



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

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal  
Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT**

Skripsi

Oleh

Josephine Septiana Christianti

2013320017

Bandung

2017



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

*Terakreditasi A*

*SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014*

**Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal  
Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT**

Skripsi

Oleh

Josephine Septiana Christianti

2013320017

Pembimbing

Sanerya Hendrawan, Ph.D.

Bandung

2017

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Josephine Septiana Christianti  
Nomor Pokok : 2013320017  
Judul : Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT


Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada hari Kamis, 20 Juli 2017  
Dan dinyatakan **LULUS**



**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**

Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T.

:   
\_\_\_\_\_


**Sekretaris merangkap pembimbing**

Sanerya Hendrawan, Ph.D.

:   
\_\_\_\_\_

**Anggota**

Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. :

  
\_\_\_\_\_

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



## Pernyataan

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Josephine Septiana Christianti  
NPM : 2013320017  
Jurusan/ Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT

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

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

Bandung, 13 Juli 2017



Josephine Septiana Christianti

## ABSTRAK

Nama : Josephine Septiana Christianti  
NPM : 2013320017  
Judul : Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT

---

Analisis strategi bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal Sudirman Bandung melalui analisis SWOT mempunyai tujuan untuk mengetahui posisi Salon *Strawberry* dalam persaingan bisnis salon, mengetahui kondisi internal dan eksternal usaha Salon *Strawberry*, serta merancang dan mengetahui strategi yang tepat untuk digunakan oleh Salon *Strawberry* dalam mencapai keunggulan bersaing.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan studi kasus dengan jenis deskriptif analitis yang didapat dari buku, jurnal, dan wawancara dengan pemilik Salon *Strawberry*. Teknik yang akan digunakan untuk menggambarkan secara jelas faktor internal dan faktor eksternal perusahaan adalah analisis *Five Forces*, Matriks SWOT, IFE dan EFE. Teknik ini menghasilkan alternatif strategi yang dapat digunakan oleh Salon *Strawberry* dalam mencapai keunggulan bersaing.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, Salon *Strawberry* memiliki kekuatan yaitu lokasi salon mudah dijangkau, karyawan mampu menangani konsumen lebih dari satu keahlian, harga pelayanan jasa salon terjangkau, pelayanan jasa yang memuaskan dan memiliki sifat kekeluargaan dalam menjaga hubungan dengan konsumen untuk menciptakan loyalitas pelanggan. Kelemahan yang dimiliki oleh Salon *Strawberry* yaitu ruangan tunggu yang sempit, area parkir tidak luas, tenaga kerja masih terbatas, dan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk training pegawai. Sedangkan untuk peluang, daya beli dan kesadaran masyarakat untuk memiliki penampilan yang menarik meningkat, semakin banyaknya trend rambut yang berasal dari luar negeri, belum adanya salon yang mendominasi di daerah sekitar Jalan Jenderal Sudirman, daya tawar pelanggan yang tidak terlalu tinggi serta semakin banyaknya perusahaan yang memproduksi peralatan kecantikan untuk salon. Ancaman yang dimiliki oleh Salon *Strawberry* yaitu mulai tumbuhnya pesaing baru di bisnis salon kecantikan, pesaing memiliki lahan parkir yang luas dan pesaing mampu memberikan fasilitas yang lebih baik serta pelayanan terbaru yang belum dimiliki oleh salon-salon lainnya.

Berdasarkan perhitungan IE Matriks, Salon *Strawberry* berada pada Kuadran I yaitu posisi *grow and build* yang artinya Salon *Strawberry* berada pada posisi menguntungkan sehingga dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada dalam berkompetisi. Strategi yang dapat dijalankan oleh Salon *Strawberry* adalah strategi pengembangan pasar dengan memperkenalkan Salon *Strawberry* ke daerah pasar yang baru secara geografi. Selain itu, strategi lain yang dapat digunakan oleh Salon *Strawberry* yaitu strategi penetrasi pasar dengan meningkatkan promosi baik secara *online* maupun *offline*.

