



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Strategi Bersaing Amora Yoga Studio**

Skripsi

Oleh

Teresa Putri

2016320121

Bandung

2020



**Universitas Katolik Parahyangan**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Strategi Bersaing Amora Yoga Studio**

Skripsi

Oleh

Teresa Putri

2016320121

Pembimbing

Dr. Theresia Gunawan, S.Sos. M.M., M.Phil.

Bandung

2020

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Teresa Putri  
Nomor Pokok : 2016320121  
Judul : Analisis Strategi Berasing Amora Yoga Studio

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Rabu, 18 Desember 2019  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**

Angela Caroline, S.AB., M.M.

**Sekretaris**

Dr. Theresia Gunawan, S.Sos. M.M., M.Phil.

**Anggota**

Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, S.T., M.AB.

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Teresa Putri  
NPM : 2016320121  
Jurusan Program Studi : Ilmu Administrasi bisnis  
Judul : Analisis Strategi Bersaing Amora Yoga Studio

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya dan pendapat lain dikutip dan ditulis sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi sesuai dengan peraturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 11 Desember 2019



Teresa Putri

## ABSTRAK

Nama : Teresa Putri

NPM : 2016320121

Judul : Analisis Strategi Bersaing Amora Yoga Studio

---

Perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif memengaruhi sektor industri olahraga dan kesehatan karena masyarakat mulai khawatir dengan kesehatan tubuhnya. Kebutuhan dan permintaan akan jasa di bidang olahraga terus meningkat dikarenakan tren olahraga saat ini yang mulai bergeser dan menyebabkan munculnya banyak usaha yang menawarkan jasa dengan jenis olahraga Body Shape Pilates, Cardio Boxing, Cardio Dance, FBX, Freeletics, Muay Thai, Pound Fit, Taekwondo, TRX, Yoga, Zumba, dan sejenisnya. Amora Yoga Studio merupakan salah satu perusahaan yang menawarkan jasa olahraga tersebut.

Penelitian ini ditunjukkan untuk membahas strategi apa saja yang sudah diterapkan oleh Amora Yoga Studio dalam mempertahankan posisinya di Industri olahraga dan kesehatan, faktor internal dan eksternal yang berpengaruh, serta mengetahui strategi alternatif apa yang dapat diterapkan oleh perusahaan setelah penelitian dalam rangka menghadapi persaingan. Peneliti menggunakan Matriks SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Analisis QSPM untuk mengolah data yang sudah didapatkan.

Merujuk pada hasil penelitian ini, Penulis memberikan saran kepada perusahaan untuk menerapkan strategi penetrasi pasar. Dengan menerapkan strategi alternatif tersebut, perusahaan diharapkan dapat mempertahankan dan memperkuat posisi bersaing di industri olahraga dan kesehatan.

**Kata Kunci: Analisis Lingkungan Internal, Analisis Lingkungan Eksternal, Matriks SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks Internal–Eksternal (IE), Matriks QSPM, Strategi Bersaing**

## **ABSTRACT**

Nama : Teresa Putri

NPM : 2016320121

Judul : *Competitive Strategic Analysis of Amora Yoga Studio*

---

*Lifestyle changing in the society that getting consumptive has influenced the sports and health industry, this is due to the people that starting to concern about their health. Needs and demands for services in sports continuously increased for the trend in sports that has shifted and led to the rise of many businesses that offer services in many sport types such as Body Shape Pilates, Cardio Boxing, Cardio Dance, FBX, Freeletics, Muay Thai, Pound Fit, Taekwondo, TRX, Yoga, Zumba, etc. Amora Yoga Studio is one of the company that offers such sport services.*

*This study aims to discuss what strategies that have been applied by Amora Yoga Studio to maintain their position in the sports and health industry, influential internal and external factors, and also to find out what alternative strategies that can be applied by the company after this study being held in order to deal with the competition. Author uses SWOT matrix, IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, and QSPM analysis to process the data that has been obtained.*

*Referring to the result of this study, the Author provides advices for the company to implement Market Penetration Strategy. By implementing this alternative strategy, the company is expected to be able to maintain and strengthen their competitive position in the sports and health industry.*

***Keywords: Internal Environmental Analysis, External Environmental Analysis, SWOT Matrix, IFE Matrix, EFE Matrix, Internal–External Matrix (IE), QSPM Matrix, Competitive Strategy***

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur dipanjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa memberikan kesehatan, hikmah, dan ilmu kepada Penulis sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Amora Yoga Studio” dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyelesaikan skripsi ini dengan tujuan sebagai salah satu syarat dalam menempuh Strata-1 (S1) Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan.

