Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi (JUPEA)
Vol. 4, No. 3 September 2024
e-ISSN: 2808-9006; p-ISSN: 2808-9391, Hal 70-80
DOI: https://doi.org/10.51903/jupea.v4i1.2703

Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Usaha King MuayThai Camp Bandung

Susilawati [1], Taufik Purnama Hidayat [2*], Anisa Rahman [3], Rama Anugrah [4], Tisa Yulisti Suherliatisyah [5]

[1-5] Universitas Teknologi Digital

Email: susilawati@digitechuniversity.ac.id [1], taufik10220024@digitechuniversity.ac.id [2], anisa10220065@digitechuniversity.ac.id [3], rama10220030@digitechuniversity.ac.id [4], tisa10220040@digitechuniversity.ac.id [5]*

Alamat: Jl. Cibogo Indah No. 3, Mekarjaya, Kec. Rancasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40000
Korespondensi penulis: taufik10220024@digitechuniversity.ac.id

Abstract*. Muay Thai is a martial art originating from Thailand called "The Art of Eight Limbs". This research examines whether the development of the King Muay Thai business is feasible from a marketing perspective, whether the development of the King Muay Thai business is feasible from a technical and operational perspective, whether the development of the King Muay Thai business is technically feasible and operationally feasible. feasible from an organizational and management point of view, if the commercial development of King Muay Thai is feasible from a financial point of view. The aim to be achieved in this research is to produce a commercially viable plan through implementation aspects, from the marketing strategy aspect used by King Muaythai Camp, the implementation of operational technical aspects carried out at King Muaythai Camp, organizational structure management. aspects of survival at King Muaythai Camp and business feasibility with a focus on financial aspects at King Muaythai Camp Bandung. This research uses a quantitative method where we conducted direct interviews with the owner of King Muaythai Camp to obtain information on marketing aspects, technical and operational aspects, organizational and management aspects, and financial aspects at King Muaythai Camp.*

Keywords*: Muay Thai, King Muaythai Camp, Business Feasibility Study.*

Abstrak. Muay Thai adalah seni bela diri yang berasal dari Thailand yang disebut "*The Art of Eight Limbs*". Penelitian ini mengkaji apakah pengembangan bisnis King Muay Thai layak dari segi pemasaran, apakah pengembangan bisnis King Muay Thai layak dari segi teknis dan operasional, apakah pengembangan bisnis King Muay Thai layak secara teknis dan layak secara operasional. layak dari sudut pandang organisasi dan manajemen, jika pengembangan komersial King Muay Thai layak dari sudut pandang keuangan. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah menghasilkan rencana yang layak secara komersial melalui penerapan aspek, dari aspek strategi pemasaran yang digunakan King Muaythai Camp, penerapan aspek teknis Operasional yang dilakukan di King Muaythai Camp, manajemen organisasi struktur. aspek kelangsungan hidup di King Muaythai Camp dan kelayakan bisnis dengan fokus pada aspek finansial di King Muaythai Camp Bandung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dimana kami melakukan wawancara kepada pemilik King Muaythai Camp langsung untuk mendapatkan informasi menenai aspek pemasaran, aspek teknik dan operasional, aspek organisasi dan manajemen, dan aspek keuangan pada King Muaythai Camp.

Kata kunci: Muay Thai, King Muaythai Camp, Studi Kelayakan Bisnis.

LATAR BELAKANG

King Muaythai Camp Bandung didirikan pada tahun 2013, salah satu sasana MuayThai yang terletak di kawasan strategis tepatnya di tengah sibuknya kota Bandung yaitu Jalan Jalan Buah Batu No. 54 Bandung, King Muaythai Camp Bandung dioperasikan oleh Bapak Bambang Supriharjo S. SE, pelatih kepala bersertifikat resmi dari Asosiasi Muaythai Thailand,

Received: Desember 29, 2023; Accepted Januari 17, 2024; Published Januari 12, 2024
** Taufik Purnama Hidayat, taufik10220024@digitechuniversity.ac.id*

telah mengikuti kursus pelatihan bersertifikat domestik dan internasional sebagai pelatih, wasit dan memiliki Pengalaman sebagai wasit di Thailand.

