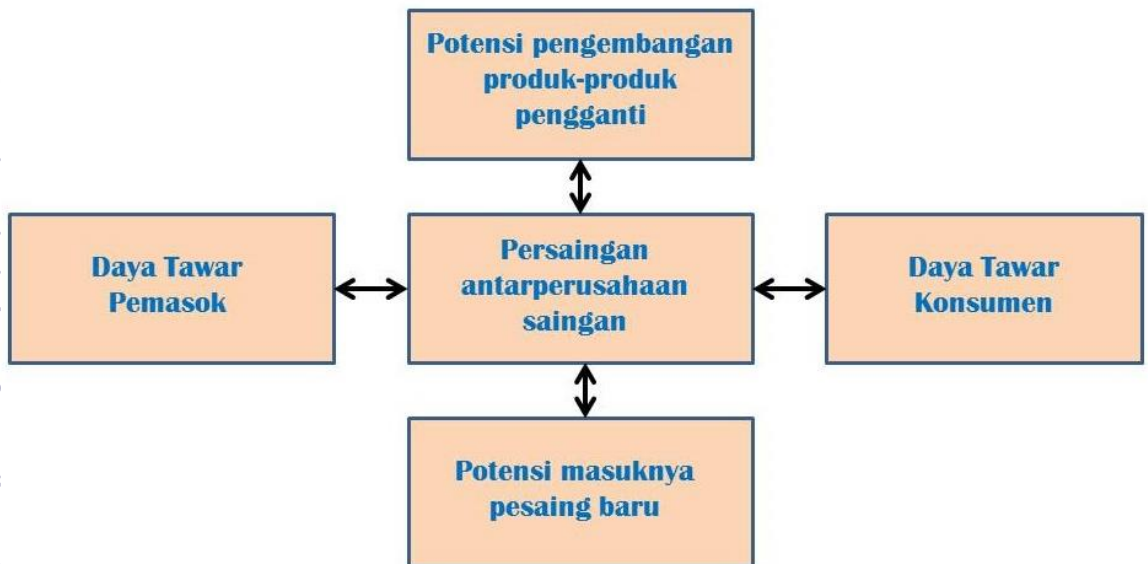
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



Hal ini akan digambarkan dalam Bagan 2.1 berikut:

**Bagan 2.1**  
**Model Lima Kekuatan Porter**



Sumber: Fred R. David. *Manajemen Strategis Konsep*. Tj. 2012:146. Buku 1. Edisi 12

Bila dilihat dari substansinya kelima kekuatan tersebut sangat berhubungan dengan profitabilitas suatu usaha. Penentuan harga, biaya, dan investasi pada suatu usaha akan langsung berpengaruh pada tingkat pengembalian terutama berupa keuntungan atas investasi.

a. Persaingan antarperusahaan saingan

“Persaingan antar perusahaan saingan biasanya merupakan yang paling hebat dari lima kekuatan kompetitif. Perubahan dalam strategi oleh satu perusahaan bisa jadi ditanggapi dengan langkah balasan, seperti penurunan harga, peningkatan kualitas, penambahan fitur, penyediaan layanan, perpanjangan garansi, dan pengintegrasian iklan”. (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:148).

Persaingan dalam usaha tempat terapi pijat ini terbilang cukup berat, karena banyaknya pesaing yang berkecimpung dalam bidang usaha tempat terapi pijat. Kemudahan konsumen untuk berpindah ke tempat pesaing akan menjadi

© 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.





ancaman. Karena itu tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” harus terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas jasa yang diberikan. Sangat penting untuk tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” memberikan nilai tambah pada jasa yang diberikan untuk konsumen. Berikut adalah nilai tambah yang ditawarkan tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”:

1. Tenaga terapis yang berpengalaman dan handal dalam bidangnya yaitu pijat olahraga.
2. Menjaga dan meningkatkan kualitas terapis dengan memberikan pelatihan
3. Menjaga reputasi dan nama baik usaha sehingga pelanggan tidak memiliki pandangan negatif terhadap tempat terapi pijat.
4. Memberikan pelayanan yang mudah dan cepat untuk pelanggan dalam melakukan reservasi, yaitu melalui telpon atau *website*.
5. Adanya promosi 1 jam *massage* atau refleksi bonus 30 menit pada awal pembukaan selama 1 bulan.
6. Menyediakan lahan parkir yang luas dan aman dengan penjagaan dari tukang parkir.

#### b. Potensi masuknya pesaing baru

“Perusahaan baru kadang masuk ke industri dengan produk berkualitas lebih tinggi, harga lebih rendah, dan sumber daya pemasaran yang substansial. Oleh karenanya, tugas penyusun strategi adalah mengidentifikasi perusahaan-perusahaan baru yang berpotensi masuk ke pasar, memonitor strategi perusahaan saingan baru, menyerang balik jika diperlukan, dan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:149).

Potensi masuknya pesaing baru dalam bidang usaha ini bisa terbilang cukup besar karena kebutuhan modal yang tidak terlalu besar untuk membangun usaha ini, yang dibutuhkan untuk membangun usaha ini adalah lokasi yang tepat dan reputasi yang baik, sehingga penting bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport*

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.



*Massage*” untuk terus menjaga nama baik usahanya serta menjaga dan meningkatkan terus kualitas pelayan terapis dengan memberikan pelatihan. Dengan pelayanan yang baik, diharapkan pelanggan dapat loyal dengan tempat terapi pijat *“Healthy Sport Massage”* sehingga jika ada pesaing baru yang masuk akan sulit bersaing dengan usaha yang telah didirikan terlebih dahulu oleh penulis.

c. Potensi masuknya produk-produk pengganti

“Di banyak industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen produk-produk pengganti di industri lain. Besarnya tekanan kompetitif yang berasal dari pengembangan produk pengganti biasanya ditunjukkan oleh rencana pesaing untuk memperluas kapasitas produksi” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:150).

Produk-produk pengganti usaha ini adalah alat-alat pijat elektrik yang sudah banyak beredar di Indonesia, seperti bangku pijat, alat refleksi elektrik, dan lainnya. Namun alat-alat pijat elektrik yang sudah ada ini tidak seefektif pijat yang dilakukan oleh manusia karena alat pijat elektrik hanya bisa menjangkau titik-titik tertentu saja, sedangkan dengan tenaga manusia titik-titik pijat bisa menjadi lebih spesifik dan lebih luas jangkauannya. Harga alat-alat pijat elektrik juga tidak terbilang murah, sehingga menurut penulis produk-produk pengganti ini tidak akan mengganggu usaha jika pemilik usaha bisa mengatur dan menjaga reputasi usaha dengan baik sehingga pelanggan dapat loyal dan percaya kepada usaha pemilik.

d. Daya tawar pemasok

“Daya tawar pemasok memengaruhi intensitas persaingan pada suatu industri, khususnya ketika terdapat sejumlah besar pemasok, atau ketika hanya terdapat sedikit bahan mentah pengganti yang bagus, atau ketika biaya peralihan ke bahan mentah lain sangat tinggi” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:150).

