



**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 *Merchandise* Band Lunacy**

Skripsi

Oleh

Kemal Ilham Pasyah

2016320193

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 *Merchandise* Band Lunacy**

Skripsi

Oleh

Kemal Ilham Pasyah

2016320193

Pembimbing

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

Bandung

2020

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Kemal Ilham Pasyah  
Nomor Pokok : 2016320193  
Judul : Analisis Strategi Bersaing *Merchandise* Band Lunacy

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Senin, 3 Agustus 2020  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**

Dr. Agus Gunawan, S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil.

**Sekretaris**

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

**Anggota**

Albert MPL Tobing,ST., M.AB

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## ABSTRAK

Nama: Kemal Ilham Pasyah

NPM : 2016320193

Judul : Analisis Strategi Bersaing *Merchandise* Lunacy

---

Saat ini *merchandise* band sangat dikagumi oleh masyarakat sehingga *demand* untuk kaus band sangat tinggi namun untuk membeli kaus *band authentic* dibutuhkan uang yang lumayan besar dan juga saat ini masyarakat menyukai budaya humor. Terlebih lagi persaingan yang ketat antara satu bisnis *merchandise* band dengan bisnis *merchandise* band lain.

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah membahas strategi yang sudah digunakan oleh Lunacy dalam mempertahankan posisinya di Industri *merchandise* band, faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan, serta alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan berdasarkan faktor internal dan eksternal yang sudah dianalisis dalam rangka menghadapi persaingan yang ketat dan juga pemain baru dalam industri *merchandise band* ini. Peneliti menggunakan Matriks TOWS, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE dan *Quantitive strategic Planning Matrix (QSPM)* untuk mengolah data yang sudah didapatkan sebelumnya.

Berdasarkan hasil analisis yang sudah dilakukan oleh peneliti, saran strategi alternatif yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah strategi pengembangan produk dengan cara Lunacy.id melakukan penambahan pada lini produk dan juga menambah jenis produk tidak hanya Kaus *band* saja melainkan totebag dan juga masker. Peneliti memiliki harapan bahwa dari hasil analisis dan strategi alternatif yang sudah ditentukan agar perusahaan dapat bertahan dan menjadi lebih kuat posisi Lunacy di Industri *merchandise* band

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

## ***ABSTRACT***

Nama: Kemal Ilham Pasyah

NPM : 2016320193

Judul : Analisis Strategi Bersaing *Merchandise Lunacy*

---

*At present the band's merchandise is highly admired by the public so that the demand for band jerseys is very high but to buy authentic band jerseys requires a sizable amount of money and also at this time people love the culture of humor. Moreover, big competition between one band's merchandising business with another band's merchandising business.*

*The purpose of this research is to discuss strategies that have been used by Lunacy in maintaining its position in the band merchandise industry, internal and external factors that affect the company, and alternative strategies that can be applied by companies based on internal and external factors that have been analyzed in order to face intense competition. and also a new player in the band's merchandise industry. Researchers use the TOWS Matrix, IFE Matrix, EFE Matrix, IE Matrix and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) to process the data that has been obtained previously.*

*Based on the results of the analysis that has been done by researchers, alternative strategy suggestions that can be applied by companies are product development strategies. Researchers have hopes that from the results of the analysis and alternative strategies that have been determined so that the company can survive and become stronger Lunacy's position in the band merchandise industry.*

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

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, serta karunia dan kasih sayang yang senantiasa memberikan kesehatan, hikmah, dan ilmu kepada penulis sehingga penelitian serta penyusunan skripsi yang memiliki judul “ Analisis Strategi bersaing *merchandise band Lunacy*’ yang memiliki tujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh Strata-1 (S1) Ilmu Administrasi Bisnis pada fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan dapat berjalan dengan baik.