Muaythai merupakan salah satu alat bisnis, Muaythai merupakan salah satu olahraga yang mudah dipelajari dan saat ini Muaythai banyak diminati oleh berbagai kalangan dan usia, tidak hanya pria dan wanita namun banyak peminat Muaythai. olahraga. Selain seni bela diri Muay Thai, Muay Thai juga menawarkan model latihan yang dapat membentuk tubuh. Muay Thai mempunyai banyak manfaat seperti membentuk tubuh ideal, menjaga daya tahan tubuh, menjaga berat badan dan menjaga kesehatan tubuh atau pikiran. Dengan persaudaraan yang erat dan pengalaman dari para pelatih kepala, King Muaythai Camp Bandung menjadi camp yang berbeda dari camp lainnya. Memberikan metode pelatihan yang sesuai dan sesuai untuk setiap anggota.

Tujuan penelitian ini adalah menghasilkan rencana yang layak secara komersial melalui penerapan aspek, dari aspek strategi pemasaran yang digunakan King Muaythai Camp, penerapan aspek teknis Operasional yang dilakukan di King Muaythai Camp, manajemen organisasi struktur. aspek kelangsungan hidup di King Muaythai Camp dan kelayakan bisnis dengan fokus pada aspek finansial di King Muaythai Camp Bandung.

KAJIAN TEORITIS

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah studi yang bertujuan untuk menentukan apakah suatu proyek (biasanya proyek investasi) dapat dilaksanakan dengan sukses. Istilah “Proyek” mengacu pada pendirian bisnis baru atau pengenalan produk baru (barang atau jasa) ke dalam lini produk yang sudah ada. (Jumingan, 2014) Kelayakan artinya dilakukan penelitian menyeluruh untuk menentukan apakah usaha yang ada saat ini akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan biaya yang akan dikeluarkan (Johan, Suwito, 2011).

Aspek Pemasaran

Pasar dan pemasaran sangat bergantung dan saling mempengaruhi. Dengan kata lain, setiap kegiatan pasar selalu diikuti oleh kegiatan pemasaran, dan setiap kegiatan pemasaran ditujukan untuk mencari atau menciptakan pasar.Pemasaran juga dapat dipahami sebagai usaha menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak untuk tujuan tertentu dari usaha pemasaran. Menciptakan dan mempertukarkan produk, baik barang maupun jasa, dengan konsumen di pasar. (Kasmir,Jakfar, 2013)

Aspek Teknis dan Operasional

Aspek teknis dan operasional juga penting dalam studi kelayakan. Husnan & Suwarsono (2000) mendefinisikan aspek teknis adalah aspek yang berkaitan dengan teknis pengembangan suatu proyek dan operasionalnya setelah proyek selesai.

Aspek Organisasi dan Manajemen

(Handoko, 2009) mengartikan manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan terhadap usaha anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh organisasi.

Aspek Keuangan

Aspek keuangan dianalisis secara mendalam untuk mengetahui apakah suatu usaha atau investasi layak dilakukan, sehingga pemilik usaha dan investor memiliki pemahaman yang mendalam mengenai prospek usaha atau investasi tersebut di masa depan dan dapat mempersiapkan diri dengan baik. Menurut Fahmi, diantara berbagai aspek penilaian kelayakan suatu usaha, aspek finansial mempunyai pengaruh yang besar karena keputusan keuangan sangat pasti dan tidak bisa diambil sembarangan serta keuangan dapat memberikan dampak jangka pendek dan jangka panjang. (S Rahmadani, Makmur, 2019)

METODE PENELITIAN

Penelitian deskriptif kualitatif (Moleong 2005: 4) adalah metode penelitian yang mengumpulkan data menggunakan kata-kata dan gambar daripada angka-angka. Catatan lapangan, foto, rekaman video, wawancara, catatan atau memo, dan dokumen lainnya dapat menjadi sumber data tersebut. Tujuan dari teknik deskripsi kualitatif ini adalah untuk menyelidiki dan menjelaskan keberadaan fenomena masyarakat.