Daya tawar pemasok dalam usaha ini terbilang cukup kuat karena penulis membutuhkan pasokan bahan-bahan untuk melakukan *massage* seperti *Flexall Pain*

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.



*Relieving Gel* dan *baby-lotion* dari pihak luar, lain jika pemasok bahan-bahan tersebut adalah pihak keluarga penulis sendiri.

e. Daya tawar konsumen

“Kekuatan pembeli memengaruhi harga yang dapat dibebankan oleh perusahaan seperti halnya ancaman produk pengganti. Kekuatan pembeli juga dapat memengaruhi biaya dan investasi karena pembeli yang kuat menuntut biaya bahan mentah dan input lain.” (AB Susanto, 2014:96).

Dalam bisnis tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” ini konsumen memiliki daya tawar yang rendah karena setiap kalangan usia dan gender menyukai *massage*, karena *massage* merupakan salah satu sarana bagi manusia untuk mendapatkan relaksasi dan melepas kejenuhan dari aktivitasnya masing-masing, ketika manusia mengalami cedera otot salah satu cara untuk mengobati dan merawat cedera tersebut adalah melalui pijat olahraga ini.

Bisnis tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan membuat ruangan *massage* senyaman mungkin dengan udara yang sejuk, ditambah dengan wangi-wangian *aroma therapy* dan pencahayaan yang nyaman. Tenaga terapis juga harus berpengalaman dan handal agar pelanggan dapat loyal dan percaya dengan tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

Untuk melakukan analisis Matriks Profil Kompetitif dan analisis *SWOT* maka perlu dikelompokkan variabel-variabel utama. Berdasarkan dari hasil pengamatan yang dilakukan penulis, maka penulis melakukan pengelompokan menjadi delapan. variabel utama untuk melakukan perbandingan antara tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dengan pesaing-pesaingnya. Variabel-variabel tersebut ditampilkan pada Tabel 2.1 berikut ini:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



**Tabel 2.1**  
**Perbandingan Pesaing Utama**

Kategori	<i>Healthy Sport Massage</i>	<i>Fontana Sport Massage</i>	<i>Nest Massage</i>
Variasi Jasa	Sangat beragam	Cukup beragam	Kurang beragam
Keahlian Terapis	Sangat memuaskan	Cukup memuaskan	Kurang memuaskan
Harga Bersaing	Cukup bersaing	Cukup bersaing	Cukup bersaing
Lokasi	Sangat strategis	Kurang Strategis	Cukup strategis
Tata Ruang	Sangat nyaman	Cukup nyaman	Sangat nyaman
Loyalitas Konsumen	Rendah	Tinggi	Sedang
Promosi	Sangat baik	Kurang baik	Kurang Baik
Pengalaman	Kurang	Sangat	Cukup
Manajemen	Berpengalaman	Berpengalaman	Berpengalaman

Sumber: “*Healthy Sport Massage*”

Dari Tabel 2.1 dapat dilihat perbandingan-perbandingan antara pesaing dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”. Pesaing utama tempat teraai pijat “*Healthy Sport Massage*” yang bergerak dalam bidang usaha yang sama yaitu tempat *massage* adalah tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” dan “*Nest Massage*”. Agar tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” tetap dapat bertahan di lingkungan bisnis yang sangat kompetitif diperlukan analisis pesaing utama yang detail dan akurat.

Dari hasil pengamatan yang dilakukan oleh penulis, dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Variasi Jasa

Ketiga perusahaan bergerak di bidang yang sama yaitu tempat *massage* sehingga memiliki kesamaan dalam produk yang ditawarkan untuk konsumen yaitu *full-body massage* dan refleksi. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menawarkan pijat olahraga (*sport massage*) yang jarang ditemukan di tempat-tempat pijat lainnya, pijat olahraga tidak hanya dibutuhkan oleh atlet saja tapi juga dibutuhkan oleh semua orang, karena semua orang mempunyai

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.



kemungkinan untuk mendapatkan sebuah cedera otot dari aktivitasnya masing-masing, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga akan menawarkan pijat untuk balita dan pijat untuk ibu hamil. Tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” yang sudah berdiri terlebih dahulu menawarkan terapi pijat olahraga, *full-body massage*, pijat balita dan refleksi, sedangkan tempat terapi pijat “*Nest Massage*” memiliki *full-body massage*, pijat tradisional, dan refleksi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### 2. Keahlian Terapis

Kualitas layanan tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan didisain sangat baik karena terus menjaga dan akan meningkatkan kualitas terapis dengan memberikan pelatihan, karena dalam bisnis jasa ini pelayanan menjadi faktor yang sangat penting dan vital bagi usaha sendiri, ditambah dengan bantuan teknologi untuk pelanggan melakukan reservasi secara mudah yaitu melalui telpon atau *website*.

Kualitas layanan dari tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” cukup baik, terkadang terapis dari tempat pijat ini datang terlambat melewati jam reservasi, tapi tenaga terapis bisa dibilang handal. Sedangkan kualitas layanan dari “*Nest Massage*” tidak memuaskan karena tenaga terapis kurang handal dalam mengatasi cedera, mungkin dikarenakan fokus dari tempat pijat ini bukan pijat olahraga.

### 3. Harga bersaing

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan memasang harga dengan melihat harga yang ditawarkan oleh pesaing agar tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dapat bersaing dengan kuat di pasar.

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



#### 4. Lokasi

③ Lokasi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” sangat strategis yaitu bertempat di Ruko Sunter Indah, Jakarta Utara, dimana lokasi usaha penulis berada sangat dekat GOR Sunter, dikelilingi banyak perumahan, gedung perkantoran, dan lapangan-lapangan futsal.

Lokasi tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” kurang strategis karena berada di ruko Danau Sunter Utara, Jakarta Utara, dimana lokasi ini cukup sulit dijangkau dengan jalanan yang sempit dan padat, sehingga lokasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” lebih unggul. Sedangkan lokasi “*Nest Massage*” yang berada di jalan raya Danau Sunter Utara cukup strategis karena mudah dijangkau dan punya lahan parkir yang luas, namun lokasi dari tempat terapi pijat ini tidak dikelilingi oleh gedung perkantoran, tempat futsal, dan gelanggang olahraga sehingga lokasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga lebih unggul.