Pada kesempatan ini, Penulis ingin menyampaikan ucapan dan terima kasih kepada semua pihan yang telah memberikan arahan dan bantuan baik secara moril dan materil, dukungan, bimbingan, saran, serta doa selama masa perkuliahan sampai pada masa penyusunan skripsi hingga selesai, terutama kepada:

1. Orang tua tercinta, Bunda dan Ayah yang senantiasa memberikan dukungan dan mendoakan Penulis selama masa perkuliahan sampai dengan terselesaikannya skripsi ini.
2. Ibu Dr. Theresia Gunawan, S.Sos. M.M., M.Phil. selaku dosen pembimbing skripsi Penulis. Terima kasih atas segala bimbingan, ilmu, waktu, dan dukungan yang Ibu berikan kepada Penulis selama penyusunan skripsi ini sampai dapat terselesaikan dengan baik.
3. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku ketua program studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang

senantiasa bersedia memberikan ilmu dan waktu kepada Penulis selama masa perkuliahan dan penyusunan skripsi.

4. Bapak Dr. Agus Gunawan, S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil. selaku dosen wali Penulis selama masa perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Segala arahan, nasihat, diskusi, dan ilmu yang Bapak berikan sangat bermanfaat bagi Penulis.
5. Pihak Amora Yoga Studio, terutama Mbak Rara Mahendra selaku pemilik perusahaan yang telah memberikan waktu dan data yang diperlukan selama berlangsungnya proses penyusunan skripsi hingga selesai.
6. Terima kasih sebesar-besarnya kepada Bonny Mugi Ramdhani selaku teman dekat Penulis atas kesabarannya selama ini dan juga tidak henti-hentinya memberikan motivasi, dukungan, bantuan, semangat, dan doa kepada Penulis selama masa perkuliahan sampai penyusunan skripsi hingga terselesaikan dengan baik.
7. Terima kasih kepada seluruh keluarga besar Penulis yang juga tidak pernah berhenti memberi semangat, dukungan, motivasi, dan doa kepada Penulis, terutama Nini, Bambi, Uti, Bi Iin, Tante Shelly, Tatie Caroline, Oma, Ade Diva, Ade Cessna, dan Om Agus
8. Terima kasih kepada Marisa Amalia dan Sherman Ganendra Hasan selaku sahabat yang sudah seperti Saudara bagi Penulis atas segala dukungan, doa, semangat, hiburan, bantuan, dan nasihat yang selalu kalian berikan.



9. Terima kasih kepada kakak kecil ku, Elni Hazar Indriantini atas segala kesabaran, nasihat, dukungan, cerita, dan doanya selama masa perkuliahan dan juga dalam proses penyusunan skripsi.
10. Terima kasih kepada “DELAPAN” yaitu Marisa, Dinda, Dhea, Haura, Amel, Caca, dan Dhita selaku sahabat-sahabat sejak SMP sampai saat ini karena selalu memberikan hiburan, semangat dan dukungan kepada Penulis.
11. Terima kasih kepada teman-teman terbaik dari “Daily Routine” yaitu, David, Iqbal, Bang Ucok, Ridho, dan Iki atas seluruh nasihat, cerita, pengalaman, dukungan dan doa.
12. Terima kasih kepada Sadikin dan Daviga selaku teman seperjuangan selama masa perkuliahan yang senantiasa membantu dan memberikan dukungan kepada Penulis dalam segala hal, termasuk dalam proses penyusunan skripsi ini hingga terselesaikan dengan baik.
13. Terima kasih kepada Monji, Aliya, dan Tasya selaku teman seperjuangan Penulis dalam penyusunan skripsi, yang sudah melewati masa-masa pusing dan panik bersama. Terima kasih atas hiburan serta keluh kesah yang telah dilewati bersama.
14. Terima kasih kepada Monce, Rointan, dan Syafri selaku teman baik Penulis yang selalu memberikan dukungan, hiburan, dan kenangan selama masa perkuliahan sampai proses penyusunan skripsi terselesaikan dengan baik.
15. Terima kasih kepada teman-teman baik penulis selama masa perkuliahan di Unpar yang sayangnya tidak dapat disebutkan satu per satu.

