

BAB IV

KESIMPULAN, REKOMENDASI DAN IMPLIKASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai dinamika persaingan dan strategi bisnis pusat kebugaran (*gym*) dengan studi kasus pada Ksatria *Gym* di Kota Bandung, maka dihasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis dari lingkungan eksternal menggunakan *tools Five Forces Model*, dinamika persaingan yang terjadi di industri kebugaran jika dilihat dari *Threat of New Entrant* tergolong sedang. Dalam hal ini pendatang baru bisa membuka usaha kebugaran dengan melihat besar kecilnya modal yang dibutuhkan serta bagaimana kelengkapan fasilitasnya. *Threat of Substitute Products or Services* berpengaruh sedang karena ditemukan banyak produk yang bisa dijadikan pengganti seseorang dalam berolahraga sehingga ini juga menjadi tantangan bagi industri pusat kebugaran (*gym*) untuk melakukan pengembangan terhadap kualitas layanan dan produk yang ditawarkan. Namun hal ini tidak mengganggu aktivitas bisnis *gym* secara masif karena perbedaan motivasi olahraga setiap orang. Sedangkan *Bargaining Power of Supplier* tinggi karena dalam industri pusat kebugaran (*gym*) terdapat banyak pemasok *online* dan *offline*. Sehingga pemilik memiliki banyak pilihan pemasok untuk peralatan serta juga dapat memaksimalkan karyawan untuk menjadi pelatih (*personal*

trainer). Pada bagian ***Bargaining Power of Buyers*** dapat dikatakan rendah karena konsumen tidak memiliki kemampuan menawar yang tinggi meskipun mengetahui informasi tentang pusat kebugaran. Selain itu pemilik pusat kebugaran juga tidak dapat mematok harga terlalu tinggi karena memiliki banyak pesaing. ***Rivalry Among Existing Competitor*** sangat tinggi karena keberadaan pusat kebugaran dapat ditemukan dimana saja sehingga dibutuhkan hal pembeda yang kemudian menjadi keunggulan dari pesaing.

2. Hasil analisis dari lingkungan eksternal menggunakan *tools* PESTEL dalam industri kebugaran (*gym*) menunjukkan bahwa faktor ***Politic*** memiliki pengaruh sedang bagi keberlangsungan bisnis *gym*. Pengaruh Pada faktor ***Economy*** memberikan pengaruh tinggi pada industri kebugaran seperti tingkat inflasi, pendapatan dan kenaikan harga akan sangat mempengaruhi eksistensi pusat kebugaran (*gym*). Sedangkan dari faktor ***Social*** juga memberikan pengaruh cukup tinggi karena untuk memfasilitasi kebutuhan masyarakat akan kesehatan maka pemilik atau pengelola di usaha kebugaran juga harus memperhatikan fasilitas dan layanan yang dimiliki untuk menjawab kebutuhan dan harapan dari pelanggan sehingga dapat mempengaruhi eksistensi pusat kebugaran (*gym*) di pasar. Faktor ***Technology*** memiliki peran penting bagi perusahaan dalam menentukan dan meningkatkan keunggulan kompetitif. Dari segi ***Environment*** juga memberikan pengaruh besar bagi keberlangsungan usaha kebugaran. Beberapa aspek seperti jarak, kebersihan, kenyamanan, dan keamanan akan

mempengaruhi calon *member* untuk mempertimbangkan berolahraga di tempat tersebut. Kemudian pada faktor **Legal** memberikan pengaruh pada industri pusat kebugaran (*gym*) tergolong tinggi karena berkaitan langsung bisnis serta dapat mempengaruhi strategi kedepannya.

3. Dari hasil identifikasi dan analisis terhadap faktor lingkungan internal Ksatria *Gym*, maka rancangan strategi yang tepat bagi Ksatria *Gym* adalah **Best Cost Provider Strategy**. Fokus strategi ini yaitu terletak pada produk atau jasa dengan harga yang lebih rendah dan berbeda dari pesaingnya. Strategi ini merupakan penggabungan antara strategi *low cost advantage* dengan strategi *differentiation advantage*. Tujuan dari penerapan **Best Cost Provider Strategy** dalam perusahaan yaitu untuk menciptakan sebuah produk dengan kualitas yang baik dengan harga yang lebih ekonomis dari pesaing-pesaingnya.