Gambar peta lokasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dapat dilihat dalam halaman berikut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

③ Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

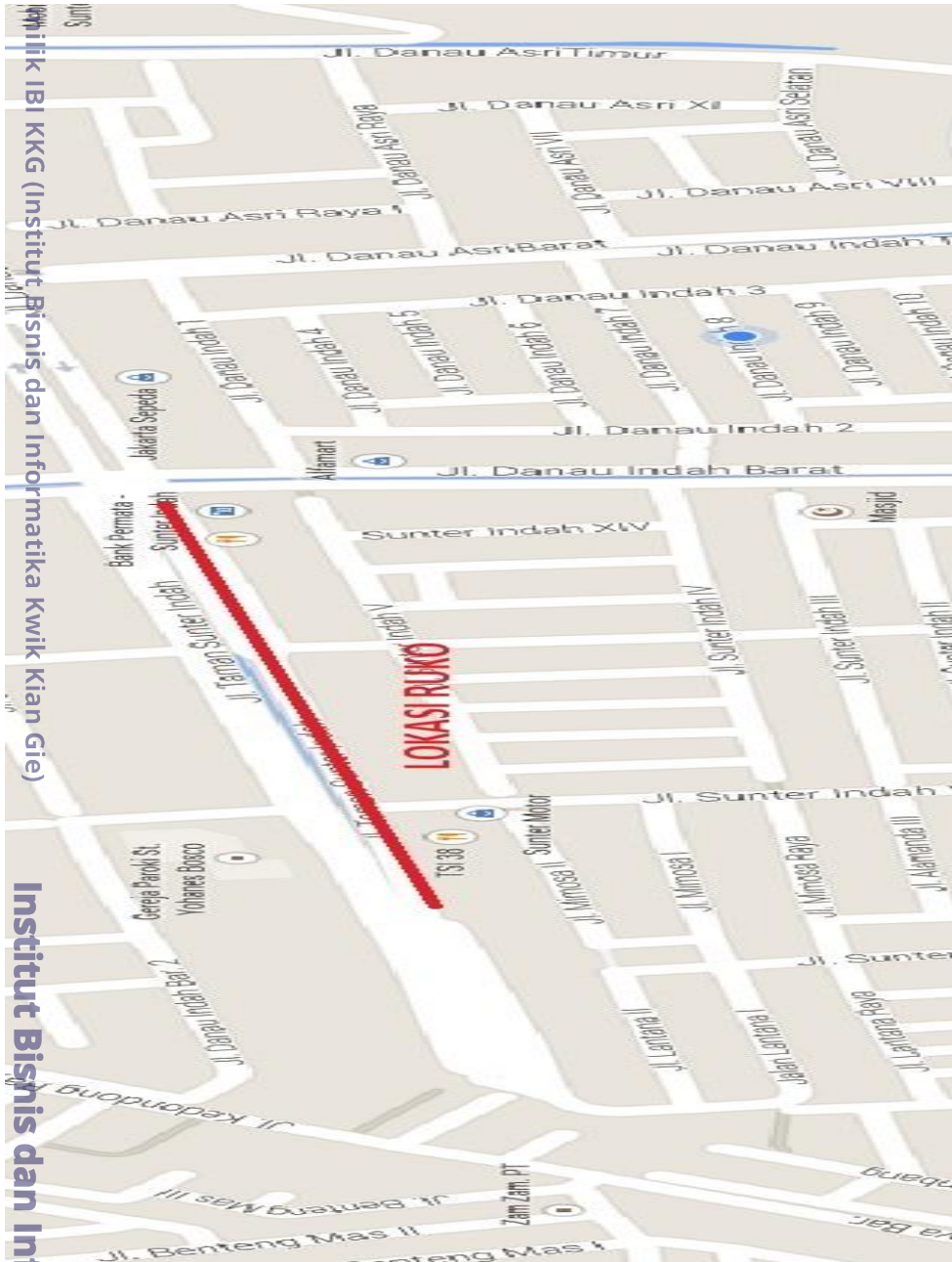
**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



Berikut gambar peta lokasi terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”:

**Gambar 2.1**  
**Peta Lokasi “*Healthy Sport Massage*”**



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

Sumber: <https://www.google.co.id/maps/place/Bank+Mandiri++Branch+Jakarta+Taman+Sunter+Indah/@6.150739,106.878278,15z/data=!4m2!3m1!1s0x0:0xbcb404623602fc2a>





## 5. Tata Ruang

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

Tata Ruang dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” didisan dengan sangat nyaman karena menggunakan AC sehingga udara ruangan *massage* bisa terus sejuk, ruangan juga akan diberikan wangi-wangian dari *aroma therapy* yang membantu relaksasi pelanggan, alunan musik-musik klasik dan tenang, dan juga dengan pencahayaan yang nyaman dan tidak menyilaukan mata pelanggan. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” memiliki tiga lantai dimana lantai satu digunakan untuk kasir, ruang tunggu pelanggan, ruang ruangan pijat balita, dan ruangan refleksi, dan lantai dua akan digunakan untuk enam ruangan *massage* beserta kamar mandi untuk pelanggan wanita, dan lantai tiga akan digunakan untuk empat ruangan *massage* beserta kamar mandi untuk pelanggan laki-laki. Antar tiap ruangan akan dipisahkan dan ditutupi dengan gorden.

Tata ruang dari tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” sebenarnya cukup nyaman, udara ruangan sejuk karena AC disertai dengan alunan musik klasik, hanya saja pencahayaan ruangan menyilaukan mata sehingga mengganggu kenyamanan, dan tempat pijat ini berada di atas sebuah restoran sehingga akses menuju tempat pijat harus melewati restoran terlebih dahulu. Tata ruang dari “*Nest Massage*” nyaman dengan udara yang sejuk, desain ruangan yang bagus dan luas.

## 6. Loyalitas konsumen

Loyalitas konsumen tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” tergolong rendah karena bisnis ini baru akan dibangun sehingga konsumen belum tahu keunggulan dari bisnis ini dibandingkan dengan pesaingnya.

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.



Loyalitas konsumen dari tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*”

tinggi karena tempat ini bisa dibilang adalah yang pertama berdiri sebagai tempat pijat olahraga di daerah Sunter, Jakarta Utara, tempat ini sudah cukup lama berdiri dan memiliki banyak pelanggan setia, penulis dan keluarga penulis sendiri datang ke tempat ini jika sedang mengalami cedera otot atau membutuhkan sebuah relaksasi. Bisa dibilang bahwa tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” adalah inspirator bagi penulis. Loyalitas konsumen dari “*Nest Massage*” sedang karena tempat ini terlihat tidak terawat, tempat ini juga sudah cukup lama berdiri dari tahun 2012, dan juga cukup ramai dalam jam-jam tertentu.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

7. Promosi

Promosi yang akan dilakukan oleh tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” sangat baik karena menggunakan perkembangan teknologi yaitu dengan membuat *website* dan juga media sosial seperti *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, *Path*, dan lainnya. Promosi juga akan dilakukan dengan menyebarkan brosur ke rumah-rumah di sekitar lokasi usaha penulis, gelanggang olahraga, tempat-tempat futsal, dan gedung perkantoran. Promosi menggunakan media sosial bisa sangat mendorong kemajuan usaha apalagi jika pemilik usaha memiliki banyak relasi. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga akan memberikan gratis 30 menit untuk *massage* atau refleksi bagi pelanggan yang sudah datang sebanyak 5 kali.

