

ABSTRAK

Lapangan futsal Meteor Arena terletak di jalan Peta no 232. Lapangan futsal ini didirikan pada tahun 2005. Pada saat ini, banyak lapangan futsal yang ada di daerah Bandung contohnya lapangan futsal Meteor Arena, Pasadena, Euro, Produta, Parahyangan Setiabudi, dan Obisi. Dengan adanya berbagai lapangan futsal yang ada di kota Bandung maka dapat menimbulkan persaingan antar pengusaha yang mendirikan lapangan futsal.

Menurut pihak pengelola lapangan futsal Meteor Arena pada awal pembukaan lapangan futsal ini banyak konsumen yang menggunakan penjualan jasa dari lapangan tersebut, sehingga dapat diperoleh penjualan ± 18 juta rupiah per bulan. Tetapi memasuki awal tahun 2006 terjadi penurunan penjualan menjadi ± 11 juta rupiah per bulan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih lapangan futsal, selain itu juga untuk mengetahui strategi-strategi dan upaya yang perlu dilakukan oleh pihak Meteor Arena untuk meningkatkan penyewaan lapangan futsal.

Metode-metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat (SWOT)*, *Correspondence Analysis (CA)*, dan juga menggunakan konsep bauran pemasaran 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*). Tujuan dari SWOT adalah untuk mengetahui kelebihan, kelemahan, peluang serta ancaman usaha. Tujuan dari CA adalah untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan lapangan futsal berdasarkan persepsi konsumen. Sedangkan tujuan dari konsep 7P adalah untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap lapangan futsal Meteor Arena.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan juga penyebaran kuesioner. Penyebaran kuesioner ditujukan pada responden yang pernah menggunakan lapangan futsal Meteor Arena dan pesaing utamanya yaitu lapangan futsal Parahyangan. Teknik sampling yang digunakan untuk penyebaran kuesioner adalah dengan *Purposive Sampling*.

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa strategi yang digunakan mengacu pada strategi korporat yaitu *Growth* dan *Stability* yang merupakan hasil dari matrik IFAS (*Internal Strategic Faktors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategic Faktors Analysis Summary*). Setelah diketahui strategi korporat maka dapat dibuat strategi SO, ST, WO, dan WT. Kemudian usulan yang diberikan dibuat berdasarkan 3 prioritas. Prioritas pertama berdasarkan kaitan antara hasil metode SWOT, CA dan berdasarkan tingkat kepuasan konsumen. Usulan yang diberikan yaitu melakukan promosi melalui radio, meningkatkan kualitas lapangan futsal, meningkatkan kualitas pelayanan, dan mempertahankan harga sewa lapangan futsal. Prioritas kedua berdasarkan metode CA. Usulan yang diberikan yaitu menambah ruang ganti pemain menjadi 5 ruangan, memindahkan ruang tunggu pemain, menambah lampu sorot menjadi 8 buah, memperbaiki ekterior lapangan futsal, menambah jumlah loker menjadi 20 buah menyediakan cafe dengan fasilitas yang baik. Prioritas ketiga berdasarkan metode SWOT. Usulan yang diberikan yaitu meningkatkan perkembangan teknologi, dan meningkatkan kualitas pelayanan.

KATA PENGANTAR DAN UCAPAN TERIMA KASIH

Segala Puji dan Syukur penulis panjatkan kehadirat-Mu Juru Selamat-ku Yesus Kristus, yang telah memberikan Rahmat dan Berkat-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Adapun maksud dari penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Persaingan Lapangan Futsal (Study Kasus di Lapangan Futsal Meteor Arena)”** ini adalah merupakan rangkaian tugas akhir yang disusun dan diajukan untuk memenuhi serta melengkapi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri pada Universitas Maranatha.

Penulis menyadari sekali bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan tanggapan dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan skripsi ini.

Penulis ingin mengucapkan terimakasih untuk dukungan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat selesai, yaitu :

1. Yang terkasih, Papa dan Mama yang telah membesarkan serta mencurahkan segala kasih sayangnya, pengorbanan baik moril maupun materil, serta dukungan dan doanya. Semoga gelar kesarjanaan ini dapat menjadi suatu kebahagiaan dan kebanggaan tersendiri di hati papa dan mama.
2. Ibu Indah Victoria, ST, MT. sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatiannya untuk membimbing penulis sampai dengan penulisan skripsi ini.
3. Bapak Jimmy Gozaly, ST.,MT. selaku ketua KBK manajemen industri yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis.
4. Ibu Yulianti, ST.,MT. yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatiannya untuk membimbing penulis sampai dengan penulisan skripsi ini.
5. Bapak Arif Suryadi, ST.,MT. yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatiannya untuk membimbing penulis sampai dengan penulisan skripsi ini.
6. Ibu Melina Hermawan, ST.,MT. yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatiannya untuk membimbing penulis sampai dengan penulisan skripsi ini.