Kata Kunci : Kekuatan, Kelemahan, Peluang , Ancaman

## **ABSTRACT**

*Name* : Josephine Septiana Christianti  
*Student Number* : 2013320017  
*Title* : *A Competitive Strategy Analysis of Strawberry Saloon Jalan Jenderal Sudirman Through SWOT Analysis*

---

*“A Competitive Strategy Analysis of Strawberry Saloon Jalan Jenderal Sudirman Through SWOT Analysis” has purpose to know Strawberry Saloon’s position on the market, Strawberry Saloon’s internal and external situation, also to design and know exact strategy for the saloon.*

*This research is using qualitative method and case study with descriptive analytics type that obtainable by reading from book, journal, and having interviews with the owner. Techniques that are used for designing the internal and external situations for this research are Five Forces, SWOT Matrix, IFE and EFE. These techniques produce alternative strategy for the saloon that can be implemented to reach competitive advantages.*

*Based on the research, Strawberry Saloon has strengths which are the location is strategic, the employees are able to serve the customers with more than one skills, affordable price and good services for the customers and having good relationship with the customers. The weaknesses are limited waiting room and parking lot. Then, for the employees’ weaknesses are low on employee and need a long time for training the new employees. Whereas, for the opportunities, purchasing power and the high consciousness of people for being good-looking is increasing, a lot of new trends from other countries, there is no dominating saloon at Sudirman street negotiation power from consumer are low, and there is a lot of cosmetic companies nowadays. And for the threats, the competitors have bigger parking lot and they are able to give better facility and can give the customers newest services which are unavailable in other saloon.*

*Based on IE Matrix calculation, Strawberry Saloon’s position is on grow and build quadrant (first quadrant) that means Strawberry Saloon’s is on advantageous position so they can use their strengths and opportunities to beat up the competitors. Strategy that can be implemented on this saloon is market expansion strategy. It could give advantages to introduce Strawberry Saloon to the new region geographically. Beside that, the other strategy that can be used is penetration market strategy by increasing the promotion whether online or offline.*

*Keywords: Strength, Weakness, Opportunity, Threat*

## KATA PENGANTAR

Segala hormat dan puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan karunia-Nya, penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing pada Salon *Strawberry* Jalan Jenderal Sudirman Bandung melalui Analisis SWOT” dapat selesai tepat pada waktunya. Penulisan skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi syarat menempuh Ujian Akhir Starta-1 di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penulisan skripsi saya mendapat banyak bantuan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya selaku penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada seluruh pihak yang membantu dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini, diantaranya :

1. Tuhan Yesus Kristus, yang selalu menyertai peneliti dengan berkat-Nya yang melimpah disaat duka dan cita.
2. Kepada papa, mama, saya mengucapkan terima kasih karena selalu memberikan doa, semangat dan dukungan yang luar biasa besar, baik moral maupun materi dalam menyelesaikan Strata-1.
3. Kepada Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.
4. Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

5. Kepada Bapak Sanerya Hendrawan, Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia dalam meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta dengan penuh kesabaran memberikan arahan dan nasehat yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada Ci Novvy yang telah bersedia mengizinkan perusahaannya menjadi objek penelitian penulisan skripsi ini.
7. Kepada teman-teman yang telah berjuang bersama, memberikan semangat dan memberikan hiburan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi.
8. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas doa, dukungan dan nasehat yang diberikan.

Saya menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, segala kritik dan saran akan diterima dengan senang hati, untuk menjadi bahan masukan dan pertimbangan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih dan semoga skripsi ini dapat membantu dan bermanfaat untuk tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, 13 Juli 2017

Penulis,  
Josephine Septiana Christianti



## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Objek Penelitian.....	7
BAB 2 KERANGKA TEORI.....	8
2.1 Teori Pendukung.....	8
2.1.1 Strategi.....	8

2.1.2	Manajemen Strategis.....	11
2.1.3	Perencanaan Strategis.....	13
2.1.4	Lima Jenis Generik Strategi dari Porter .....	21
2.1.5	Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan.....	23
2.1.6	Analisis Lingkungan Internal.....	29
2.1.7	Analisis SWOT.....	29
2.1.8	Jenis-jenis Strategi Utama.....	34
2.1.9	Keunggulan Bersaing.....	37
2.1.10	Jasa.....	38
2.2	Hasil Penelitian Terdahulu.....	40
<b>BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN.....</b>		<b>45</b>
3.1	Jenis Penelitian.....	45
3.2	Metode Penelitian.....	45
3.3	Tahap Penelitian.....	46
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.5	Teknik Analisis Data.....	47
3.5.1	Membuat Analisis Industri.....	48