4.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka adapun beberapa rekomendasi yang diberikan untuk industri pusat kebugaran (*gym*) antara lain:

- Pusat kebugaran (*gym*) termasuk Ksatria *Gym* diharapkan dapat membuat rancangan strategi bersaing yang unggul dengan melihat kondisi lingkungan bisnis baik yang berasal dari lingkungan internal maupun lingkungan eksternal perusahaan. Sehingga perusahaan dapat tetap bersaing dengan kompetitornya. Sebagai contoh, Ksatria *Gym* agar dapat bersaing dengan pesaing terdekatnya maka perlu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki

salah satunya yaitu harga yang lebih terjangkau dengan memberikan atribut tambahan sebagai aspek pembeda.

- Perusahaan sebaiknya merespon seluruh aspek yang berasal dari lingkungan eksternal secara responsif dan berperan aktif untuk menghasilkan strategi dan keputusan bisnis yang tepat. Sebagai contoh yaitu dari hadirnya aplikasi dan platform digital kesehatan yang jumlahnya semakin banyak. Maka dalam hal ini perusahaan perlu merespon secara aktif agar tidak tergantikan fungsinya oleh platform digital tersebut. Salah satu hal yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan nilai tambah yang dapat memberikan pemahaman bagi masyarakat akan pentingnya berolahraga di pusat kebugaran (*gym*).
- Dalam hal ini perusahaan sebaiknya memanfaatkan kecanggihan teknologi secara aktif untuk mendukung kegiatan operasional bisnis menjadi lebih efektif misalnya dengan mengubah sistem pembayaran maupun sistem administrasi menjadi lebih digital serta menggunakan media sosial untuk mempromosikan fasilitas dan layanan yang ada.
- Karena persaingan di antara pusat kebugaran yang satu dengan yang lain sangat tinggi maka sebaiknya perusahaan juga perlu memberikan nilai tambah dalam bentuk pelayanan dan layanan dengan kualitas yang sesuai kebutuhan konsumen pada umumnya misalnya dengan melakukan penjualan aksesoris olahraga, mengadakan *event* olahraga dan hal lain yang dapat meningkatkan daya tarik konsumen.

- Ksatria *Gym* maupun perlu melengkapi fasilitas, merawat, dan memperketat aturan untuk menjamin kebersihan dan keamanan setiap pengunjung.

4.3 Implikasi

Berdasarkan rekomendasi yang sudah dijabarkan, maka implikasi yang didapatkan oleh industri pusat kebugaran (*gym*) antara lain:

- Dapat menjadi pertimbangan dalam menghasilkan keunggulan kompetitif perusahaan sehingga dapat tetap bertahan di tengah persaingan yang tinggi
- Perusahaan dapat menyesuaikan diri dengan mengikuti perkembangan bisnis yang terjadi sehingga dapat tetap bertahan dan bersaing dengan para kompetitornya
- Dapat membantu seluruh kegiatan dan proses pencapaian kinerja perusahaan menjadi lebih efektif
- Perusahaan memiliki nilai tambah yang bisa menjadi keunggulan kompetitif dari pesaing-pesaingnya serta dapat meningkatkan daya tarik konsumen
- Dapat meningkatkan kepuasan konsumen Ksatria *Gym* dengan berbagai layanan dan fasilitas yang tersedia serta membuat konsumen menjadi lebih antusias untuk berolahraga di pusat kebugaran (*gym*) tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Agustin, S. (2021, Juni 02). *Jangan Lewatkan 7 Manfaat Fitness untuk Kesehatan.*

Diambil kembali dari Alodokter:

<https://www.alodokter.com/memaksimalisasi-manfaat-fitness-di-gym>

Arthur A.Thompson, M. A. (2016). *Crafting & Exevuting Strategy: The Quest For*

Competitive Advantage: Concepts and Readings (20 ed.). New York:

McGraw-Hill Education.

Arthur A.Thompson, M. A. (2016). Types of Generic Competitve Strategies. Dalam

Crafting & Executing Strategy : The Quest For Competitive Advantage:

Concepts and Readings (20 ed.) (hal. 118). New York: McGraw-Hill

Education.