Promosi yang dilakukan oleh “*Fontana Sport Massage*” dan “*Nest Massage*” kurang baik karena tidak memiliki *website* dan tidak menggunakan medial sosial untuk mempromosikan usahanya, keduanya hanya mengandalkan

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.



*word of mouth* dan brosur, kedua tempat *massage* juga tidak memberikan diskon ataupun gratis tambahan waktu untuk *massage* atau refleksi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 8. Pengalaman manajemen

Pengalaman manajemen dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” tergolong kurang berpengalaman di bidang usaha tempat *massage* karena usaha yang baru akan didirikan, tetapi penulis cukup mengerti mengenai cara menangani cedera otot. Tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” tergolong sangat berpengalaman karena telah berdiri cukup lama serta terlihat bahwa manajemen cukup berpengalaman dari tetap ramainya tempat *massage* ini. Sedangkan “*Nest Massage*” tergolong kurang berpengalaman dalam bidang manajemen terlihat dari kurangnya perawatan yang dilakukan sehingga tempat *massage* ini tidak terlalu ramai.

Dalam upaya menganalisis industri ada beberapa model yang dapat dipergunakan, diantaranya adalah:

### 1. Matriks Profil Kompetitif (*Competitive Profile Matrix*)

“Matriks Profil Kompetitif berfungsi untuk mengidentifikasi pesaing–pesaing utama suatu perusahaan secara kekuatan dan kelemahan khusus mereka dalam hubungannya dengan posisi strategis perusahaan sampel. Bobot dan skor bobot total, baik dalam Matriks Profil Kompetitif maupun Evaluasi Faktor Eksternal, memiliki arti yang sama. Namun demikian, faktor keberhasilan penting dalam Matriks Profil Kompetitif mencakup baik isu-isu internal maupun eksternal; karenanya, peringkat mengacu pada kekuatan dan kelemahan” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:160-161).

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” memiliki dua pesaing utama yaitu “*Fontana Sport Massage*” dan “*Nest Massage*”. Matriks Profil Kompetitif ini akan digunakan untuk menggambarkan perbandingan antara tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dengan pesaing utamanya. Perbandingan ini dilakukan

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.



berdasarkan faktor-faktor penting yang berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis tempat pijat olahraga ini.

Berikut ini adalah Tabel 2.2 Matriks Profil Kompetitif yang menjelaskan perbedaan antara tempat pijat olahraga “*Healthy Sport Massage*” dengan pesaing-pesaing utamanya berdasarkan pemaparan penulis di atas:

**Tabel 2.2**  
**Tabel Matriks Profil Kompetitif**

Faktor-Faktor Keberhasilan Penting	Bobot	Hipotesis “ <i>Healthy Sport Massage</i> ”		“ <i>Fontana Sport Massage</i> ”		“ <i>Nest Massage</i> ”	
		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Variasi Jasa	0,15	4	0,6	3	0,45	2	0,3
Keahlian Terapis	0,2	4	0,8	3	0,6	2	0,4
Harga Bersaing	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Lokasi	0,1	4	0,4	2	0,2	3	0,3
Tata Ruang	0,1	3	0,3	2	0,2	4	0,4
Loyalitas Konsumen	0,15	1	0,15	4	0,6	3	0,45
Promosi	0,1	4	0,4	2	0,2	2	0,2
Pengalaman Manajemen	0,1	1	0,1	4	0,4	2	0,2
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>3.05</b>		<b>2.95</b>		<b>2.55</b>

Sumber: Hasil Observasi, Februari 2015

Keterangan : 4=sangat kuat, 3= kuat, 2=lemah, 1=sangat lemah

Pada Tabel 2.2, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” lebih unggul dengan total 3,05 dibandingkan dengan kedua pesaing utamanya tempat terapi pijat “*Fontana Sport Massage*” dengan 2,95 dan “*Nest Massage*” dengan 2,55. Faktor yang membuat tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” lebih unggul dari kedua pesaing utamanya adalah diferensiasi produk, kualitas layanan, lokasi, penataan lokasi, dan promosi. Sedangkan faktor yang belum unggul adalah loyalitas konsumen dan pengalaman manajemen karena usaha ini baru saja akan didirikan, sedangkan kedua pesaing utamanya sudah berdiri cukup lama.



## 2. Matriks SWOT (SWOT MATRIX)

“Matriks kekuatan—kelemahan—peluang—ancaman adalah sebuah alat pencocokkan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi. Mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal utama merupakan bagian tersulit dalam mengembangkan Matriks SWOT dan membutuhkan penilaian baik dan tidak ada satupun panduan yang paling benar” (Fred R David terjemahan Sunardi, 2012:327).

Keempat strategi tersebut adalah :

a. Strategi SO (kekuatan dan peluang)

“Strategi SO memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Semua manajer pasti menginginkan kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai tren dan kejadian eksternal” (Fred R David terjemahan Sunardi, 2012:327).

b. Strategi WO (kelemahan dan peluang)

“Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang tersebut” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:327).

c. Strategi ST (kekuatan dan ancaman)

“Strategi ST menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung di dalam lingkungan eksternal” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:327).

d. Strategi WT (kelemahan dan ancaman)

“Strategi WT merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal sekaligus menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal benar-benar dalam posisi yang membahayakan. Dalam kenyataannya, perusahaan seperti itu mungkin harus berjuang untuk bertahan hidup, melakukan merger, penciutan, menyatakan diri bangkrut atau memilih likuidasi” (Fred R. David terjemahan Sunardi, 2012:330).

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.



Berikut merupakan analisis SWOT tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”:

a. *Strengths* (Kekuatan)

1. Variasi Jasa

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” memiliki kekuatan dari diferensiasi produk dengan menawarkan produk pijat olahraga (*sport massage*) yang jarang ditemukan di tempat-tempat pijat lain, pijat olahraga ini memiliki fokus pada cedera yang dialami oleh pelanggan akibat dari aktivitasnya. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga akan menawarkan pijat untuk balita dan pijat untuk ibu hamil.

2. Keahlian Terapis

Memberikan pelayanan terbaik adalah faktor terpenting dalam bisnis jasa untuk mendapatkan loyalitas dan kepercayaan pelanggan terhadap bisnis kita. Dengan tenaga terapis yang berpengalaman dan handal dalam bidangnya yaitu pijat olahraga (*sport massage*) yang terus diberikan pelatihan untuk menjaga dan meningkatkan kualitasnya. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga akan menyediakan *full-body massage* dan refleksi dengan kualitas yang baik agar pelanggan dapat mendapatkan sebuah relaksasi dari kejenuhan aktivitasnya, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga akan menyediakan layanan reservasi melalui telpon dan *website*, dari *website* pelanggan dapat melihat jadwal kosong terapis yang diinginkan dan dapat segera melakukan reservasi.

© 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.