16. Terima kasih kepada ADVANCE “Akadira” dan “Onsigbare” yang telah memberikan pengalaman dan juga cerita-cerita yang akan selalu dikenang.
17. Terima kasih kepada keluarga FISIP Unpar 2016 yang telah memberikan pengalaman dan kenangan selama masa perkuliahan.
18. Terima kasih kepada sahabat-sahabat dan teman-teman SMA Taruna Bakti 2016 yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
19. Terima kasih kepada penyemangat Penulis lainnya, Laa-Laa, Poo-Na, dan Pido yang merupakan kucing peliharaan Penulis yang selalu memberikan energi positif kepada Penulis selama masa perkuliahan dan penyusunan skripsi.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, baik dari segi bahasa, pembahasan dan penulisannya. Untuk itu, kritik serta saran dari berbagai pihak yang membaca skripsi ini akan sangat membantu. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan ilmu pengetahuan baru bagi pembaca.

Akhir kata, Penulis mengucapkan terima kasih sekali lagi dan semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan-kebaikan kepada pihak yang telah berjasa bagi penulis selama masa perkuliahan sampai skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Bandung, 8 Januari 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
BAB 2 KERANGKA TEORI .....	6
2.1 Definisi Strategi .....	6
2.1.1 Strategi Generik .....	8
2.2 Manajemen Strategi .....	13
2.3 Strategi Bersaing.....	16
2.4 Lingkungan Eksternal Perusahaan.....	17
2.4.1 Analisis Lingkungan Makro.....	17
2.4.2 Analisis Lingkungan Industri.....	21
2.5 Lingkungan Internal Perusahaan.....	24
2.5.1 STP ( <i>Segmenting, Targeting, and Positioning</i> ) .....	30

2.5.2 Strategi Bauran Pemasaran .....	33
2.6 Definisi SWOT.....	37
2.6.1 Matriks SWOT .....	37
2.7 Matriks Internal-Eksternal .....	38
2.7.1 Strategi Intergrasi .....	39
2.7.2 Strategi Intensif.....	41
2.7.3 Strategi Diversifikasi.....	42
2.7.4 Strategi Difensif .....	43
2.8 Definisi QSPM.....	44
2.9 Penelitian Terdahulu .....	45
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN.....</b>	<b>48</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	48
3.2 Metode Penelitian.....	49
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.3.1 Wawancara.....	50
3.3.2 Observasi.....	50
3.3.3 Dokumentasi Perusahaan .....	51
3.3.4 Studi Kepustakaan.....	51
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	52
3.4.1 Data Primer .....	52
3.4.2 Data Sekunder .....	52
3.5 Model Penelitian .....	53
3.6 Teknik Analisis Data.....	53

3.6.1 Analisis SWOT .....	54
3.6.2 Analisis <i>Competitive Profile Matrix</i> (CPM) .....	55
3.6.3 Analisis Matriks IFE dan EFE .....	56
3.6.4 Analisis QSPM.....	60
3.7 Obyek Penelitian .....	63
<b>BAB 4 OBYEK PENELITIAN .....</b>	<b>64</b>
4.1 Logo Perusahaan .....	64
4.2 Sejarah Perusahaan .....	64
4.3 Profil Perusahaan .....	65
4.4 Visi dan Misi Perusahaan.....	67
4.5 <i>Ownership</i> .....	67
4.6 Struktur Organisasi .....	68
4.7 <i>Job Description</i> .....	68
4.8 Produk Amora Yoga Studio .....	72
4.9 Foto Suasana Amora Yoga Studio .....	73
<b>BAB 5 PEMBAHASAN .....</b>	<b>74</b>
5.1 Strategi Perusahaan Saat Ini.....	74
5.2 Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal .....	77
5.2.1 Analisis Lingkungan Internal.....	77
5.2.1.1 Hasil Analisis Lingkungan Internal .....	85
5.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal .....	86
5.2.2.1 Analisis PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Lingkungan, dan Hukum) .....	86

