

ABSTRACT

A. Pendahuluan

Base Batting Cage adalah daya tarik wisata buatan bertemakan wisata olahraga, khususnya *batting cage* menggunakan mesin pelempar di dalam ruangan untuk olahraga *baseball*, yang dibuat dengan tujuan dapat menjadi salah satu tujuan rekreasi di Kota Tangerang Selatan, juga menjadi sarana pelatihan olahraga *baseball*, sehingga dapat ikut mempopulerkan olahraga *baseball*. Base Batting Cage berlokasi di Kota Tangerang Selatan, karena masih sedikit tempat rekreasi yang berkonsep *batting cage* untuk *baseball*. Base Batting Cage memiliki beragam fasilitas yang dapat menunjang konsumen dalam melakukan kegiatan olahraga *baseball*. Base Batting Cage diharapkan dapat menjadi daya tarik wisata dan sarana olahraga *baseball* bagi masyarakat Kota Tangerang Selatan dan sekitarnya yang ingin mencoba olahraga ini. Studi kelayakan bertujuan untuk menganalisis apakah bisnis Base Batting Cage layak atau tidak layak untuk dijalankan melalui aspek-aspek terkait, seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional dan teknis, aspek organisasi sumber daya manusia, dan aspek keuangan dan finansial. Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, digunakan metode pengumpulan data primer, melalui kuesioner, observasi, dan wawancara, dan data sekunder. Berdasarkan tinjauan konseptual mengenai bisnis terkait, Base Batting Cage merupakan daya tarik wisata buatan untuk rekreasi dan olahraga.

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebar, Base Batting Cage diyakini dapat diterima oleh target pasar di Kota Tangerang Selatan dan sekitarnya, juga memiliki peluang untuk dapat berkembang. Kuesioner dibagikan kepada masyarakat di Kota Tangerang Selatan dan sekitarnya secara daring dan memiliki respon baik dan positif dari masyarakat. Kuesioner yang dibagikan berisikan 26 indikator pertanyaan dan dibagikan kepada minimal sebanyak 130 responden. Hasil dari kuesioner yang telah disebar kepada 150 responden diuji dengan menggunakan uji validitas dan uji reabilitas. Hasil uji validitas dengan metode *corrected item-total correlation* dinyatakan *valid* karena telah melebihi dari nilai r_{tabel} , yaitu 0.160, dan hasil uji reabilitas dengan metode *cronbach's alpha* dinyatakan *reliable* karena telah melebihi angka 0.8, yaitu 0.966. Base Batting Cage memiliki satu pesaing langsung di Kota Tangerang Selatan dan satu pesaing langsung di Jakarta Utara, dan banyak pesaing tidak langsung di daerah sekitar. Base Batting Cage menggunakan pendekatan *Multi-Stage Segmentation* dengan segmentasi geografis, segmentasi demografis dan sosial ekonomi, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku. Untuk menentukan target pasar, Base Batting Cage menggunakan strategi *concentrated marketing*, yaitu masyarakat yang berusia 17-40 tahun, berdomisili di Kota Tangerang Selatan dan sekitarnya dengan berbagai latar belakang pendidikan dan pekerjaan, serta memiliki minat terhadap kegiatan olahraga. Base Batting Cage menggunakan strategi *focus through differentiation* karena merupakan tempat rekreasi minat khusus, yaitu kegiatan olahraga *baseball*. Base Batting Cage memiliki baur pemasaran

8p, yang terdiri dari *product, price, packaging, place, promotion, people, programming, dan partnership*. Base Batting Cage memiliki produk yang dikemas, yaitu *Single Batting, Batting with Friend, Weekly Single Batting, dan Weekly Double Batting*, dengan harga yang ditetapkan menggunakan *unsophisticated approach* melalui *competitive approach* untuk tujuan *profit-oriented pricing*. Base Batting Cage memiliki cara distribusi langsung dan tidak langsung. Base Batting Cage melakukan promosi dengan menggunakan elemen *advertising, sales promotion, dan merchandising*. Base Batting Cage memiliki pemrograman *Photo & Video, Birthday Gift, Hari Olahraga Nasional, dan International Signing Day*. Base Batting Cage menerapkan *service quality* dan *Total Quality Management (TQM)* dalam sumber daya manusia. Base Batting Cage menerapkan kerja sama berjenis *Organizations in Non-Related Business*.