### 3. Lokasi yang strategis

Lokasi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” yang berada di Ruko Sunter Indah, Jakarta Utara, terbilang sangat strategis karena memiliki akses yang mudah dan berada sangat dekat dengan gelanggang olahraga (GOR Sunter) hanya  $\pm 100$  meter, dekat dengan gedung-gedung perkantoran, dan dikelilingi oleh banyak perumahan. Dengan lokasi yang sudah sangat strategis ini, harus dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk memajukan usaha tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

### 4. Promosi

Promosi akan dilakukan dengan menggunakan media sosial yang tengah berkembang seperti *Path*, *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, dan lainnya. Promosi juga akan dilakukan dengan cara menyebarkan brosur ke rumah-rumah sekitar lokasi usaha, GOR Sunter, perkantoran, dan tempat-tempat olahraga lainnya, lalu tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan melakukan promosi melalui media cetak seperti koran Kompas, PosKota, dan lainnya yang menjangkau daerah Jakarta Utara, serta majalah lokal Jakarta Utara seperti Info Gading, Info Sunter, dan Media Kawasan.

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. *Weakness* (Kelemahan)

1. Nama perusahaan yang belum dikenal

Karena bisnis ini baru akan didirikan, maka tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” masih belum dikenal oleh masyarakat sekitarnya karena itu membutuhkan waktu agar dapat dikenal masyarakat oleh masyarakat sekitarnya.

2. Belum punya reputasi yang baik

Tempat pijat olahraga “*Healthy Sport Massage*” adalah bisnis yang baru berdiri, penulis juga pemain baru dalam bidang usaha ini. Oleh karena itu, usaha ini belum memiliki reputasi yang baik di mata masyarakat sekitarnya sehingga membutuhkan waktu dan terus memberikan pelayanan yang terbaik agar memiliki reputasi yang baik dan loyalitas pelanggan.

3. Minimnya pengalaman manajemen yang dimiliki dalam mengelola SDM

Meskipun pengetahuan pemilik akan bisnis yang akan dijalani cukup banyak, namun pengalaman yang dimiliki dalam hal keseluruhan seperti mengatasi SDM cenderung masih minim. Oleh karena itu, pengalaman manajemen yang dimiliki dapat dikatakan masih sangat terbatas.

© 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. *Oportunity* (Peluang)

1. Gaya hidup orang Jakarta

Kota Jakarta memiliki berbagai macam gaya hidup, banyak orang yang gemar berolahraga dengan tujuan kesehatan atau untuk hobi, dalam beraktivitas olahraga berat ataupun ringan, tidak menutup kemungkinan terjadinya sebuah cedera otot. Penulis melihat peluang dari gaya hidup orang Jakarta khususnya daerah Sunter, Jakarta Utara, yang gemar berolahraga dari yang muda bahkan sampai yang sudah lanjut usia.

Cedera otot bukan hanya timbul dari aktivitas olahraga saja, cedera otot juga dapat timbul ketika manusia memforsir tubuhnya dalam melakukan sesuatu, dengan tuntutan hidup yang tinggi di Jakarta ini akan memaksa orang untuk bekerja keras dan memforsir tubuhnya seperti harus duduk berjam-jam di depan komputer yang bisa menimbulkan berbagai macam cedera seperti sakit pinggang, sakit leher, sakit pundak, dan lainnya. Stress juga dapat timbul akibat bekerja atau belajar sehingga orang membutuhkan sebuah relaksasi, dan melakukan *massage* atau refleksi merupakan salah satu sarana melepas kejenuhan yang efektif.

2. Berkembangnya bisnis olahraga

Bisnis olahraga di Jakarta Utara semakin berkembang, bisa dilihat dari banyaknya *gym* yang ada di Jakarta Utara, lapangan futsal, basket, taman jogging, dan lainnya. Akses bagi orang untuk melakukan aktivitas olahraga saat ini semakin mudah, penulis melihat bahwa semakin berkembangnya bisnis olahraga dan semakin mudahnya akses orang untuk

© 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.



melakukan aktivitas olahraga akan memberikan dampak positif bagi bisnis penulis sendiri yaitu tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

### 3. Meningkatnya angka kelahiran di Jakarta

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menawarkan terapi pijat balita dan terapi pijat ibu hamil karena melihat peluang yang ada saat ini yaitu meningkatnya angka kelahiran di kota Jakarta.

“Kepala Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Perempuan dan Keluarga Berencana (BPMPKB) DKI, Dien Emmawati menjelaskan, berdasarkan data BPMPKB, sejak 2010-2014 telah terjadi kenaikan pertumbuhan penduduk sebesar 1,43 persen. Bahkan tingkat kelahiran selama 10 tahun terakhir turut naik dari 2.1 menjadi 2.3.” ([http://beritajakarta.com/read/8269/Angka\\_Kelahiran\\_di\\_DKI\\_Meningkat#.VRjismUeSo](http://beritajakarta.com/read/8269/Angka_Kelahiran_di_DKI_Meningkat#.VRjismUeSo)) diakses tanggal 30 Maret 2015.

### 4. Pesatnya pertumbuhan teknologi

Teknologi adalah penopang yang kuat bagi sebuah bisnis, teknologi akan mempermudah sebuah usaha dan membuat usaha lebih efektif dan efisien, seperti berkembangnya media sosial saat ini yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan promosi melalui *webiste*, *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, *Path*, dan lainnya. Penggunaan CCTV juga dapat membantu keamanan tempat usaha.

### 5. Tingkat kesadaran orang akan kesehatan meningkat

Kesehatan merupakan faktor penting untuk dapat melakukan aktivitas sehari-hari, dan masyarakat sudah semakin sadar akan pentingnya kesehatan. *Massage* adalah salah satu cara untuk menjaga kesehatan tubuh manusia.

“Pijat tidak hanya memberi efek relaksasi dan melembaskan otot-otot yang tegang, tapi juga punya banyak manfaat bagi kesehatan. Menurut Jennifer Goldsworthy, LMT, pendiri dan pemilik klinik kesehatan holistik

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.



ShenMindBody, pijat merupakan investasi kesehatan yang penting dilakukan. Pijat sebaiknya dilakukan secara rutin misalnya seminggu atau dua minggu sekali.”

*Massage* bermanfaat untuk meringankan rasa lelah, meringankan sakit, mengeluarkan racun, memaksimalkan hasil olahraga, mengoptimalkan fungsi tubuh, memelihara kesehatan holistik, menyetatkan sistem pernapasan, memperbaiki postur tubuh, dan meningkatkan fleksibilitas persendian. Seperti yang dikutip dari (<http://wolipop.detik.com/read/2013/10/21/123631/2390935/1135/10/rajin-pijat-tubuh-ini-9-manfaat-kesehatan-yang-anda-dapatkan#picmp>) diakses tanggal 12 Maret 2015.

d. *Threats* (Ancaman)

1. Persaingan yang tinggi

Mengingat adanya industri yang bergerak di bidang yang sama maka akan menjadi ancaman bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dalam industri ini. Seperti pesaing yang akan meniru strategi yang diterapkan tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” dengan memberikan pelayanan pijat olahraga (*sport massage*), sehingga diperlukan inovasi dan strategi khusus yang harus dilakukan oleh tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” seperti, diskon harga, bonus gratis 30 menit *massage* atau refleksi, dan kualitas layanan yang terus dijaga dan ditingkatkan.