5.2.2.2 Analisis Lingkungan Industri.....	91
5.2.2.3 Hasil Analisis Lingkungan Eksternal.....	96
5.3 Perumusan Strategi.....	96
5.3.1 Matriks SWOT .....	96
5.3.2 Analisis IFAS EFAS Amora Yoga Studio .....	100
5.3.3 Analisis Matriks Internal dan Eksternal.....	102
5.3.4 Analisis QSPM.....	108
BAB 6 KESIMPULAN.....	114
6.1 Kesimpulan .....	114
6.2 Saran.....	117
DAFTAR PUSTAKA .....	120
LAMPIRAN.....	123

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	45
Tabel 3.1 Matriks Internal.....	57
Tabel 3.2 Matriks Eksternal .....	59
Tabel 3.3 QSPM.....	62
Tabel 5.1 Analisis <i>Competitive Profile Matrix</i> (CPM) .....	93
Tabel 5.2 Matriks SWOT Amora Yoga Studio.....	97
Tabel 5.3 Matriks Internal dan Eksternal Amora Yoga Studio.....	100
Tabel 5.4 Matriks QSPM Amora Yoga Studio .....	109

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Tahapan Penelitian Amora Yoga Studio.....	53
Gambar 3.2 Matriks SWOT .....	55
Gambar 3.3 Matriks IE.....	60
Gambar 4.1 Logo Perusahaan Amora Yoga Studio.....	64
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Amora Yoga Studio .....	68
Gambar 4.3 Jadwal Amora Yoga Studio .....	72
Gambar 4.4 Situasi Yoga Swing di Amora Yoga Studio.....	73
Gambar 5.1 Strategi Perusahaan Saat Ini.....	76
Gambar 5.2 Internal-Eksternal Matriks.....	102



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pendapatan per kapita Indonesia mengalami kenaikan yang konstan dari tahun ke tahun. Badan Pusat Statistik (2019) mencatat bahwa kenaikan pendapatan per kapita Indonesia sendiri adalah sebesar Rp56.000.000,00 per kapita per tahun 2018. Angka tersebut naik dibandingkan tahun 2017 yaitu sebesar Rp51.900.000,00 per kapita dan tahun 2016 yaitu sebesar Rp47.900.000,00 per kapita.

Angka tersebut menunjukkan pendapatan masyarakat Indonesia mengalami peningkatan yang baik dari tahun ke tahun sehingga tingkat kemakmuran masyarakat pun ikut meningkat. Hal ini tentunya berdampak pada gaya hidup masyarakat Indonesia sendiri, di mana gaya hidup masyarakat Indonesia menjadi konsumtif.

Menurut Lubis perilaku konsumtif adalah perilaku yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi (Sumartono, 2002). Keinginan masyarakat dalam era kehidupan modern untuk mengonsumsi sesuatu tampaknya sudah tidak di dalam batas wajar. Perilaku konsumtif seringkali dilakukan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan, meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu. Perilaku konsumtif terjadi

karena masyarakat mempunyai kecenderungan materialistik, hasrat yang besar untuk memiliki benda-benda tanpa memerhatikan kebutuhannya (Sachari, 1984).

Perilaku masyarakat konsumtif yang semakin meningkat dapat berakibat buruk karena tingkat konsumsi yang tinggi sudah tidak pada batas yang wajar. Terutama tingkat konsumtif yang tinggi pada makanan, yang dapat mengakibatkan timbulnya penyakit pada tubuh apalagi jika sudah tidak mempedulikan kuantitas dan kualitas dari makanan yang dikonsumsinya. Beberapa penyakit yang dapat timbul dari konsumsi makanan yang tidak sehat dan berlebihan adalah diabetes, hipertensi, obesitas dan lain-lain.