3.5.2	Membuat Analisis Eksternal dan Internal (Matriks IE).....	48
3.5.3	Membuat Matriks SWOT.....	54
BAB 4 OBJEK PENELITIAN .....		56
4.1	Profil Perusahaan .....	56
4.2	Perkembangan Usaha.....	57
4.3	Bagan Organisasi.....	59
4.3.1	Penjelasan Fungsi dan Uraian Tugas .....	59
4.4	Segmentasi dan Target Perusahaan.....	61
4.5	Lokasi Salon <i>Strawberry</i> .....	62
4.6	Daftar Layanan dan Harga.....	63
BAB 5 ANALISA DAN PEMBAHASAN.....		65
5.1	Analisis <i>Five Forces</i> .....	65
5.2	Analisis Faktor Internal.....	68
5.3	Analisis Faktor Eksternal.....	69
5.4	Analisis IFE dan EFE.....	70
5.5	Matriks SWOT.....	73
5.6	Matriks IE.....	79

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
6.1 Kesimpulan.....	82
6.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....	xii
LAMPIRAN.....	xiv

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Strategy Change Cycle.....	15
Gambar 2. 2 Strategi Generic Menurut Porter.....	22
Gambar 2. 3 Lingkungan Eksternal Perusahaan.....	23
Gambar 2. 4 <i>Five Forces</i> .....	29
Gambar 2. 5 Matriks Analisis SWOT.....	33
Gambar 2. 6 Kerangka Berpikir.....	44
Gambar 3. 1 Tahap Penelitian.....	46
Gambar 3. 2 Matriks IE.....	53
Gambar 4. 1 Bagan Organisasi Salon <i>Strawberry</i> .....	59

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Tabel Faktor Kunci EFE.....	50
Tabel 3. 2 Tabel Faktor Kunci IFE.....	52
Tabel 3. 3 Matriks TOWS.....	55
Tabel 4. 1 Daftar Layanan dan Harga .....	63
Tabel 5. 1 Tabel Analisis IFE .....	72
Tabel 5. 2 Tabel Analisis EFE.....	73
Tabel 5. 3 Analisis Matriks SWOT Salon <i>Strawberry</i> .....	77
Tabel 5. 4 Posisi Salon <i>Strawberry</i> Berdasarkan Hasil Analisis.....	79

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Tampak Depan Salon <i>Strawberry</i> .....	xiv
Lampiran 2	Salon <i>Strawberry</i> Tampak Dalam.....	xiv
Lampiran 3	Tempat Pembayaran di Salon <i>Strawberry</i> .....	xv
Lampiran 4	Salon <i>Strawberry</i> Tampak Dalam (2).....	xv
Lampiran 5	Hasil Pewarnaan Rambut <i>Balayage Ungu</i> .....	xvi
Lampiran 6	Hasil Pewarnaan Rambut <i>Balayage Blonde</i> .....	xvi
Lampiran 7	Hasil Pewarnaan Rambut <i>Balayage Pink</i> .....	xvii
Lampiran 8	Hasil Pewarnaan Rambut <i>Ombre Merah</i> .....	xvii
Lampiran 9	Hasil Pewarnaan Rambut <i>Balayage Blonde</i> .....	xviii
	Pertanyaan Wawancara Penelitian.....	xix

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Bisnis salon kecantikan saat ini terus berkembang pesat. Seiring dengan era globalisasi saat ini, salon kecantikan terus melakukan peningkatan kualitas pelayanan bahkan dapat mencapai target omset yang terus meningkat. Persaingan salon kecantikan dewasa ini dapat dilihat dari peningkatan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen sehingga konsumen merasakan kepuasan. Tetapi kesuksesan bisnis salon kecantikan tidak lepas dari ide-ide kreatif dan inovatif dari pelaku bisnis agar dapat memberikan kepuasan terbaik kepada pelanggan dengan kemampuan untuk melihat peluang yang dibutuhkan oleh pelanggan saat ini. Era globalisasi telah banyak mengubah pola pikir dan gaya hidup orang banyak. Bahkan seseorang rela menghabiskan uang yang banyak demi mendapatkan penampilan yang diinginkan untuk menarik perhatian orang banyak.