Pada kesempatan ini, penulis memiliki keinginan untuk mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara moril dan materil, dukungan, bimbingan, arahan, saran serta doa selama masa perkuliahan sampai pada masa penyusunan skripsi hingga selesai, Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Bunda dan Ayah tercinta yang senantiasa memberikan dukungan, bimbingan, arahan dan doa untuk penulis selama masa perkuliahan sampai dengan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Kepada keluarga besar penulis yang memberikan dukungan secara moril dan materil serta semangat dan doa.
3. Ibu Theresia Gunawan selaku dosen pembimbing skripsi penulis. Terima kasih atas segala ilmu, waktu, tenaga serta dukungan yang ibu berikan kepada penulis selama masa penyusunan skripsi sampai selesai, terima kasih atas bimbingan, masihat serta saran yang sangat membantu penulis.
4. Bapak daniel karim selaku dosen wali penulis yang senantiasa memberikan nasihat serta masukan dan guyonan yang akan selalu diingat.
5. Pihak Lunacy selaku perusahaan yang menjadi objek peneliti untuk melakukan penelitian dan juga sudah membantu penulis. Terima kasih sudah menerima peneliti untuk melakukan penelitian di perusahaan tersebut.
6. Terima kasih kepada monique giaramita wijaya selaku teman dekat walau hubungan pasang surut dan juga terima kasih karena selalu membantu dan memberikan motivasi selama skripsi. Dari awal skripsi hingga akhir skripsi

7. Terima kasih kepada Mikail Cesario Ahmad S.H selaku sahabat sedari SD yang selalu memberikan nasihat serta motivasi permasalahan perkuliahan atau diluar perkuliahan.
8. Terima kasih kepada arlen, Lila, abim yang sudah mendukung saya di setiap situasi dan juga membantu pola pikir saya menjadi pribadi yang lebih baik.
9. Terima kasih kepada bapak cecep, bapak cecep wahyudi, bapak gianto selaku satpam C159 yang sudah memberikan ilmu bertahan hidup selama saya berada di Bandung.
10. Terima kasih kepada bapak Andi satpam ciumbeluit regency yang sudah meluangkan waktunya untuk berbincang dan nongkrong.
11. Terima kasih kepada bapak Ujang selaku pemilik usaha tambal ban di Hergamanah yang selalu mendoakan saya dari mulai berangkat kuliah sampai dengan pulang kuliah serta keramahan nya.
12. Terima kasih kepada Bapak Sapril dan rekan rekan di pasar antik cikapundung yang telah membantu saya untuk mengembangkan hobi serta pekerjaan selaku kolektor.
13. Terima kasih juga kepada teman teman *the kandang* Bagus, Ale, Nins, Adi, Wangsa, Leo, Dea, Marfin, Kristo, Leo, Valerie dan Tio
14. Terima kasih juga kepada teman – teman barisan senang hati lodwyk selalu membantu saya menjalankan perkuliahan, zola, simbar, bayu dan emerald yang sudah meramaikan tongkrongan.
15. Terima kasih kepada teman – teman kawan *family* yang tidak bisa saya sebutkan semua nya atas waktu bersama nya sedari SMP sampai dengan akhir perkuliahan.
16. Terima kasih juga kepada Cinta dan Vani yang selalu membantu dan juga selalu melakukan pengecekan terhadap skripsi saya dan hidup saya.
17. Terima kasih juga kepada teman – teman warung areng yang sudah memulai pertemanan sedari SD sampai ajal menjemput.
18. Terima kasih kepada Ado, Ms Tya, Firman dan Komang sebagai teman SMA yang paling bangor.
19. Terima kasih juga kepada Phil collins, Alm. David Bowie, anggota Bee Gees dan juga para anggota The Beach Boys yang sudah menemani dengan karya – karya yang sangat spektakuler.

20. Terima kasih pun kepada Alm. Stan lee yang sudah membuat Marvel sebagai film super hero yang sangat spektakuler dan seru.

Penulis sangat menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki kekurangan dikarenakan kurangnya pengalaman dan kurangnya ilmu pengetahuan dari segi penulisan serta wabah virus Corona ini, untuk itu kritik dan saran dari berbagai pihak yang membaca penelitian ini. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat dan memberikan ilmu pengetahuan kepada para pembaca.

Terima kasih kembali penulis ucapkan kepada sluruh pihak yang telah memberikan ilmu, motivasi, dan waktu dalam diri penulis untuk menyelesaikan penelitian dan tugas akhir ini baik. Semoga kita semua selalu diberikan karunia, rasa syukur dan perlindungan dari Tuhan Yang Maha Esa dan diberikan kemudahan dalam melaksanakan hidup kedepannya. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Bandung, 30 Juni 2020

Penulis,

Kemal Ilham Pasyah



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>BAB 1</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2</b> .....	<b>6</b>
2.1 Strategi .....	6
2.2 Manajemen Strategi (Management Strategy).....	18
2.3 Analisis Lingkungan Eksternal .....	21
2.4 Analisis Lingkungan Internal.....	29
2.5 Analisis SWOT .....	34
2.6 Penelitian Terdahulu .....	37
<b>BAB 3</b> .....	<b>38</b>
3.1 Jenis penelitian.....	38
3.2 Metode Penelitian .....	39
3.3 Sumber Data.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.4 Jenis data.....	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.6 Teknik Analisis Data.....	43
<b>BAB 4</b> .....	<b>52</b>
4.1 Sejarah perusahaan.....	52
4.2 Logo dan Filosofi <i>Brand</i> perusahaan .....	53