Asih, R. W. (2022, September 18). *5 Spesifikasi Kelompok Sosial, Pengeluaran Rp6*

Juta Masuk Middle Class. Diambil kembali dari Bisnis.com:

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20220918/9/1578620/5-spesifikasi->

[kelompok-sosial-pengeluaran-rp6-juta-masuk-middle-](https://ekonomi.bisnis.com/read/20220918/9/1578620/5-spesifikasi-kelompok-sosial-pengeluaran-rp6-juta-masuk-middle-)

[class#:~:text=Masyarakat%20dengan%20total%20kekayaan%20di,dalam](https://ekonomi.bisnis.com/read/20220918/9/1578620/5-spesifikasi-kelompok-sosial-pengeluaran-rp6-juta-masuk-middle-class#:~:text=Masyarakat%20dengan%20total%20kekayaan%20di,dalam)

[%20kelas%20sosial%20Upper%20Middle](https://ekonomi.bisnis.com/read/20220918/9/1578620/5-spesifikasi-kelompok-sosial-pengeluaran-rp6-juta-masuk-middle-class#:~:text=Masyarakat%20dengan%20total%20kekayaan%20di,dalam%20kelas%20sosial%20Upper%20Middle).

Atzinger, J. (2022, Maret 26). *Mega Gyms vs Small Boutique Gyms*. Retrieved from

Medium.com: [https://medium.com/in-fitness-and-in-health/mega-gyms-vs-](https://medium.com/in-fitness-and-in-health/mega-gyms-vs-small-boutique-gyms-26807f4f108e)

[small-boutique-gyms-26807f4f108e](https://medium.com/in-fitness-and-in-health/mega-gyms-vs-small-boutique-gyms-26807f4f108e)

Barney. (2007). *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. Yogyakarta: CV Budi Utama.

Barney. (2007). *Strategic Management: Thinking, Analysis, Action*. Australia: Pearson Education.

BPS Jawa Barat. (2022). *Perkembangan Indeks Harga Konsumen Jawa Barat per Juli 2022*. Diambil kembali dari <https://jabar.bps.go.id/publication/2021/04/09/49c4ad5b4ce83ff7767be091/perkembangan-indeks-harga-konsumen-provinsi-jawa-barat-juli-2022.html>

Chandler. (2016). *Analisis SWOT Teknis Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Danial, E. & Warsiah. (2009). *Metode Penulisan Karya Ilmiah*. Bandung: Laboratorium PKN Universitas Pendidikan Indonesia.

Dewi, I. R. (2022, September 04). *BBM Resmi Naik, Ini Dampak Ngeri Bagi Menengah ke Bawah*. Diambil kembali dari CNBC Indonesia: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20220904133525-4-369132/bbm-resmi-naik-ini-dampak-ngeri-bagi-menengah-ke-bawah>

Fred, D. &. (2010). *Manajemen Strategi: Konsep (12 ed.)*. Jakarta.

Garcia, D. V. (2022, Juni 24). *Masalah Kesehatan Akibat Penggunaan Teknologi*.

Diambil kembali dari Klik Dokter: <https://www.klikdokter.com/info-sehat/kesehatan-umum/masalah-kesehatan-akibat-penggunaan-teknologi>

Giriwijoyo, S. d. (2012). *Ilmu Faal Olahraga (Fisiologi Olahraga): Fungsi Tubuh*

Manusia pada Olahraga untuk Kesehatan dan Prestasi. Bandung: Remaja Rosdakar.

Google. (2022). *Gym di Kota Bandung*. Diambil kembali dari <http://www.google.com>

Graham Hubbard, J. R. (2008). *Strategic Management : Thinking, Analysis, Action*.

Australia: Pearson Education .

Grant. (2008). *Strategic Management: Thinking, Analysis, Action*. Australia:

Pearson Education.

Keller, K. d. (2012). *Pemasaran Jasa : Strategi, Mengukur Kepuasan, dan*

Loyalitas Pelanggan. Yogyakarta: Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA.