Penulis melakukan penelitian kualitatif dengan menggunakan dua metode pengumpulan data: wawancara dan diskusi kelompok terfokus. Metode pertama adalah wawancara. Ini berarti kami bertanya kepada pemilik bisnis tentang operasi bisnis, pemasaran, struktur organisasi, operasi teknis, dan pelaporan keuangan mereka. Metode yang kedua adalah diskusi kelompok yaitu melakukan penelitian dengan kelompok tertentu, seperti yang penulis lakukan yaitu melakukan diskusi kelompok yang fokus pada penyusunan laporan studi kelayakan komersial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

King Muaythai Camp Bandung berdiri tahun 2013, salah satu sasana muaythai yang berlokasi di daerah strategis yaitu terletak dikeramaian Kota Bandung Jalan Terusan Buah Batu No. 54 Bandung, King Muaythai Camp Bandung dipimpin oleh bapak Bambang Supriharjo S.SE head coach yang memiliki sertifikat resmi dari Asosiasi Muaythai Thailand, dan telah mengikuti pelatihan bersetifikat nasional maupun internasional baik sebagai pelatih maupun sebagai wasit dan telah memiliki pengalaman sebagai wasit di Thailand.

A. Aspek Pemasaran

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi Pasar disesuaikan dengan taget dari King Muay Thai Camp, data tersebut meliputi Demografis, geografis, dan psikografis.

a) *Geographic* Fokus wilayah hanya di Bandung karena pertumbuhan Muay Thai di Bandung lebih lambat dibandingkan Jakarta.

b) Demographic

- Jenis kelamin laki-laki dan perempuan = Muay Thai mulai digandrungi tidak hanya oleh Laki-laki. Namun, oleh Perempuan juga karena gerakannya yang mudah dipelajari.
- Usia mulai dari 18 - 30 tahun = akan tetapi semua kalangan usia dimulai dari anak-anak sampai orang tua pun diperbolehkan asalkan menyesuaikan pola latihan sesuai dengan kemampuannya dan tidak memaksakan melebihi batas kemampuannya
- Pekerjaan Pelajar, mahasiswa, pegawai usia produktif, gaya hidup yang berubah, dan perubahan hormon meningkatkan risiko penyakit.

c) *Psychographic*

- Karakter
  1) Berani, mempunyai strategi, dan berani mengambil resiko
  2) Menyukai tantangan
  3) Produktivitas baik
  4) Mandiri dan rasional
- Minat

  Banyak faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi minat, motivasi, dan persepsi pelanggan. Beberapa hal yang dapat memengaruhi kepribadian seseorang termasuk film dan video games.

- Gaya Hidup

  Muay Thai Mendorong semua orang yang ingin menjalani gaya hidup sehat dengan berolahraga. Sebagian besar orang di kota-kota sekarang memilihnya sebagai gaya hidup sehat. Muay Thai adalah teknik bela diri yang baik untuk pertahanan diri dan kesehatan karena dapat membakar banyak kalori dalam waktu yang singkat.
- Kelas Sosial : Menengah

  Biaya untuk berlatih Muay Thai di Bandung masih terbilang murah dan terjangkau, jika dibanding dengan ibukota. Peminatnya masih belum sebanyak peminatnya di Jakarta. Ini pun menjadi salah satu peluang untuk mengembangkan King Muay Thai Camp di Bandung. Dengan keunggulan harga yang terjangkau akan lebih menarik konsumen lebih banyak lagi.

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan adalah Komunikasi Pemasaran Terpadu, atau Komunikasi Pemasaran Terpadu, dengan iklan sebagai saluran komunikasi. Konsep ini dibuat dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami dan disesuaikan dengan target konsumen untuk lebih tepat sasaran. Pemilihan jenis media dan waktu yang digunakan sangat penting untuk pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Ini dilakukan agar konsumen dapat lebih mudah menjangkau perusahaan dan membangun hubungan yang kuat untuk mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Media yang digunakan seperti Web Site, Instagram,TikTok, Spanduk, Bener, dan poster.