© 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.



2. Adanya alat-alat pijat elektrik

Alat-alat pijat elektrik bisa menjadi ancaman tersendiri bagi tempat terapi “*Healthy Sport Massage*” seperti bangku pijat, alat refleksi elektrik, dan lainnya. Produk pengganti yang juga tengah berkembang ini akan menjadi ancaman bagi usaha penulis.

3. Mudahnya pemain baru yang masuk dengan modal lebih besar

Menurut penulis bisnis ini cukup mudah dilakukan bagi pemilik modal yang besar karena pemain baru dapat saja meniru konsep yang ditawarkan oleh bisnis yang dimiliki oleh penulis, sehingga inovasi harus terus dilakukan oleh penulis agar tetap dapat bertahan dalam 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berikut ini adalah tabel analisis SWOT berdasarkan uraian di atas:

**Tabel 2.3**  
**Tabel Analisis SWOT**

	<b>Strength (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variasi Jasa</li> <li>2. Keahlian Terapis</li> <li>3. Lokasi yang strategis</li> <li>4. Promosi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nama perusahaan yang belum dikenal</li> <li>2. Belum memiliki reputasi yang baik</li> <li>3. Minimnya pengalaman yang dimiliki dalam mengelola SDM</li> <li>4. Belum ada loyalitas pelanggan</li> </ol>
	<p><b>S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengutamakan kualitas layanan (S1,S2,O1,O2,O5).</li> <li>2. Menyediakan tempat pijat di lokasi yang strategis sehingga mudah ditemui</li> <li>3. Pemanfaatan teknologi untuk reservasi (S4,O3)</li> <li>4. Pemanfaatan teknologi untuk promosi (S4,O3)</li> <li>5. Pemanfaat teknologi untuk keamanan (S4,O3).</li> </ol>	<p><b>W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan promosi melalui berbagai macam media (W1,O3)</li> <li>2. Memberikan pelayanan terbaik agar memiliki reputasi yang baik (W2,O1,O4)</li> <li>3. Membuat sistem yang memadai, prosedur, record (W3,O3).</li> </ol>
	<p><b>S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan diferensiasi produk (S1,T1,T3).</li> <li>2. Mengutamakan <i>Customer Care</i> (S2, T1,T2,T3).</li> <li>3. Menyediakan kenyamanan (S2, S3,T1, T2,T3).</li> <li>4. Menyediakan keamanan (S2,S3,T1,T2,T3).</li> <li>5. Menggunakan balsem impor berkualitas (S4,T1,T3)</li> <li>6. Melakukan promosi dengan baik (S5,T1,T3)</li> </ol>	<p><b>W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Survei pasar untuk melakukan <i>benchmarking</i> (W1, W2,T1,T3).</li> <li>2. Menyediakan kotak kritik atau saran (W2,W3,T1,T3).</li> </ol>
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gaya hidup orang Jakarta</li> <li>2. Berkembangnya bisnis olahraga</li> <li>3. Meningkatnya angka kelahiran di Jakarta</li> <li>4. Pesatnya pertumbuhan teknologi</li> <li>5. Tingkat kesadaran masyarakat akan kesehatan meningkat</li> </ol>		
<p><b>Threat (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan yang tinggi</li> <li>2. Adanya alat-alat pijat elektrik</li> <li>3. Munculnya masuk pemain baru yang memiliki modal besar</li> </ol>		

Sumber: "Healthy Sport Massage"



Penerapan strategi matriks SWOT sebagai berikut:

a. Strategi SO

1. Mengutamakan kualitas layanan

Bagi perusahaan jasa seperti tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”, kualitas layanan dari terapis merupakan faktor yang sangat penting bagi kemajuan bisnis ini, karena itu kualitas layanan dari terapis harus terus dijaga dan ditingkatkan dengan diberikan pelatihan seperti bagaimana cara menangani cedera otot pinggang yang benar, pergelangan terkilir, otot yang kaku, urat kejepit, dan lainnya.

2. Menyediakan tempat pijat di lokasi yang strategis sehingga mudah ditemui

Lokasi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” berada di Ruko Sunter Indah, Jakarta Utara, yang sangat dekat dengan gelanggang olahraga (GOR Sunter), dikelilingi oleh perumahan-perumahan, dan dekat dengan gedung-gedung perkantoran sehingga lokasi usaha ini sangat strategis, banyak orang juga tahu lokasi Ruko Sunter Indah, Jakarta Utara, karena identik dengan tenda-tenda makanan yang dibuka di malam hari sehingga mudah ditemui, akses menuju lokasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga mudah.

3. Pemanfaatan teknologi untuk reservasi

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menggunakan kemajuan teknologi saat ini untuk melakukan reservasi dengan membuat *website* sehingga pelanggan dapat melihat langsung jadwal kosong terapis dan segera melakukan reservasi, pelanggan juga dapat melakukan reservasi melalui telepon.

© 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.





#### 4. Pemanfaatan teknologi untuk promosi

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menggunakan kemajuan teknologi saat ini untuk melakukan promosi melalui media sosial yang tengah berkembang seperti *website, Facebook, Twitter, Path, Instagram*, dan lainnya. Promosi menggunakan media sosial terbukti efektif dan tidak mengeluarkan biaya yang besar untuk promosi karena sebagian besar media sosial gratis untuk digunakan.

#### 5. Pemanfaat teknologi untuk keamanan

Penulis akan menggunakan CCTV untuk membantu keamanan lokasi usaha.

#### b. Strategi WO

##### 1. Melakukan promosi melalui berbagai macam media

Dengan melakukan promosi yang menarik maka bisnis kita dapat di kenal banyak orang, oleh karena itu tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” memperkenalkan usaha ini melalui media sosial (*Facebook, Twitter, Path*, dan lainnya), brosur, dan media cetak seperti koran dan majalah lokal dengan harapan dapat diketahui oleh banyak orang dan dapat merasakan kenyamanan yang ditawarkan sehingga mendapatkan loyalitas konsumen.

##### 2. Memberikan pelayanan terbaik agar memiliki reputasi yang baik

Reputasi yang baik sangat penting bagi perusahaan jasa seperti tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”, oleh karena itu pelayanan

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.



harus diberikan sebaik mungkin agar usaha kita memiliki reputasi yang baik dimata pelanggan, karena kepuasan pelanggan adalah prioritas utama.