Keller, K. d. (2016). *Marketing Management (15 ed.)*. Global Edition, USA:

Pearson Education.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2019, Januari 03). *Apa saja manfaat*

latihan fisik ? Yuk, simak manfaatnya bagi fisik. Diambil kembali dari

<https://p2ptm.kemkes.go.id/infographic-p2ptm/hipertensi-penyakit->

jantung-dan-pembuluh-darah/page/21/apa-saja-manfaat-latihan-fisik-yuk-simak-manfaatnya-bagi-fisik

Lovelock. (2007). *Klasifikasi Jasa . Pemasaran Jasa: Strategi, Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV Budi Utama.

Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia. (2022). *Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat Level 3, Level 2, dan Level 1 Corona Virus Disease 2019 di Wilayah Jawa dan Bali*. Diambil kembali dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/195406/instruksi-mendagri-no-1-tahun-2022>

Patton. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

Pinandhita, V. (2022, Desember 28). *Update COVID-19 RI 28 Desember: 695 Kasus Baru, Kasus Aktif Ada 14.725*. Diambil kembali dari detikhealth: <https://health.detik.com/berita-detikhealth/d-6486082/update-covid-19-ri-28-desember-695-kasus-baru-kasus-aktif-ada-14725>

Porter, M. E. (2008). *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. *Harvard Business Review*.

ProfesorDiet. (t.thn.). *Harga Terbaru Member Gold's Gym 2022*. Diambil kembali dari ProfesorDiet: <https://profesordiet.com/goldsgym/>

- Pusat Krisis Kesehatan Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021, Agustus 24). *Mengenal Makna Kesehatan*. Diambil kembali dari <https://pusatkrisis.kemkes.go.id/mengenal-makna-kesehatan>
- Riyadi, T. (2021, November 3). *Minat Warga Kota Bandung Berolahraga Baru 51 Persen*. Retrieved from prfmnews.id: <https://prfmnews.pikiran-rakyat.com/bandung-raja/pr-132933781/minat-warga-kota-bandung-berolahraga-baru-51-persen>
- SindoNews.com. (2022, January 31). *Kebugaran Orang Indonesia Rendah*. Retrieved from SindoNews.com: <https://nasional.sindonews.com/read/672353/15/kebugaran-orang-indonesia-rendah-1643598094>
- Sofyan. (2015). *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Solihin. (2012). *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Sugiyono. (2005). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sulaiman, M. R. (2018, April 07). *Tips Menyiasati Kebutuhan Olahraga Bagi Masyarakat Perkotaan*. Diambil kembali dari detikhealth: <https://health.detik.com/kebugaran/d-3958816/tips-menyiasati-kebutuhan-olahraga-bagi-masyarakat-perkotaan>

- Thompson. (2016). Analisis Penerapan Generic Strategies Pada Perusahaan (Studi Kasus PT. MADUBARU). *Global Financial Accounting Journal*.
- Tjiptono, F., & Chandra. (2011). *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: CV Andi.
- Tjiptono, F., & Chandra (2011). Dalam *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia.
- Toko Alat Fitness.com. (2019, April 25). *Inilah Jenis – Jenis Alat Fitness dan Fungsinya. Apa Saja Ya Jenisnya?* Diambil kembali dari Toko Alat Fitness.com: <https://tokoalatfitness.com/jenis-alat-fitness-berdasarkan-fungsinya>
- Wicaksono, B. C. (2018, November 25). *Realitas di Balik Stereotipe Masyarakat: "Pria Nge-Gym Itu Pasti Gay*. Diambil kembali dari IDN Times: <https://www.idntimes.com/health/fitness/bayu/realita-stereotipe-pria-nge-gym-pasti-gay>
- Wright, C. L. (1999). *Pemasaran Jasa : Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Wright, L. &. (1999). *Pemasaran Jasa: Strategi, Mengukur Kepuasan, dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Yulius, Y. (2020, April 09). *Update Info Penutupan Mall di Bandung Selama Pandemi Corona, Ada yang Diperpanjang hingga 24 April*. Diambil kembali dari TribunJabar: <https://jabar.tribunnews.com/2020/04/09/update->

info-penutupan-mall-di-bandung-selama-pandemi-corona-ada-yang-
diperpanjang-hingga-24-april?page=all