B. Aspek Teknik dan Operasional

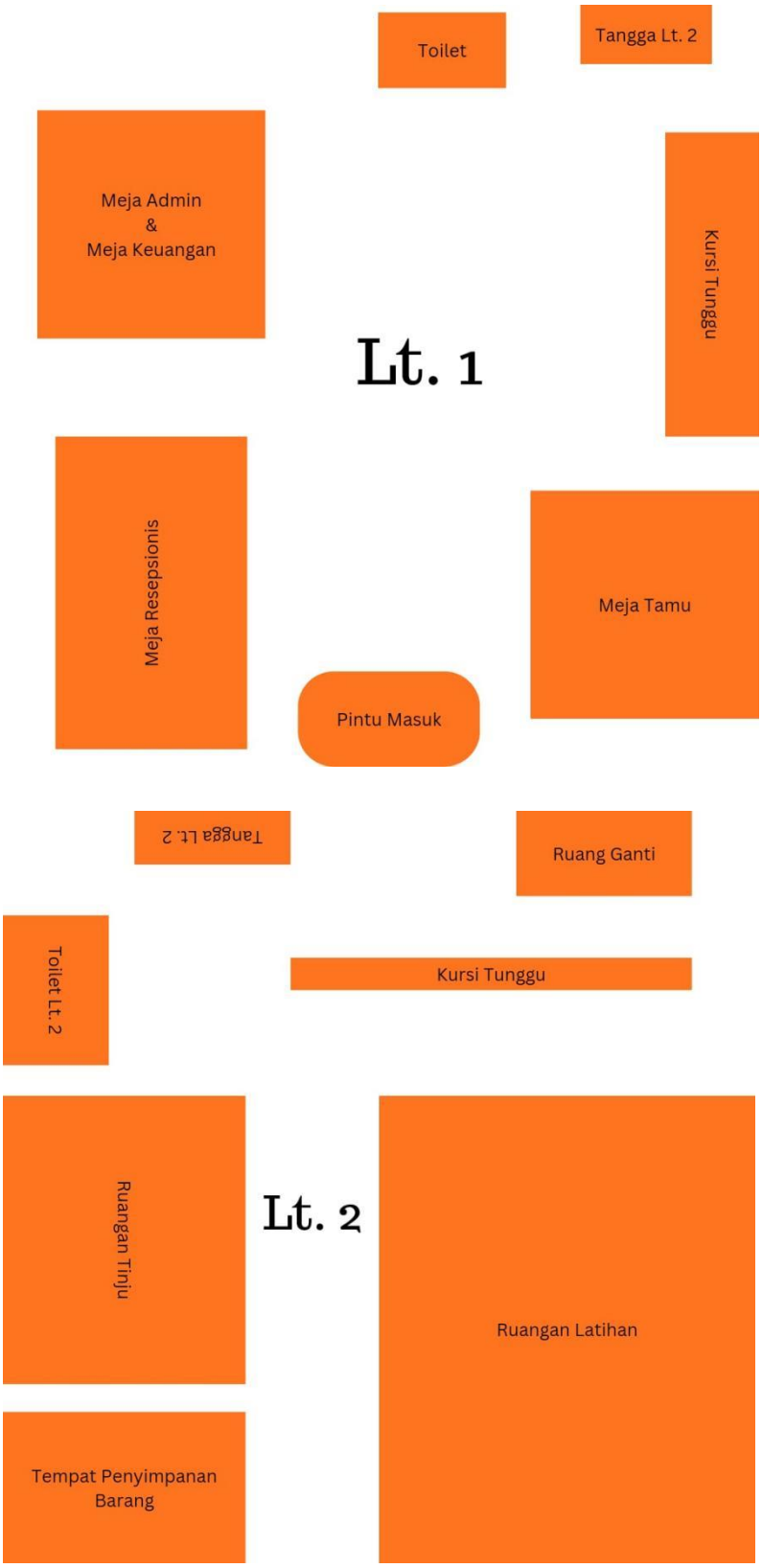
- **Legalitas & Kepemimpinan**

King Muay Thai memiliki status hukum di awasi dan dilindungi oleh PT.Raka Auto Care serta beroperasi dibawah izin perusahaan dan berada di bawah pembinaan kepolisian.

- **Penentuan Lokasi King Muaythai Camp**

King Muay Thai Camp berlokasi di Jl. Terusan Buah Batu No.54, Batununggal, Kec. Bandung Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40266. Lokasi King Muay Thai Camp sangat Strategis dimana King Muay Thai terletak di tengah keramaian Kota Bandung yang mudah di temui karena lokasi bangunan tepat di pinggir jalan. Tersedia lahan parkir yang cukup untuk menampung mobil dan motor.