3. Membuat sistem yang memadai, prosedur, *record*.

Dengan menyadari bahwa usaha yang dibuka pemilik tergolong baru, tetapi bukan berarti pemilik tidak memiliki pengetahuan dalam usaha ini. Pengalaman pemilik dalam mengelola SDM dapat tergolong minim, karena pemilik baru memiliki pengalaman dalam organisasi kampus. Oleh karena itu, pemilik akan membuat sistem yang memadai, prosedur dan *record*, sehingga SDM yang ada mengetahui apa pekerjaan dan tanggung jawab masing-masing, dengan demikian tidak akan terjadi kesalahan dalam pekerjaan seperti pekerjaan ganda dan lama dalam memberikan pelayanan.

c. Strategi ST

1. Mengembangkan diferensiasi produk

Secara perlahan dan mengikuti perkembangan usaha, penulis akan memberikan produk baru yang bermanfaat bagi kesehatan pelanggan dari berbagai macam kalangan usia, gender, dan lainnya.

2. Mengutamakan *Customer Care*

Dengan persaingan yang ketat, bukan tidak mungkin konsumen akan berpindah ke tempat pesaing, oleh karena itu pelayanan yang diberikan harus dijaga dan ditingkatkan agar konsumen tetap puas pada usaha kita dan tetap loyal.

© 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.



### 3. Menyediakan kenyamanan

Kenyamanan yang ditawarkan berupa ruangan dengan udara sejuk dari AC, ditambah alunan musik klasik yang menenangkan, wangi-wangian *aromatherapy*, dan pencahayaan yang tidak menyilaukan.

### 4. Menyediakan keamanan

Sebagai bisnis yang bergerak di bidang jasa, maka keamanan akan menjadi hal penting. Keamanan yang diberikan oleh tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” berupa area parkir dengan penjagaan CCTV dan tukang parkir sehingga tidak perlu takut kendaraannya hilang.

#### d. Strategi WT

##### 1. Survei pasar untuk melakukan *benchmarking*.

Informasi mengenai langkah yang dilakukan para pelaku industri yang sama juga harus kita ketahui sehingga kita dapat tetap sama unggul bahkan lebih unggul dari pesaing. Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan mencari informasi mengenai bisnis pada industri yang sama dengan menerapkan *mystery shopper*. Setelah mendapatkan informasi mengenai industri yang sama atau pesaing, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan menerapkan strategi LTM (Lihat, Tiru dan Modifikasi). Dengan melakukan LTM, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” akan tetap lebih unggul dari pesaing yang ada.

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.



## 2. Menyediakan kotak kritik atau saran

Karena ini merupakan bisnis yang masih baru dan penulis masih memiliki pengalaman yang minim, maka untuk mengatasi keluhan pelanggan, penulis akan menyediakan kotak kritik atau saran sehingga usaha ini dapat melakukan *feedback* dan menetapkan strategi baru.

## D Segmentasi Pasar

“Segmentasi pasar adalah proses pembagian pasar ke dalam subset pelanggan dengan kebutuhan yang sama dan mempunyai ciri-ciri yang dapat diarahkan atas tanggapan mereka, sehingga dapat dilakukan cara-cara yang sama bagi produk tertentu yang ditawarkan, termasuk program pemasarannya.” (Sofjan Assauri, 2012:39).

Menurut Nana Herdiana Abdurrahman (2015:58-59) terdapat 4 cara dalam menetapkan segmentasi pasar konsumen yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku, sedangkan pengelompokan segmentasi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” antara lain:

### 1. Segmentasi Geografis

“Membagi pasar menjadi unit geografis yang berbeda, seperti Negara, Negara bagian, wilayah kabupaten, kota, atau lingkungan sekitar. Setiap perusahaan menetapkan wilayah operasi mereka, bisa satu wilayah atau beberapa wilayah geografis dan bisa juga seluruh wilayah geografis.” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:58).

Lokasi dari tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” yang berada di Ruko Sunter Indah, Sunter, Jakarta Utara, terbilang sangat strategis karena memiliki akses yang mudah dan berada sangat dekat dengan gelanggang olahraga (GOR Sunter) hanya ±100 meter, dekat dengan gedung-gedung perkantoran, dan dikelilingi oleh beberapa perumahan, Ruko Sunter Indah juga terkenal dimata masyarakat karena identik dengan tenda-tenda makanan yang dibuka pada malam hari, karena itu menurut penulis pemilihan lokasi ini sudah tepat. Dengan lokasi yang sudah sangat strategis ini, harus

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.



dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk memajukan usaha tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

## 2. Segmentasi Demografis

“Membagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variabel, seperti usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, dan kebangsaan” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:59).

Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menetapkan segmentasinya pada usia dan jenis kelamin. Karena setiap orang memiliki risiko cedera otot dari berbagai umur mulai dari anak-anak, remaja, dewasa dan manula, baik laki-laki maupun perempuan. Semua orang pasti memiliki kesibukan aktivitasnya masing-masing seperti olahraga, belajar, bekerja, ibu rumah tangga, dan semuanya memiliki risiko cedera otot atau jenuh. Maka akan menjadi peluang besar bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”. Selain faktor diatas, tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” juga dapat dinikmati oleh pendapatan menengah sampai menengah keatas karena harga yang ditetapkan terbilang standar dan terjangkau. Pendapatan orang yang disasar oleh tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” adalah  $\geq$  Rp 3.000.000,-.

## 3. Segmentasi Psikografis

“Segmentasi psikografis yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik kepribadian.” (Nana Herdiana Abdurrahman, 2015:59).

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.



Tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” menargetkan kepada gaya hidup masyarakat yang gemar berolahraga baik berat ataupun ringan, baik untuk kesehatan atau hobi, karena dalam berolahraga akan rentan dengan terjadinya cedera otot. Usaha ini juga menargetkan gaya hidup masyarakat kota Jakarta yang tuntutan hidupnya tinggi, sehingga memaksa orang untuk bekerja keras dan memforsir tubuhnya, bukan tidak mungkin terjadi cedera ketika orang memforsir tubuhnya dalam bekerja ataupun aktivitas lainnya. Kejenuhan juga menjadi faktor orang melakukan *massage* karena *massage* merupakan salah satu cara mendapatkan sebuah relaksasi yang nyaman dan efektif.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**E. Ramalan Industri dan Pasar**

“Prakiraan/peramalan (*forecast*) adalah asumsi berdasar mengenai trend an kejadian di masa depan. Pembuatan ramalan merupakan sebuah aktivitas yang kompleks karena berbagai faktor seperti inovasi teknologi, perubahan budaya, produk baru, layanan yang lebih prima, pesaing yang lebih kuat, dan lainnya.” (Fred R. David, 2012:152).

Ada 3 hal yang terkait erat dengan peramalan pasar yaitu :

**1. Permintaan Pasar (*Market demand*)**

“Permintaan pasar untuk sebuah produk adalah total volume yang akan dibeli oleh kelompok pelanggan tertentu di wilayah geografis tertentu dalam periode waktu tertentu pada lingkungan pemasaran tertentu di bawah program pemasaran tertentu” (Kotler dan Keller terjemahan Bob Sabran, 2009:123).