Bagi setiap wanita, baik yang berkarir maupun ibu rumah tangga, perawatan tubuh dan kecantikan itu sangat penting karena penampilan yang menarik dapat memberikan kepercayaan diri. Kebutuhan seseorang agar dapat memiliki penampilan yang menarik membuat bisnis jasa salon kecantikan terus berkembang dan berinovasi. Saat ini salon kecantikan bukan lagi hanya menawarkan jasa potong rambut, tetapi salon telah berkembang dengan



menawarkan berbagai jasa seperti perawatan tubuh dengan berbagai metode perawatan yang ditawarkan. Bahkan paradigma terhadap salon kecantikan saat ini telah berubah dari dulunya yang hanya sebagai tempat perawatan tubuh menjadi tempat wisata untuk melakukan *refreshing* dan melepaskan kepenatan dari kesibukan kegiatan yang dilakukan sehari-hari.

Karena arus informasi digital, memiliki penampilan yang menarik mulai mendapat perhatian besar. Konsumen pun semakin cerdas dalam menetapkan kriteria dan kualitas terhadap penyedia barang dan jasa yang dibutuhkan, termasuk urusan perawatan diri tersebut. Tentunya bisnis salon harus dapat memahami kebutuhan konsumen ditengah-tengah persaingan yang sangat ketat. Tidak hanya wanita yang memakai jasa salon kecantikan, pria yang terlihat tidak peduli akan penampilan juga telah menggunakan jasa salon kecantikan agar berpenampilan lebih menarik.

Salon kecantikan merupakan perusahaan jasa yang mudah ditemukan. Tuntutan akan penampilan menarik yang tinggi, menjadikan tingkat persaingan dalam bisnis ini meningkat sehingga perusahaan harus terus melakukan inovasi untuk dapat menarik pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan dan yang dapat menghasilkan jasa yang berkualitas yang mampu bersaing.

Kualitas jasa dalam salon kecantikan bukan hanya dilihat dari bahan dan alat yang digunakan dalam proses pelayanan, tetapi bagaimana cara karyawan melayani juga merupakan faktor penentu untuk memenuhi kepuasan pelanggan. Bahkan saat ini tidak sedikit perusahaan ini berdiri tanpa adanya sertifikat sebagai

jaminan bahwasanya salon tersebut sudah memenuhi bahan dan standart pelayanan yang telah ditetapkan. Masih banyak salon-salon kecantikan yang berdiri hanya menggunakan *skill* instan dan bahan yang belum teruji kualitas dan kelayakannya. Ini bisa menyebabkan kepercayaan konsumen terhadap suatu perusahaan menjadi buruk karena beberapa faktor seperti pelayanan yang kualitasnya rendah dan mengecewakan bahkan sampai hasil yang didapat tidak sesuai harapan konsumen. Kualitas pelayanan dan citra perusahaan adalah bagian yang terpenting yang harus dibangun oleh perusahaan. Jika kualitas pelayanan dan citra dibangun dengan baik maka akan terciptanya loyalitas pada pelanggan sehingga perusahaan mampu untuk bersaing dengan para kompetitornya.

Terkait dengan perkembangan perusahaan jasa salon yang tinggi, kota Bandung yang merupakan kota metropolitan terbesar di Provinsi Jawa Barat juga memiliki banyak perusahaan jasa dalam bidang salon dengan menawarkan berbagai ciri khas dan cara masing-masing dalam melayani pelanggannya. Salah satunya adalah Salon *Strawberry* di Jalan Jenderal Sudirman No. 629 Bandung yang didirikan oleh Novvy. Salon *Strawberry* telah berdiri sejak tahun 2005 dan tumbuh sebagai salon yang banyak diminati oleh para kaum wanita maupun pria. Salon ini mempekerjakan 12 orang pekerja dengan 5 pembagian kerja, yaitu *Supervisor, Junior Supervisor, Hair Stylist, Make Up Artist, dan Capster*. *Strawberry* Salon Jenderal Sudirman tidak hanya menyediakan jasa *colouring, smoothing*, sambung rambut, *creambath*, rias wajah, *spa*, dan potong rambut saja, namun terdapat juga perawatan kecantikan lainnya seperti suntik putih, tanam benang, sulam alis, sulam bibir, sulam eyeliner, *BB glow*, dan tanam bulu mata.