4.3	Penawaran perusahaan .....	54
4.4	Contoh Produk Lunacy.id .....	54
4.5	Sticker Lunacy.id .....	56
4.6	Struktur Organisasi .....	57
<b>BAB 5</b>	.....	<b>59</b>
5.1	Strategi Lunacy .....	59
5.2	Analisis <i>Value Chain</i> .....	61
5.3	Analisis Lingkungan Eksternal .....	69
5.4	Hasil Analisis Lingkungan eksternal – internal (SWOT) .....	85
5.5	Perumusan Strategi .....	87
<b>BAB 6</b>	.....	<b>98</b>
6.1	Kesimpulan .....	98
6.2	Saran .....	102
<b>Daftar Pustaka</b>	.....	<b>104</b>

<b>Gambar 2-1 Strategi Generik Porter</b> .....	16
<b>Gambar 2-2 Porter Value Chain's Model</b> .....	30
<b>Gambar 2-3 Matriks SWOT</b> .....	36
<b>Gambar 3-1 Matriks CPM</b> .....	43
<b>Gambar 3-2 Matriks IFE</b> .....	45
<b>Gambar 3-3 Matriks EFE</b> .....	47
<b>Gambar 3-4 Matriks IE</b> .....	49
<b>Gambar 3-5 Matriks QSPM</b> .....	51
<b>Gambar 4-1 Logo Lunacy</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>Gambar 4-2 Lini Produk Lunacy</b> .....	54
<b>Gambar 4-3 Plastik Lunacy</b> .....	55
<b>Gambar 4-4 Stiker Lunacy</b> .....	56
<b>Gambar 5-1 Endorsments Instagram @adit_Insomnia</b> .....	65
<b>Gambar 5-2 Teknologi LinkTree</b> .....	68
<b>Gambar 6-1 Komentar Instagram @adit_insomnia</b> .....	99
<b>Tabel 2-1</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>Tabel 5-1 Strategi Lunacy</b> .....	59
<b>Tabel 5-2 Analisis Competitive Profile Matrix Lunacy</b> .....	81
<b>Tabel 5-3 Matriks TOWS Lunacy</b> .....	89
<b>Tabel 5-4 Matriks IFE Lunacy</b> .....	90
<b>Tabel 5-5 Matriks EFE Lunacy</b> .....	91
<b>Tabel 5-6 Matriks IE Lunacy</b> .....	92
<b>Tabel 5-7 Matriks QSPM Lunacy</b> .....	96



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Baju *band* atau biasa disebut dengan *the band t-shirt* sudah ada sejak tahun 1940 dengan desain musisi favorit dan pada tahun itu orang – orang pun sangat bangga dengan kaos *band* yang mereka pakai. Namun produksi kaos *band* tersebut tidak diproduksi oleh lembaga resmi melainkan oleh warga sipil. Dikabarkan bahwa kaos *band* ini dibuat oleh klub penggemar Elvis Preisley. Karena akhirnya *band* dan promotor mengetahui bahwa trend kaos dengan desain *band* sangat menguntungkan maka pihak *band* dan promotor memutuskan untuk membuat kaos *band* yang resmi oleh musisi tersebut. Biasanya desain kaos tersebut berisi tentang wajah musisi itu sendiri melakukan adegan menyanyi dipanggung atau desain album mereka yang ditaro di kaos *band* tersebut.

Bagi orang – orang yang sangat menganggumi musik memakai kaus *band* adalah sesuatu yang wajib dipakai dan diyakini baju yang dipakainya pun bisa memberi tahu orang – orang sekitar tentang identitas sang pemakai. Sedangkan menurut Santo Gunawan selaku pembisnis *merch band* di Indonesia dengan nama perusahaan ‘merchcons’ pemakai *merch band* tidak hanya penggemar musik saja namun orang awam pun membeli kaus music tanpa mengetahui *band* tersebut atau menggemari *band* tersebut. Alasan orang – orang membeli kaus *band* untuk sekarang ini adalah karena suka

desain atau modelnya. Bisa juga tertular melihat orang – orang sekitarnya yang ramai mengenakan kaus musik tersebut.

