

ABSTRACT

West Strike Bowling Arena merupakan tempat rekreasi olahraga bowling yang berlokasi di DKI Jakarta tepatnya pada wilayah Jakarta Barat. West Strike Bowling Arena didirikan dengan tujuan memberikan suasana area permainan bowling baru kepada masyarakat Kota Jakarta di masa pandemi. Konsep yang ditawarkan West Strike Bowling Arena adalah glow in the dark bowling, dimana pemain tidak hanya bermain bowling dengan standart bowling line biasa tetapi akan dimanjakan dengan permainan lampu yang membuat area permainan lebih menarik. Kurangnya pengembangan olahraga bowling menjadi alasan lain bagi penulis untuk mendirikan West Strike Bowling Arena di Indonesia. West Strike Bowling Arena juga membuka toko peralatan olahraga bowling untuk turut menunjang para atlet untuk lebih serius menekuni olahraga ini. Tujuan dari studi kelayakan bisnis ini adalah untuk mempelajari dan mengetahui aspek-aspek yang dibutuhkan untuk mendirikan bisnis West Strike Bowling Arena dari awal hingga berdirinya bisnis ini sendiri. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis ini adalah metode pengumpulan data primer dan sekunder. West Strike Bowling Arena menyediakan 10 *bowling line* sebagai *public area* and main bowling area dan 2 *VIP Bowling room* dengan masing-masing 2 *bowling line*. West Strike Bowling Arena diyakini dapat diterima oleh target pasar pada kota Jakarta Barat dan sekitar, maupun di luar Jabodetabek. Dari uji validitas terhadap indikator baur pemasaran (8p), bisnis ini dinyatakan valid karena setiap indikatornya memiliki nilai *corrected item – total correlation* lebih dari 0,117 (nilai r^{tabel}). Uji realibilitas

juga menunjukkan nilai lebih dari 0,8 maka dianggap baik untuk dijalankan karena memiliki konsistensi tinggi. West Strike Bowling Arena memiliki tiga pesaing langsung dan enam pesaing tidak langsung. Adapun target pasar yang digunakan adalah *two-stage-segmentation* yaitu masyarakat dengan usia 15-44 tahun yang sudah berpenghasilan dan tertarik untuk mengunjungi tempat rekreasi olahraga bowling. Strategi pemasaran yang digunakan adalah *concentrated marketing* dengan target masyarakat yang tertarik mengunjungi tempat rekreasi olahraga. Dalam penjualan produk/jasa, West Strike Bowling Arena memakai posisi pemasaran *differentiation* dan teknik penetapan harga *Status-Quo-Oriented Pricing* dimana penulis menjual produk dengan konsep yang berbeda dan menjual dengan harga yang kurang lebih sama dengan kompetitornya. West Strike Bowling Arena didirikan di Srengseng Raya No.55, Srengseng, Kec. Kebun Jeruk, Kota Jakarta Barat, DKI Jakarta. Adapun pemilihan lokasi berdasarkan harga, tenaga kerja, keberadaan pesaing, jumlah penduduk dan perizinan.

Bisnis ini dikelola oleh PT Sehat Bersama yang dipimpin oleh Anastasya Florence sebagai komisaris dan Kristof sebagai direktur. Dalam memperlancar jalannya bisnis West Strike Bowling Arena, penulis juga telah menganalisa spesifikasi pekerjaan dalam pemakaian sumber daya manusia maupun karyawan. Adapun karyawan yang dibutuhkan sebanyak 37 orang dengan jam operasional pukul 10.00 – 21.00 dimana terdapat shift jam kerja bagi seluruh karyawan. Setiap karyawan diberikan pelatihan dan mendapatkan tunjangan hari raya, jatah cuti dan asuransi BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan. Dalam pendirian bisnis West Strike Bowling Arena tentunya membutuhkan pemenuhan aspek legalitas yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang telah ditetapkan dan harus dipenuhi

yakni izin lokasi, akta pendirian perusahaan, Surat Keterangan Domisili (SKDU), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Izin mendirikan Bangunan (IMB), Nomor Induk Berusaha (NIB), Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP), dan merek dagang.

Biaya investasi awal yang digunakan untuk pendirian West Strike Bowling Arena adalah sebesar Rp 10.580.499.967 yang terdiri dari modal pemilik sejumlah Rp 3.500.000.000 dan modal pinjaman bank sebesar Rp 7.080.499.967. Adapun waktu yang dibutuhkan untuk mencapai modal atau investasi awal adalah selama 3 tahun 2 bulan dan 9 hari dengan tingkat *IRR* sebesar 34,01% dimana lebih besar dari *WACC* sebesar 5,22% dan nilai *PI* sebesar 3,50.

Dari aspek pasar dan pemasaran, operasional, organisasi dan sumber daya manusia, serta keuangan yang telah diuji dalam Studi Kelayakan Bisnis West Strike Bowling Arena di Jakarta Barat ini, maka bisnis dinyatakan layak untuk di jalankan dan dinilai menguntungkan