7. Seluruh staff administrasi, staf perpustakaan, dan karyawan Universitas Kristen Maranatha.
8. Yang Kusayang, adikku Emma Fatmawaty, terima kasih atas doanya.
9. Yang Kusayang, kakakku Megawaty, terimakasih atas dukungannya.
10. All My Family, thanks for your supporting
11. My best friend : Aming, Yohanes, Ryan, Op, Hra, david, Welly, Erwin, dan Josef. Terimakasih buat dukungannya.
12. Anak-anak kelas B angkatan '03. Terimakasih buat kekompakannya

Finally, I just say thank you for all, and I hope the God Always blessing you all.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR DAN UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1-1
1.2. Identifikasi Masalah	1-2
1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi	1-3
1.4. Perumusan Masalah.....	1-3
1.5. Tujuan Penelitian.....	1-4
1.6. Sistematika Penulisan.....	1-5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Konsep dan Pengertian jasa.....	2-1
2.2. Klasifikasi jasa.....	2-2
2.3. Karakteristik jasa	2-5
2.4. Pemasaran	2-6
2.4.1 Definisi Pemasaran	2-6
2.4.2 Bauran Pemasaran.....	2-6
2.5. Teknik Pengumpulan Data.....	2-10
2.6. Populasi, sampel, dan Teknik sampling.....	2-13
2.6.1 Populasi	2-13
2.6.2 Sampel.....	2-13
2.6.3 Teknik Sampling	2-13
2.7. Macam-macam Skala Pengukuran.....	2-16
2.8. Ukuran Sampel.....	2-20
2.9. Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	2-20

2.9.1 Pengujian Validitas Instrumen.....	2-21
2.9.1.1 Pengujian Validitas Konstruk	2-21
2.9.1.2 Pengujian Validitas Isi.....	2-22
2.9.1.3 Pengujian Validitas Eksternal	2-23
2.9.2 Pengujian Reliabilitas Instrumen.....	2-24
2.10 Pengenalan Program SPSS.....	2-25
2.11. Konsep <i>Segmentation, Targeting, Positioning</i>	2-27
2.12. Diferensiasi.....	2-29
2.13. Matrik TOWS atau SWOT.....	2-29
2.14. Correspondence Analysis.....	2-31

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metodologi Penelitian	3-1
3.2. Penelitian Pendahuluan	3-4
3.3. Identifikasi Masalah	3-4
3.4. Pembatasan Masalah.....	3-4
3.5. Perumusan Masalah.....	3-4
3.6. Tujuan Penelitian.....	3-5
3.7. Identifikasi Variabel Penelitian	3-5
3.8. Penentuan Metode Pengumpulan Data.....	3-8
3.9. Penyusunan Kuesioner Pendahuluan.....	3-9
3.10. Penyebaran Kuesioner Pendahuluan	3-9
3.11. Pengolahan Kuesioner Pendahuluan	3-9
3.12. Pengujian Validitas Konstruk.....	3-9
3.13. Pengujian Validitas dan Reliabilitas.....	3-10
3.14. Penentuan Jumlah Sampel Kuesioner Penelitian	3-12
3.15. Penentuan Teknik Sampling.....	3-12
3.16. Penyusunan Kuisisioner Penelitian.....	3-13
3.17. Penyebaran Kuisisioner Penelitian.....	3-13
3.18. Pengolahan Data.....	3-13
3.19. Analisis dan Usulan.....	3-14
3.20. Kesimpulan dan Saran.....	3-14

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

4.1. Data Umum Perusahaan	
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	4-1
4.1.2. Struktur Organisasi.....	4-2
4.1.3. Wewenang dan Tanggung Jawab	4-2
4.2. Kuesioner	
4.2.1. Kuesioner Pendahuluan.....	4-3
4.2.2. Kuesioner Penelitian	4-6
4.3 Konsep Targeting dan Positioning.....	4-10
4.4 Data SWOT.....	4-10

BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

5.1. Pengujian Validitas dan Reliabilitas Instrumen	
5.1.1. Pengujian Validitas Instrumen	5-1
5.1.2. Pengujian Reliabilitas Instrumen	5-3
5.2. Perhitungan Tingkat Kepentingan.....	5-5
5.3. Perhitungan Tingkat Kepuasan.....	5-5
5.4. Analisis Karakteristik Responden.....	5-7
5.5. Matrik Faktor Strategi Internal.....	5-8
5.6. Analisis Matrik Faktor Strategi Internal.....	5-8
5.7. Matrik Faktor Strategi Eksternal.....	5-11
5.8. Analisis Matrik Faktor Strategi Eksternal.....	5-11
5.9. Matrik SWOT.....	5-14
5.10. Analisis Matrik SWOT.....	5-15
5.11. Correspondence Analysis.....	5-17
5.12. Analisis Correspondence Analysis.....	5-23
5.13. Analisis CA dan tingkat kepuasan	5-30
5.14. Analisis Keterkaitan.....	5-34
5.15. Usulan.....	5-35