**2. Potensi Pasar**

“Potensi pasar adalah batas yang didekati oleh permintaan pasar ketika pengeluaran pemasaran industri mendekati tingkat tak terbatas untuk suatu lingkungan pemasaran” (Kotler dan Keller terjemahan Bob Sabran, 2009:124).

**3. Potensi penjualan perusahaan (*company sales potential*)**

“Adalah batas penjualan yang didekati oleh permintaan perusahaan ketika usaha pemasaran perusahaan meningkat relatif terhadap usaha pesaing.

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 sebagian besar kasus, potensi penjualan perusahaan kurang dari potensi pasar, bahkan ketika pengeluaran pemasaran perusahaan meningkat dengan tajam. Setiap pesaing mempunyai pembeli yang sangat setia yang sangat tidak responsive terhadap usaha perusahaan lain untuk membujuk mereka” (Kotler dan Keller terjemahan Bob Sabran, 2009:125).

Tujuan melakukan ramalan industri adalah untuk memperkirakan permintaan terhadap suatu barang atau jasa dengan melihat apa yang dibutuhkan oleh konsumen di masa yang akan datang.

Ramalan Industri dan pasar dari usaha tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” tergolong akan tumbuh dengan baik, karena kesehatan adalah faktor yang sangat penting agar kita dapat melakukan aktivitas sehari-hari kita tanpa hambatan, dikarenakan juga oleh aktivitas masyarakat Jakarta yang semakin padat karena tuntutan hidup yang tinggi.

“*Sports massage* adalah jenis terapi pijat yang menstimulasi sirkulasi darah dan kelenjar getah bening. *Sports massage* dibutuhkan bukan hanya oleh atlet (profesional dan amatir) tapi juga oleh mereka yang memiliki aktivitas non-olahraga tetapi banyak memforsir kerja tubuh, misalnya ibu yang sering menggendong anak yang masih kecil dan pekerja kantor yang seringkali duduk di depan komputer dalam waktu yang lama.” (<http://www.eastwest.co.id/id/services/sport-massage.html>) diakses tanggal 11 Maret 2015.

Menyadari ramalan industri adalah untuk memperkirakan permintaan terhadap suatu barang atau jasa dengan melihat apa yang dibutuhkan oleh konsumen di masa yang akan datang, maka tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” perlu melakukan peramalan dengan baik agar mendapatkan hasil yang akurat.

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.





**Tabel 2.4**  
**Kontribusi Usaha Bidang Jasa DKI Jakarta Utara (Milyar Rupiah)**

Lapangan Usaha	Triwulan I		Triwulan II		Semester I	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Jasa Perusahaan	29.050,70	33.657,58	30.009,11	34.868,76	59.059,81	68.526,34
Jasa Pendidikan	21.422,24	24.668,80	22.620,76	26.763,02	44.043,01	51.431,82
Jasa Kesehatan	6.811,95	7.834,67	7.052,68	8.147,10	13.864,63	15.981,77
Jasa Lainnya	14.471,03	16.919,33	15.031,35	17.496,84	29.502,38	34.416,17

Sumber: [http://jakutkota.bps.go.id/backend/brs\\_ind/brsInd-20150812020642.pdf](http://jakutkota.bps.go.id/backend/brs_ind/brsInd-20150812020642.pdf), diakses tanggal 21 September 2015

Berdasarkan Tabel 2.4 di atas, bisa dilihat bahwa adanya peningkatan kontribusi usaha bidang jasa di Jakarta Utara setiap tahunnya, khususnya bidang jasa kesehatan karena tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*” bergerak di bidang jasa kesehatan.

Dengan meningkatnya bidang usaha jasa di daerah Jakarta Utara menunjukkan bahwa bisnis pijat olahraga akan berkembang dengan cukup baik di daerah ini, sehingga ada peluang bagi tempat pijat olahraga “*Healthy Sport Massage*” untuk masuk ke dalam bidang usaha ini.

1. a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya tulis atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber; 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.



**Tabel 2.5**  
**Hasil Sensus Penduduk Tahun 2000 DKI Jakarta**

Tabel Hasil Sensus Penduduk Tahun 2000 Provinsi DKI Jakarta - Diunduh pada tanggal 30-03-2015							
Kode Kab/Kota	Nama Kab/Kota	Laki-laki	Perempuan	Total	Sex Rasio	Jumlah Rumahtangga	Kepadatan Penduduk per km2
3101	KEPULAUAN SERIBU	8788	8457	17245	103.91	4221	1982.39
3171	JAKARTA SELATAN	908191	875853	1784044	103.69	462237	12591.02
3172	JAKARTA TIMUR	1195590	1152327	2347917	103.75	613034	12467.15
3173	JAKARTA PUSAT	441830	432765	874595	102.09	245826	18170.97
3174	JAKARTA BARAT	963320	940871	1904191	102.39	511425	14739.2
3175	JAKARTA UTARA	705406	713685	1419091	98.84	390397	10316.52
3170	PROVINSI DKI JAKARTA	4223125	4123958	8347083	102.4	2227140	12770.97

Sumber: <http://jakarta.bps.go.id/>

**Tabel 2.6**  
**Hasil Sensus Penduduk Tahun 2010 DKI Jakarta**

Tabel Hasil Sensus Penduduk Tahun 2010 Provinsi DKI Jakarta - Diunduh pada tanggal 30-03-2015							
Kode Kab/Kota	Nama Kab/Kota	Laki-laki	Perempuan	Total	Sex Rasio	Jumlah Rumahtangga	Kepadatan Penduduk per km2
3101	KEPULAUAN SERIBU	10711	10371	21082	103.28	4870	2423.47
3171	JAKARTA SELATAN	1043675	1018557	2062232	102.47	532887	14554.35
3172	JAKARTA TIMUR	1372300	1321596	2693896	103.84	690608	14304.25
3173	JAKARTA PUSAT	453591	445924	899515	101.72	234980	18688.72
3174	JAKARTA BARAT	1164446	1117499	2281945	104.2	608342	17663.17
3175	JAKARTA UTARA	824480	821179	1645659	100.4	437182	11963.62
3170	PROVINSI DKI JAKARTA	4869203	4735126	9604329	102.83	2508869	14694.55

Sumber: <http://jakarta.bps.go.id/>

Dapat dilihat dari Tabel 2.5 dan Tabel 2.6 di atas bahwa terjadi peningkatan jumlah penduduk Jakarta Utara selama 10 tahun dari tahun 2000 sampai tahun 2010. Pada tahun 2000 penduduk di Jakarta Utara sebanyak 1.419.091 jiwa dan meningkat pada tahun 2010 yaitu 1.645.659 jiwa. Pertumbuhan penduduk di kota Jakarta yang semakin meningkat akan memberi dampak positif bagi tempat terapi pijat “*Healthy Sport Massage*”.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh 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.