Menurut SUPERMUSIC selaku media musik terkemuka bahwa kaus *band* menjadi salah satu *merchandise* yang sangat diburu dan sumber pendapatan bagi artis/*band*. Di Indonesia dan di belahan bumi lain, *merchandise band* rock/metal lebih menjual disbanding dengan *band* genre lain. Di Indonesia sendiri orang – orang menyukai *merchandise band* cadas seperti Deadsquad, Seringai, Burgerkill, Jasad, dan band keras lainnya. Untuk *merchandise band* luar negeri memiliki harga 300 – 500 ribu untuk original *merchandise* untuk band dalam negeri biasanya dijual untuk *band* dalam negeri dijual 200 – 300 ribu itu adalah produk asli. Karena produk yang dijual lumayan mahal sehingga orang – orang harus mencari produk substitusi kaus *band* itu sendiri. Dari hasil data yang dikumpulkan oleh atVenu bahwa keuntungan kotor secara *global merchandise band* adalah 350 juta U.S dollar dan 60.000 jumlah kaus itu sendiri pada tahun 2019 ini. Ini menunjukkan bahwa antusiasme orang – orang terhadap kaus *band* masih tinggi dan belum ada kejenuhan di dalam industri ini.

Oleh karena itu Lunacy selaku pemain baru masuk ke dalam industri *merchandise band* dengan melakukan penawaran kepada masyarakat penggemar musik maupun tidak dengan cara menawarkan kaus band yang memiliki harga terjangkau namun memiliki desain yang sangat *trendy* dan cocok dengan desain pada tahun 2020 ini yaitu dengan menggabungkan suatu budaya dengan budaya humor.

Untuk Lunacy sendiri mereka memilih budaya musik untuk digabungkan dengan budaya humor tersebut dikarenakan budaya *merch band* sangat ramai di pasaran sedangkan, konten yang memiliki humor seperti *meme* sangat diinginkan oleh masyarakat. Saat ini Lunacy memiliki dua lini produk yaitu 'ganton road' dan 'bilie geulis' untuk produk lainnya bukan produk melainkan adalah *media* yaitu L- news, Lunar dan Feature konten ini berada di media sosial yaitu *Instagram* dengan nama akun yaitu Lunacy.id yang menjadi produk sampingan demi menjaga esensi dari Lunacy itu sendiri dan juga memberi pengetahuan produk kepada konsumen dan calon konsumen mereka serta memberi tahu berita terkini di bidang musik.

Masalah fundamental yang dimiliki oleh Lunacy dikarenakan ketatnya persaingan di dunia kaus band saat ini dan juga dikarenakan Lunacy sendiri adalah pemain baru di dunia ini. ketertarikan saya untuk meneliti Lunacy karena saya pun ingin mengembangkan usaha ini karena Lunacy memiliki kesempatan untuk berkembang.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, maka perumusan strategi yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Strategi apa yang selama ini sudah diterapkan oleh Lunacy?
2. Bagaimana analisis Lingkungan eksternal dan internal Lunacy?

3. Strategi apa yang dapat direkomendasikan kepada Lunacy untuk menangani masalah yang sedang dihadapi oleh Lunacy dan untuk meningkatkan daya saing?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian berdasarkan uraian diatas adalah:

1. Untuk mengetahui strategi yang digunakan dan yang sudah diterapkan oleh Lunacy selama ini
2. Bertujuan untuk menganalisis pengaruh lingkungan eksternal dan internal Lunacy
3. Untuk merumuskan strategi yang dapat diterapkan oleh Lunacy dalam menghadapi masalah yang selama ini dialami oleh Lunacy dan juga untuk meningkatkan daya saing Lunacy

### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Peneliti

Sebagai salah satu proses pembelajaran yang diharapkan dapat memperluas, menambah, dan memperdalam wawasan mengenai strategi perusahaan khususnya perusahaan yang berjalan pada industri kaus *band*.

2. Bagi Perusahaan (Lunacy)

Hasil akhir dai penelitian ini bisa menjadi refrensi bagi Lunacy selaku perusahaan yang diteliti dan berguna bagi perusahaan dalam rangka mengembangkan strategi bisnisnya.

3. Manfaat akademisi



Diharapkan manfaat dan diadakanny penelitian ini bahwa hasil dari penelitian ini dapat dijadikan refrensi yang berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan serta informasi yang bisa digunakan untuk penelitian selanjutnya setelah penelitian ini.