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan.....	6-1
6.2. Saran	6-5

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

KOMENTAR DOSEN PENGUJI

DATA PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
3.1	Variabel penelitian 7P	3-7
3.2	Variabel penelitian SWOT	3-8
3.3	Matrik SWOT	3-15
4.1	Kuisisioner Pendahuluan	4-3
4.2	Rangkuman Kuisisioner Pendahuluan	4-4
4.3	Rangkuman Persentase Tingkat Kepentingan	4-5
4.4	Status Responden	4-8
4.5	Usia Responden	4-8
4.6	Pekerjaan Responden	4-8
4.7	Penghasilan Responden	4-8
4.8	Uang Saku Responden	4-8
4.9	Hasil Kuesioner Penelitian Bagian 2	4-9
5.1	Pengujian Validitas Kuesioner Penelitian	5-3
5.2	Pengujian Reliabilitas Kuesioner Penelitian	5-4
5.3	Tingkat Kepuasan Meteor Arena	5-6
5.4	<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS)</i>	5-8
5.5	<i>External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)</i>	5-11
5.6	Matrik SWOT	5-14
5.7	The Table to be Analyzed	5-17
5.8	The Row Profiles	5-18
5.9	The Column Profiles	5-20
5.10	The Row Scores	5-20
5.11	Kelebihan lapangan futsal Meteor Arena	5-24
5.12	Kelebihan lapangan futsal Parahyangan	5-24
5.13	Tabel kelebihan, kelemahan, dan tingkat kepuasan	5-31
5.14	Tabel usulan Strategi	5-38

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
3.1	Metodologi Penelitian	3-1
4.1	Struktur Organisasi	4-1
4.2	Status Konsumen	4-8
4.3	Usia Responden	4-8
4.4	Pekerjaan Responden	4-8
4.5	Penghasilan Responden	4-8
4.6	Uang Saku	4-8
5.1	Model Strategi Koorporat	5-13
5.2	Grafik <i>Rows Scores</i>	5-22
5.3	Grafik <i>Columns Scores</i>	5-22
5.4	Grafik <i>Rows and Columns Scores</i>	5-23

DAFTAR LAMPIRAN

No lampiran	Judul	Halaman
1.	Kuisisioner Pendahuluan	L1-1
2.	Kuisisioner Penelitian	L2-1
3.	Pengujian Validitas dan Reliabilitas	L3-1
4.	Perhitungan Persentase Tingkat Kepentingan	L4-1
5.	Perhitungan Persentase Tingkat Kepuasan	L5-1
6.	Hasil Pengolahan CA	L6-1
7.	Tabel Normal (z)	L7-1
8.	Tabel Normal Taraf Signifikan	L8-1

DAFTAR PUSTAKA

1. Blank, Leland.; “*Statistical Procedures For Engineering, Manajement, and Science*”, 1982.
2. Kotler, P.; “*Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*”, Jilid 1, edisi 9, Erlangga, Jakarta, 1997.
3. Kotler, P.; “*Manajemen Pemasaran*”, edisi 10, PT Prenhallindo, Jakarta, 2002.
4. Lupiyoadi, R., “*Manajemen Pemasaran Jasa: Teori & Praktik*”, Salemba Empat, 2001.
5. Muis, R.; “*Diktat Kuliah Analisis Data Statistik*”, Bandung, 2004
6. “*Panduan Lengkap: SPSS 11.50 for Windows*”, Lembaga Pendidikan Komputer Wahana Semarang dan Penerbit Andi Yogyakarta, 1997.
7. Parulian, Tulus, .; “*Diktat Kuliah Manajemen Pemasaran*”, Bandung, 2004.
8. Rangkuti, F.; “*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*”, Gramedia, Jakarta, 1997.
9. Sugiyono; “*Metode Penelitian Administrasi*”, Cetekan kesembilan, Alfabeta, Bandung, 2002.
10. Tjiptono, F.; “*Manajemen Jasa*”, Penerbit Andi Yogyakarta, 1996.
11. Umar, Husein,; “*Strategic Management in Action*”, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2005.
12. Walpole, Ronald E.; “*Pengantar Statistika*”, edisi ke 3, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1993.

KOMENTAR DOSEN PENGUJI

Nama Mahasiswa : Yulius Haliman

NRP : 0323087

Judul Tugas Akhir : “Analisis Persaingan Lapangan Futsal (Studi Kasus di
Lapangan Futsal Meteor Arena)”

Komentar-Komentar Dosen Penguji:

- Usulan dalam abstrak dibagi ke dalam prioritas hasil penelitian
- Perbaiki flowchart
- Pertimbangkan kembali urutan prioritas perbaikan
- Hasil penelitian dibuat dalam satu tabel CA, SWOT, dan tingkat kepuasan.
- Segmentasi dimasukkan dalam point 4.3
- Kesimpulan point satu diurutkan berdasarkan point yang terbesar.

DATA PENULIS

Nama : Yulius Haliman
Alamat : Jalan Pagarsih Gg Sitimariah V No. 441/86, Bandung
No Telp : (022) 91666089
No. Handphone : 08562163736
Alamat Email : -
Pendidikan : SMUK BPK III, Cibeureum.
Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha
Nilai Tugas Akhir : A
Tanggal USTA :