Demi menjaga kesehatan tubuh, masyarakat mulai sadar akan pentingnya olahraga agar terjadi keseimbangan antara makanan yang dikonsumsi dengan kesehatan tubuh. Beberapa macam olahraga yang mulai digemari saat ini adalah Body Shape Pilates, Cardio Boxing, Cardio Dance, FBX, Freeletics, Muay Thai, Pound Fit, Taekwondo, TRX, Yoga, Zumba, dan lain-lain.

Berdasarkan kebutuhan dan permintaan masyarakat yang terus meningkat mengenai olahraga-olahraga tertentu tersebut, maka semakin banyak yang mendirikan usaha yang menggeluti Yoga Studio di Kota Bandung. Oleh karena itu, antar Yoga Studio saling bersaing satu sama lain. Hal inilah yang melandasi penelitian ini yaitu penelitian mengenai Amora Yoga Studio, sebuah tempat pelatihan yoga di Kota Bandung.

Dalam membangun keunggulan bersaing, perusahaan harus melakukannya secara tepat dan berkelanjutan dengan menyusun strategi sekaligus mengimplementasikannya. Hal ini dapat dilakukan dengan kegiatan pengorganisasian yang tepat, dimulai dengan mengidentifikasi, penguatan organisasi dan meningkatkan kemampuan kepemimpinan perusahaan. Semua kegiatan tersebut dicakup dalam pematapan manajemen strategi, terutama dalam tingkat pimpinan puncak dan menengah di perusahaan. Oleh karena itu, untuk membangun keunggulan bersaing, suatu perusahaan perlu melakukan pemahaman strategi dan peran manajemen strategi dalam peningkatan keunggulan bersaing secara berkelanjutan (Assauri, 2013).

Keunggulan bersaing dapat diperoleh dengan perumusan strategi yang tepat. Dalam memilih strategi keunggulan bersaing yang tepat untuk diterapkan oleh sebuah bisnis, pelaku bisnis perlu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai kedudukan atau posisi usaha bisnis di pasar. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara analisis terhadap lingkungan bisnis baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal, biasanya disebut dengan analisis SWOT.

Oleh karena itu penelitian ini akan meneliti bagaimana strategi bersaing yang telah diterapkan oleh Amora Yoga Studio.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Untuk menguji masalah strategi yang harus ditetapkan oleh perusahaan, rumusan masalah yang hendak diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Strategi apa yang selama ini diterapkan oleh Amora Yoga Studio?
- Bagaimana analisis lingkungan eksternal dan internal Amora Yoga Studio?
- Strategi alternatif apa yang dapat direkomendasikan kepada Amora Yoga Studio untuk meningkatkan daya saingnya berdasarkan hasil analisis?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

- Untuk mengetahui strategi apa yang sudah diterapkan oleh Amora Yoga Studio dalam menghadapi kompetitornya.
- Untuk menganalisis pengaruh lingkungan internal dan eksternal terhadap Amora Yoga Studio.
- Untuk dapat mengetahui dan merekomendasikan strategi alternatif apa yang sebaiknya diterapkan oleh Amora Yoga Studio agar dapat meningkatkan daya saingnya.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan sebagai:

1. Penulis, untuk memperluas pengetahuan dan pemahaman tentang strategi bersaing yang diterapkan oleh Amora Yoga Studio yang bergerak di industri olahraga dan kesehatan.
2. Secara akademis, penelitian ini bertujuan untuk bahan referensi dalam mempelajari, membahas dan melengkapi dalam pembahasan yang sama yaitu strategi bersaing perusahaan.
3. Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan yang positif dalam merencanakan dan melaksanakan strategi bersaing.
4. Peneliti selanjutnya, hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi dan masukan bagi penelitian selanjutnya yang terbari pada penerapan strategi bersaing yang baik.
5. Pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca, dan dapat dijadikan acuan dalam menggambarkan bagaimana persaingan di industri olahraga dan kesehatan di Kota Bandung.