- **Layout Perusahaan King Muay Thai Camp**



Gambai diatas menggambarkan tata letak kantor pada King Muay Thai terdapat dua lantai. Pada lantai satu terdapat meja resepsionis, meja admin, meja keuangan, terdapat kursi

tunggu, meja tamu, dan toilet karyawan. Pada lantai dua khusus ruangan latihan muay thai, terdapat ruangan tinju, ruang ganti untuk perempuan dan toilet untuk member

- **Standar Operasional Prosedur (SOP) King Muay Thai**

1. Penerimaan anggota dan pendaftaran
2. Pelaksanaan latihan dan pengelolaan kelas
3. Peralatan dan perlengkapan
4. Manajemen karyawan dan administrasi
    a. Peran dan tanggung jawab karyawan
    b. Pengelolaan kehadiran dan jadwal
    c. Sistem administrasi dan pelaporan
    d. Pelatihan dan pengembangan karyawan
    e. Keselamatan dan kesejahteraan karyawan
    f. Komitmen pada etika dan nilai organisasi

C. Aspek Organisasi dan Manajemen

- **Visi, Misi, dan Tujuan King Muay Thai Camp**

Visi : □ Memperkenalkan teknik beladiri muaythai kepada masyarakat Indonesia serta memberikan pelayanan dan pelatihan bertaraf internasional.

Misi : □

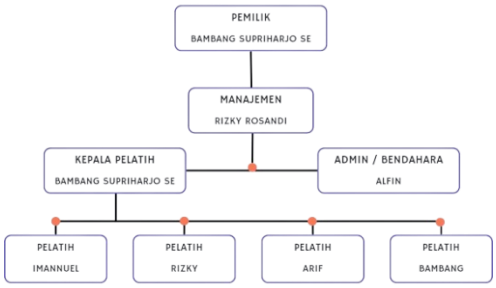
1. Menjaga teknik beladiri muaythai dengan tujuan untuk kebugaran, kesehatan, pengembangan karakter, prestasi pribadi dengan memberikan pelatihan maksimal.
2. Memperkenalkan standar keunggulan dalam upaya setiap anggotanya menjadi lebih baik.

Tujuan

Menghasilkan rancangan kelayakan bisnis melalui penerapan aspek-aspek, mulai dari strategi aspek pemasaran yang digunakan oleh King Muaythai Camp, penerapan aspek teknik operasional yang diterapkan di King Muaythai Camp, struktur aspek organisasi manajemen

yang ada pada King Muaythai Camp, dan kelayakan bisnis yang berfokus pada aspek finansial (keuangan) pada King Muaythai Camp Bandung.

- **Struktur Organisasi King Muay Thai Camp**



- **Job Description**

1. Pemimpin
   - Mengatur jadwal rapat semua divisi
   - Memberikan arahan
   - Menyusun strategi, inovasi, ide
2. Manajemen
   - Merencana jangka panjang maupun pendek
   - Mengawasi semua pelatih maupun admin
   - Memeriksa kinerja admin dan pelatih
   - Mempromosikan kegiatan perusahaan di sosmed
   - Mengatur jadwal latihan dan jadwal pelatih
3. Admin
   - Melayani pengunjung
   - Mengurus absensi member
   - Menerima member baru
   - Mencatat pemasukan dan pengeluaran perusahaan
   - Membersihkan/merapihkan ruangan dan alat latihan
   - Menyusun laporan keuangan
4. Kepala pelatih
   - Mengatur jadwal rapat para pelatih
   - Memberikan materi dan program latihan
   - Menyeleksi atlit member
   - Mencari informasi event

5. Pelatih
   - Melatih member
   - Memantau progress member
   - Memotivasi member
   - Memberikan materi dan program latihan

- **Job Specification**

1) Admin
   - Jujur dan bertanggungjawab
   - Bisa mencatat Akuntansi sederhana
   - Sehat jasmani dan rohani
   - Tidak terpatok pendidikan
2) Pelatih
   - Berpengalaman dalam melatih
   - Mempunyai sertifikat beladiri khususnya muaythai
   - Aktif dan peduli terhadap member