C. Aspek Operasional

Base Batting Cage memiliki beragam fasilitas untuk menunjang aktivitas konsumen, serta karyawan, untuk kenyamanan, keamanan, dan kepuasan konsumen. Base Batting Cage memiliki area seluas 1.091,5 m², yang terbagi atas lahan parkir, *lobby, ticketing area*, ruang tunggu, area loker, area peralatan, *batting area*, toilet, mushola, kantor manajemen, *pantry*, dan ruang penyimpanan. Dengan menilai dan memperhatikan beberapa kriteria seperti ketersediaan lahan, jumlah penduduk, tenaga kerja, perizinan, aksesibilitas, dan harga sewa, maka Base Batting Cage mempertimbangkan di Jalan Jalur Sutera Kav.16, Alam Sutera di Kecamatan Serpong Utara sebagai lokasi bisnis. Base Batting Cage juga

menggunakan teknologi yang telah disesuaikan dengan kebutuhan untuk produktivitas, komunikasi, dan pelayanan yang diberikan kepada konsumen.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Base Batting Cage dikelola oleh Perseroan Terbatas (PT) Rekreasi Bersama Indonesia yang dimiliki oleh dua orang, yaitu Miranda sebagai Komisaris juga pemegang saham sebesar 60%, dan Marisa sebagai Direktur juga pemegang saham sebesar 40%. Untuk mempermudah pencarian dan pengorganisasian karyawan, Base Batting Cage telah melakukan analisis pekerjaan, dan stuktur organisasi. Base Batting Cage memiliki total 31 karyawan dengan gaji yang telah ditetapkan dan jam kerja yang akan diatur secara bergilir berdasarkan peraturan dan undang-undang yang berlaku. *Base Batting Cage* beroperasi setiap hari Selasa – Jumat pada pukul 10.00 WIB sampai pukul 19.00 WIB dan setiap hari Sabtu – Minggu pada pukul 09.00 sampai pukul 20.00 WIB. Seluruh karyawan baru wajib mengikuti proses rekrutmen, seleksi, dan orientasi. Selain gaji pokok, karyawan Base Batting Cage juga akan mendapatkan kompensasi seperti asuransi berupa Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS), Tunjangan Hari Raya (THR), dan cuti. Base Batting Cage memberikan pelatihan dan pengembangan kepada seluruh karyawan agar dapat meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Base Batting Cage juga akan mematuhi peraturan dan undang-undang yang berlaku untuk melaksanakan bisnis.

E. Aspek Keuangan

Base Batting Cage memerlukan dana sebesar Rp 3.216.436.805 sebagai modal awal, yang bersumber dari modal pribadi sebesar 31.09% dan pinjaman bank sebesar 68.91%, sehingga *Base Batting Cage* harus membayarkan cicilan pokok dan bunganya setiap tahun sebesar Rp 318.285.439 per tahun selama periode 10 tahun. *Base Batting Cage* memiliki perkiraan biaya operasional sebesar Rp 3.030.143.105 pada tahun pertama. *Base batting Cage* memperkirakan jumlah maksimum konsumen per tahun adalah sebanyak 289.536, dengan perkiraan pendapatan usaha sebesar Rp 5.338.320.000 pada tahun pertama, dan laba kotor sebesar Rp 1.502.753.508, serta laba bersih sebesar Rp 965.146.743. *Base Batting Cage* diperkirakan akan mencapai *payback period* dalam jangka waktu 2 tahun 2 bulan 19 hari, dengan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 52.82%, yang lebih besar dari nilai *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), yaitu 4.99%. *Base Batting Cage* memiliki nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 15.011.179.138, yaitu lebih besar dari nol, dan nilai *profitability index* sebesar 5.67, yaitu lebih besar dari pada satu, sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis *Base Batting Cage* layak dijalankan dan dapat menguntungkan.