

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA SEWA “ COLOR FUTSAL “ DENGAN PENDEKATAN METODE SWOT DI BATI BATI (PELAIHARI)

Abdul Hafiz ¹, Samhudi ², Susila Dewi ³

¹Manajemen, 86201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
(UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari, NIM16310940

¹Manajemen, 86201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
(UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari, NIP19590706199131002

¹Manajemen, 86201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
(UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari, NIDN1106066401

Email : hafiz.abdul405@gmail.com

ABSTRAK

ABDUL HAPIS 16.31.0140, ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA SEWA “COLOR FUTSAL” DENGAN PENDEKATAN METODE SWOT DI BATI – BATI (PELAIHARI)

Skripsi ini disusun dengan memilih judul “ Analisis Strategi Pemasaran Jasa Sewa Color Futsal dengan Pendekatan Metode SWOT di Bati – Bati (Pelaihari). Yang mendasari dari dilakukannya penelitian ini adalah ingin mengetahui bagaimana kekuatan dan kelemahan yang adapada usaha jasa sewa ini, serta ingin mengambil peluang yang ada di masyarakat guna meminimalisir ancaman yang terjadi.

Seiring dengan bejalannya waktu, jasa sewa lapangan olahraga (futsal) semakin banyak yang bermunculan, hal ini tentu saja menimbulkan persaingan antar usaha sewa di sekitar tempat tersebut. Pada skripsi ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu metode penelitian untuk mengetahui apa yang sedang terjadi pada subyek yang sedang diteliti.

Untuk memecahkan masalah yang sedang dihadapi penulis melakukan metode analisa deskriptif.yaitu dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari subyek penelitian untuk menggambarkan strategi pemasaran. Serta analisa metode deduktif untuk membandingkan teori dengan keadaan sebenarnya. Tujuan yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui gambaran jelas strategi yang sedang dilakukan pada usaha jasa sewa tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa target sewa yangtelah ditetapkan beberapa tahun berturut – turut tidak sesuai dengan realisasi sewa yang terjadi.

Sebab setiap usaha selalu ingin dapat bertahan selama mungkin, sehingga perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan pada usaha tersebut, serta menganbil peluang yang ada dan mengurangi ancaman yang terjadi. Sehingga dapat mempertahankan pelanggan nya. Melakukan promosi (offline, online dan menggunakan aplikasi pembantu untuk membooking lapangan), melakukan hubungan baik dengan pelanggan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi pemasaran, promosi, serta analisa SWOT pada usaha jasa sewa "Color Futsal" sudah cukup baik. Namun alangkah baiknya jika usaha sewa ini dapat memberikan perhatian khusus bagi pelanggannya, agar mereka tidak mudah berpaling dengan usaha jasa sewa yang lain. Karna untuk jasa sewa yang paling utama adalah pelayanan yang baik sehingga pelanggan merasa diperlakukan dengan baik. Pengaturan manajemen secara lebih efisien untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan usaha jasa sewa.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran dan Jasa sewa*

DAFTAR PUSTAKA

Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*,

Alfabeta, Bandung

Moleong, 2005, *Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya

Basu, Swasta, 2003, *Azas – azas Marketing*, Edisi ketiga, Liberty, Yogyakarta Kotler, Philip dan

Gery Armstrong, 2001, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 11 jilid 2, Alih Bahasa oleh Benyamin Molan,

PT. Indeks

Kotler, Philip, 2002, *Prinsip – Prinsip Pemasaran*, Terjemahan Damos Sihombing, M.BA, Jilid II

Edisi 8, Erlangga, Jakarta

Rangkuti, Freddy, 2009, *Strategi Promosi yang Kreatif*, Gramedia Pustaka Utama

-----, 2004, *Manajemen Pemasaran*, Alih Bahasa oleh Hendra Teguh SE.AK dan Rony

Rusly SE. AK, PT. Prenhalindo, Jakarta

----- 2007, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 jilid 2, Alih Bahasa oleh Benyamin Molan, PT.

Indeks

Mc. Daniel, *Pemasaran*, Edisi I, Salemba Empat, Jakarta, 2001

Rangkuti, F. 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Reorientasi Konsep Perencanaan*

Strategi Untuk Menghadapi Abad 21, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