Selain itu, *Strawberry* Salon Sudirman juga menerima kursus *hair cutting*, *hair coloring*, *hair styling*, *hair extension* dan *make up*. Setelah berjalan selama 12 tahun, *Strawberry* Salon memiliki 13 salon yang tersebar di seluruh Bandung, Jatinangor, dan Cirebon.

Untuk mencapai keunggulan bersaing, perusahaan harus dilihat dari faktor internal dan eksternalnya. Menurut David (2011:180) faktor internal meliputi kekuatan (*strength*) yaitu segala sesuatu yang menjadi keunggulan bagi suatu perusahaan, dan kelemahan (*weakness*) yaitu segala sesuatu yang menjadi kelemahan perusahaan. Faktor eksternal meliputi peluang (*opportunities*) yaitu segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai kesempatan untuk meningkatkan pendapatan dan tantangan (*threats*) yaitu segala sesuatu yang dapat menghambat kinerja perusahaan. Analisis yang menggunakan faktor eksternal dan internal ini disebut dengan analisis SWOT.

Analisis SWOT digunakan antara lain untuk menetapkan strategi perusahaan dalam upaya mencapai tujuan dan mencapai keunggulan bersaing dari kompetitornya. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dalam penelitian ini penulis tertarik untuk meneliti “ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA SALON *STRAWBERRY* JALAN JENDERAL SUDIRMAN BANDUNG MELALUI ANALISIS SWOT”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dalam kehidupan modern saat ini, manusia semakin menyadari arti pentingnya penampilan pada setiap aktivitas mereka. Karena arus informasi

digital, memiliki penampilan yang menarik mulai mendapat perhatian besar. Upaya untuk membangun penampilan diri yang baik secara keseluruhan dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya yaitu dengan perawatan kecantikan. Konsumen pun semakin cerdas dalam menetapkan kriteria dan kualitas terhadap penyedia barang dan jasa yang dibutuhkan, termasuk urusan perawatan diri tersebut. Tidak hanya wanita yang memakai jasa salon kecantikan, pria yang terlihat tidak peduli akan penampilan juga telah menggunakan jasa salon kecantikan agar berpenampilan lebih menarik. Dengan meningkatnya kesadaran akan memiliki penampilan yang menarik menjadi salah satu faktor berkembang pesatnya bisnis salon kecantikan. Tuntutan akan penampilan menarik yang tinggi, menjadikan tingkat persaingan dalam bisnis ini meningkat sehingga perusahaan harus terus melakukan inovasi untuk dapat menarik pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan dan yang dapat menghasilkan jasa yang berkualitas yang mampu bersaing. Tingginya permintaan pasar saat ini membuat bisnis salon kecantikan harus bersaing ketat dengan setiap pesaing-pesaingnya agar mendapatkan pelanggan yang loyal terhadap suatu perusahaan kecantikan sehingga perusahaan membutuhkan strategi bersaing.

Berdasarkan masalah yang telah diuraikan, maka peneliti merumuskan pokok permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Di mana posisi Salon *Strawberry* dalam persaingan bisnis salon?
2. Bagaimana kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha Salon *Strawberry*?

3. Apa strategi yang tepat untuk digunakan oleh Salon *Strawberry* dalam mencapai keunggulan bersaing?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui posisi Salon *Strawberry* dalam persaingan bisnis salon.
2. Mendeskripsikan kondisi internal dan eksternal usaha Salon *Strawberry*.
3. Merancang dan mengetahui strategi yang tepat untuk digunakan oleh Salon *Strawberry* dalam mencapai keunggulan bersaing.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait maupun yang membacanya sehingga dapat dijadikan referensi untuk kedepannya. Adapun manfaatnya diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran, informasi dan pengetahuan untuk menetapkan sasaran-sasaran dan perencanaan Salon *Strawberry* dalam mencapai keunggulan bersaing.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori-teori dan literatur yang di pelajari dibangku kuliah dalam bidang strategi kebijakan bisnis serta memperluas wawasan penulis dalam implementasi teori yang telah dipelajari.

### 3. Bagi Pihak Lainnya

Penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sebagai referensi atau bahan perbandingan untuk penelitian yang akan datang.

## **1.5 Objek Penelitian**

Objek penelitian yang dipilih oleh penulis adalah Salon *Strawberry* yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman No. 629, Bandung.