

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Dengan adanya perkembangan industri-industri olahraga saat ini, banyak sekali tanah-tanah kosong yang dijadikan sebagai alternatif untuk dijadikan tempat olahraga, misalnya untuk olahraga basket, sepakbola, golf, volley, futsal, ataupun olahraga lain yang diminati oleh masyarakat sekitar. Futsal adalah olahraga sepakbola yang terdiri dari 5 orang pemain termasuk penjaga gawang, ruangan yang dipergunakan untuk bermain futsal yaitu ruangan *indoor* (tertutup), sehingga dapat dimainkan pada cuaca panas atau hujan. Ukuran yang dipergunakan untuk lapangan futsal lebih kecil dibandingkan dengan lapangan sepakbola pada umumnya, dan juga lantai yang dipergunakan bisa terbuat dari karpet karet, tegel, kayu dan juga rumput sintetis.

Pada saat ini banyak lapangan futsal yang ada di daerah Bandung contohnya lapangan futsal Meteor Arena, Pasadena, Euro, Prodata, Parahyangan Setiabudi, dan Obisi. Salah satu tempat futsal yang memiliki lantai karpet karet adalah lapangan futsal Meteor Arena. Lapangan futsal Meteor Arena ini terletak di jalan Peta no 232, yang didirikan pada tahun 2005.

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 jasa dari penyewaan lapangan futsal tersebut, sehingga dapat memperoleh penjualan  $\pm 18$  juta rupiah per bulan. Tetapi memasuki awal tahun 2006 terjadi penurunan penjualan menjadi  $\pm 11$  juta rupiah per bulan.

Kondisi diatas tentu saja sangat merugikan pihak pengelola lapangan Meteor Arena, tetapi pihak pengelola lapangan futsal Meteor Arena menanggapi hal tersebut secara positif dan siap menghadapi saingan dalam bisnis yang sama. Dengan adanya persaingan dalam bisnis yang sama, maka pihak pengelola Meteor

Arena mencari suatu solusi untuk menghadapi persaingan yang mungkin saja dapat menjatuhkan usahanya tersebut. Untuk itu pihak pengelola berupaya untuk meningkatkan kualitas, promosi, penyediaan tempat yang lebih nyaman, dan juga mencari suatu strategi pemasaran agar konsumen dapat kembali untuk menggunakan jasa penyewaan dari lapangan futsal Meteor Arena dan tidak berpindah ke lapangan futsal lainnya.

## 1.2. Identifikasi Masalah

Dari hasil permasalahan yang ada pada lapangan Meteor Arena, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor yang menjadi penyebab penurunan penjualan jasa penyewaan lapangan futsal Meteor Arena. Dari hasil wawancara dengan Bapak Uwat selaku pihak pengelola lapangan futsal Meteor Arena, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi oleh pihak pengelola diantaranya, yaitu:

1. Adanya perpindahan konsumen ke lapangan futsal yang menjadi pesaing dari lapangan futsal Meteor Arena.

Dari hasil penelitian awal terhadap 40 responden. Item pertanyaan yang ditanyakan yaitu selain lapangan futsal Meteor Arena, untuk daerah sekitar Meteor Arena lapangan futsal mana lagi yang paling sering anda kunjungi. Didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 1.1

Lapangan Futsal yang paling sering dikunjungi

No	Nama lapangan futsal	Jumlah Responden	% Responden terhadap Lapangan Futsal
1	Parahyangan	22	55
2	Pasadena	8	20
3	Produta	6	15
4	Euro	2	5
5	Beckham	1	2.5
6	Hos	1	2.5

2. Adanya keluhan-keluhan konsumen mengenai kepuasan konsumen terhadap lapangan futsal Meteor Arena. Misalnya kondisi jaring gawang rusak, karpet

lapangan futsal terlihat kotor, atap ruangan futsal sering bocor, bola futsal sering hilang, dan jumlah loker masih kurang.

Untuk itu pihak pengelola lapangan futsal Meteor Arena perlu mempertimbangkan faktor–faktor yang menjadi penyebab konsumen dalam memilih lapangan futsal. Dengan mengetahui faktor–faktor penyebab tersebut, maka dapat diketahui solusi untuk menghadapi persaingan yang muncul dalam bidang usaha yang sama.

Dengan adanya masalah yang muncul, maka penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian tentang *Analisis Persaingan Lapangan Futsal ( studi kasus di lapangan futsal Meteor Arena)*. Karena dengan mengetahui persaingan dari lapangan futsal tersebut, maka dapat ditentukan kelebihan dan kekurangan dari lapangan futsal Meteor Arena dan lapangan futsal yang menjadi pesaing yaitu lapangan futsal Parahyangan. Selain itu untuk menghadapi persaingan dalam jasa penyewaan lapangan futsal ini maka pihak pengelola Meteor Arena perlu meningkatkan kualitas lapangan futsal, memperkecil/menghilangkan kelemahan–kelemahan yang ada pada lapangan futsal Meteor Arena dan melakukan suatu strategi agar dapat meningkatkan penjualan jasa lapangan futsal.

### **1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi**

Dengan adanya masalah–masalah yang muncul, maka dilakukan pembatasan masalah dengan memperhatikan identifikasi masalah yang menjadi pokok permasalahan yaitu:

- Adanya persaingan lapangan futsal Meteor Arena dengan lapangan futsal Parahyangan.

### **1.4. Perumusan Masalah**

Perumusan masalah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih lapangan futsal?
2. Bagaimana strategi dan upaya yang perlu dilakukan oleh pihak pengelola Meteor Arena untuk meningkatkan penjualan jasa penyewaan lapangan futsal?

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih lapangan futsal
2. Untuk mengetahui strategi dan upaya yang perlu dilakukan oleh pihak pengelola Meteor Arena dalam meningkatkan penjualan jasa penyewaan lapangan futsal

### **1.6. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penyusunan Tugas Akhir ini terdiri dari berbagai bab yaitu:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah dan asumsi, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori-teori, prinsip-prinsip, serta aturan-aturan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang dihadapi dan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian dan pembahasan masalah.

#### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang uraian langkah-langkah sistematis yang ditempuh penulis dalam melakukan penelitian yang sistematis yang berguna dalam memberikan solusi terhadap masalah yang ada..

#### **BAB IV : PENGUMPULAN DATA**

Bab ini membahas secara terperinci tentang data umum perusahaan, data yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang akan digunakan dalam melakukan penelitian.

#### **BAB V : PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS**

Bab ini berisi tentang pengolahan data sesuai dari data-data yang sudah diperoleh serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan penulis, serta saran perbaikan yang dapat diberikan oleh penulis kepada pihak tempat penelitian dalam memecahkan masalah yang dihadapi.