D. Aspek Keuangan

- **Analisis Kelayakan Investasi**

a. Payback Period

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif
0	Rp 406.170.000,00	- 406.170.000,00
1	Rp 106.755.600,00	-Rp 299.414.400,00
2	Rp 123.482.640,00	-Rp 175.931.760,00
3	Rp 141.882.384,00	Rp 34.049.376,00
4	Rp 162.122.102,40	Rp 128.072.726,40
5	Rp 182.067.442,64	Rp 310.140.169,04
	Payback Period	**3 tahun 2 bulan**

b. Profitability Index

18%

Tahun ke-	Arus kas bersih	DF (1/(1+i)^n)	PV
1	Rp 106.755.600,00	0,847	90.470.847,46
2	Rp 123.482.640,00	0,718	88.683.309,39
3	Rp 141.882.384,00	0,609	86.353.999,19
4	Rp 162.122.102,40	0,516	83.620.776,83
5	Rp 182.067.442,64	0,437	79.583.357,15
			428.712.290,03
PI			1,06

c. Net Present Value

	18%			22%	
Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Discount Factor 18%	PV	df 22%	pv
0	Rp 406.170.000,00	1,000	(406.170.000,00)	1,000	(406.170.000,00)
1	Rp 106.755.600,00	0,847	90.470.847,46	0,820	87.504.590,16
2	Rp 123.482.640,00	0,718	88.683.309,39	0,672	82.963.343,19
3	Rp 141.882.384,00	0,609	86.353.999,19	0,551	78.135.606,06
4	Rp 162.122.102,40	0,516	83.620.776,83	0,451	73.181.769,17
5	Rp 182.067.442,64	0,437	79.583.357,15	0,370	67.364.817,67
NPV(1)			**22.542.290,031**	**NVP(2)**	**(17.019.873,74)**

d. Internal rate of return

	18%
Tahun ke-	Arus Kas Bersih
0	Rp 406.170.000,00
1	Rp 106.755.600,00
2	Rp 123.482.640,00
3	Rp 141.882.384,00
4	Rp 162.122.102,40
5	Rp 182.067.442,64
IRR	**20,28%**

e. Break even point

Total Biaya	Rp 96.600.000,00	Rp 105.240.000,00	Rp 114.744.000,00	Rp 125.198.400,00	Rp 136.698.240,00
Unit layanan	1200	1320	1452	1597	1757
Biaya per unit layanan	Rp 80.500,00	Rp 79.727,27	Rp 79.024,79	Rp 78.386,18	Rp 77.805,61
BEP (unit)	**483**	**526**	**574**	**626**	**683**
Margin Kontribusi per unit layanan	Rp 119.500,00	Rp 120.272,73	Rp 120.975,21	Rp 121.613,82	Rp 122.194,39
BEP (rupiah)	**Rp 161.673.640,17**	**Rp 175.002.267,57**	**Rp 189.698.374,09**	**Rp 205.895.013,71**	**Rp 223.738.986,53**

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis King Muaythai Bandung ditinjau dari beberapa aspek, yaitu Aspek Pemasaran, Aspek Teknis dan Operasional, Aspek Organisasi Manajemen, serta Aspek Keuangan. Dalam menganalisis masing-masing aspek tersebut, terdapat beberapa indikator-indikator yang menjadi layak tidaknya bisnis King Muaythai Bandung.

Berdasarkan analisis kelayakan bisnis menggunakan aspek pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek organisasi dan manajemen, dan aspek finansial, diperoleh kesimpulan bahwa pengembangan bisnis usaha King Muaythai Bandung layak untuk dikembangkan.

Saran

Pengembangan usaha King Muaythai Bandung layak untuk dijalankan menurut aspek – aspek yang sudah dipaparkan oleh sebab itu saran dari penulis yaitu King Muaythai Bandung dapat membuat atau membuka cabang di kota atau daerah lain, karena ditinjau dari pendapatan dan minat konsumen cukup baik bagi keberlangsungan King Muaythai Camp.

DAFTAR REFERENSI

Handoko, T. Hani. 2009. Manajemen. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Husnan, Suad and Suwarsono Muhammad. (2000). Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Jumingan, Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan. (PT. Bumi Aksara : Jakarta, 2014), hlm. 3

Johan, Suwito, Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2011), hlm. 25

Kasmir, S.E.,MM dan Jakfar, S.E.,MM, 2013. "Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi". Jakarta : Erlangga.

Moleong Lexy J. 2005. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Siti Rahmadani dan Makmur, Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol. 1 , No.1 , 2019, hlm.79.