

Smart and Effective Training (Perencanaan Pendirian Usaha Jasa Fitness Center)

M Fajar Ariwibowo*¹, Megawati², Ratna Juwita³

STIE MDP; Jl. Rajawali No.14 Palembang (0711) 376400

³Jurusan Manajemen, STIE MDP, Palembang

e-mail : *¹fajar2396@gmail.com, ²megawati@stie-mdp.ac.id, ³ratna@stie-mdp.ac.id

Ringkasan Eksekutif

Berawal dari kegemaran serta telah menjadi kebiasaan melakukan olahraga minimal 3 kali dalam satu minggu di Pusri *fitness center*, sehingga tertarik dan memiliki keinginan untuk mendirikan usaha yang meningkatkan kesehatan keluarga di Kota Palembang, yaitu *fitness center*. Usaha di bidang kesehatan ini diberi nama *Smart and Effective Training* (SET). SET hadir dengan menawarkan jasa *fitness center* yang memiliki keunggulan seperti ; konsultasi gizi sebagai pengawasan terhadap anggota member untuk menjaga pola makan, informasi seputar dunia *fitness*, program diskon, *free trial*, serta pendaftaran online, untuk memberikan semangat kepada member agar melakukan *fitness* secara rutin. Dari kelayakan usaha jasa *fitness center* tersebut dengan memperhitungkan *Net Present Value* (NPV) SET dengan hasil nilai Rp. 44.084.336, *Internal Rate of Return* (IRR) SET dengan hasil nilai 56,4%, *Average Rate of Return* (ARR) SET dengan hasil 180,8%, *Provitability Index* (PI) SET dengan hasil nilai 2,55. Dari semua hasil perhitungan tersebut, maka SET layak untuk dijalankan sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah.

Kata kunci: Smart and Effective Training, *Fitness Center*, Kesehatan

Executive Summary

Starting from the hobby and has become a habit of doing sports at least 3 times a week in Pusri fitness center, interested and have the desire to establish a business that improves family health in the city of Palembang, as a the fitness center. The healthcare business will be named Smart and Effective Training (SET). SET comes with the offer of fitness center services other than a place to exercise, also has advantages such as; nutrition consultation as a member of the guard to maintain diet, other information about the fitness world, discount programs, free trial, and online registration, to encourage members to do fitness on a regular basic. From the feasibility of the business center fitness services is to take into account the Net Present Value (NPV) SET with Rp. 44.084.336, Internal Rate of Return (IRR) SET with the result value of 56.4%, Average Rate of Return (ARR) SET with result 180.8%, Provitability Index (PI) SET with result value 2.55. From these calculations, the SET is feasible to run as a micro, small and medium enterprise.

Keywords: Smart and Effective Training, *Fitness Center*, Health

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Menurut data Kementerian Kesehatan, penyakit tidak menular yang menjadi pembunuh utama yang diantaranya, yaitu stroke, penyakit jantung, diabetes dengan komplikasi, TBC, darah tinggi dan penyakit paru-paru kronis. Belum lagi masalah Kanker Serviks, dan menurut ketua Yayasan Kanker Indonesia (YKI) Aru Wicaksono, setiap tahun tidak kurang dari 15.000 kasus Kanker Serviks terjadi di Indonesia, yang membuat Kanker Serviks disebut sebagai penyakit pembunuh wanita nomor 1 di Indonesia. Berbagai aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat Indonesia khususnya di Kota Palembang seperti kuliah, maupun bekerja di kantor serta berbagai kesibukan yang lain membuat masyarakat tidak memiliki waktu untuk melakukan aktifitas olahraga dengan rutin. Untuk mengatasi kesibukan setiap orang banyak *fitness center* yang telah berdiri di Indonesia salah satunya di Kota Palembang. penulis juga memiliki kegemaran serta telah menjadi kebiasaan, melakukan olahraga minimal 3 kali dalam satu minggu di Pusri *fitness center*, maka penulis tertarik dan memiliki keinginan untuk mendirikan usaha yang meningkatkan kesehatan keluarga di Kota Palembang, yaitu *fitness center*. Usaha di bidang kesehatan ini akan diberi nama *Smart and Effective Training* (SET). Nama usaha didapat berdasarkan ide penulis unuk memiliki *fitness center* yang cerdas dan juga efektif, Cerdas dalam memilih pola latihan dan efektif dalam penggunaan waktu latihan.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

Visi :

Menjadikan *Smart and Effective Training* (SET) sebagai pilihan utama tempat berolahraga masyarakat Palembang untuk menjaga kesehatan dengan rutin berolahraga pada tahun 2028.

Misi :

1. Mengenalkan jasa SET sebagai tempat *fitness center* di Kota Palembang.
2. Mengutamakan kualitas alat yang akan digunakan.
3. Memenuhi kebutuhan dan keinginan member terhadap gaya hidup sehat.
4. Mengembangkan usaha SET mulai dari pembukaan di Kecamatan Bukit Kecil hingga pembukaan cabang baru di Kecamatan Bukit Besar.
5. Melakukan inovasi secara berkelanjutan terhadap produk dan pelayanan SET.

Tujuan :

1. Memberi tahu kepada warga Kota Palembang tentang pentingnya menjaga kesehatan dengan rutin berolahraga melalui iklan.
2. Membantu keluarga untuk menjadikan olahraga sebagai hal penting untuk menjaga kesehatan dan sebagai rutinitas sehingga dengan pemberian paket keluarga untuk ayah, ibu dan anak yang minimal berusia di atas 17 tahun maksimal 2 orang, memberikan dampak yang baik bagi keluarga di Indonesia khususnya keluarga di Kota Palembang.
3. Mendapatkan keuntungan dari penyediaan jasa *fitness center*.
4. Mendapatkan loyalitas dari pelanggan dengan cara memberikan pelayanan terbaik dengan harga bersaing.
5. Mampu memberikan motivasi kepada konsumen untuk rutin berolahraga.
6. Memberikan wawasan tentang pentingnya kompetisi yang sehat.
7. Membantu masyarakat untuk mengembangkan daya tahan tubuh yang baik.

2. GAMBARAN USAHA

Pada rencana pendirian usaha *fitness center*, penulis memberi nama *Smart and Effective Training* (SET), SET adalah usaha di bidang kesehatan yang menyediakan jasa *fitness center*, *fitness center* adalah aktivitas yang mampu membuat seseorang menjadi lebih bugar dengan menjalankan tiga komponen utama, yaitu olahraga, pemenuhan nutrisi yang seimbang, dan istirahat teratur.

Konsep bisnis yang memberikan variasi pelayanan, seperti layanan konsultasi gizi, dan promo yang akan membuat konsumen merasa puas. SET berlokasi pada sebuah gedung di Jln. Indra, Talang Semut, Bukit Kecil, dan jam kerja mulai dari pukul 08:00 WIB s/d 22:00 WIB. SET memiliki surat perjanjian, berisi peraturan yang harus disetujui oleh member, untuk mencegah member melakukan hal yang tidak patut dilakukan yang bisa merugikan SET.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targeting dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Aktivitas membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang terbedakan dengan kebutuhan, karakteristik, atau tingkah laku, yang mungkin membutuhkan produk yang berbeda. Segmentasi membuat sebuah perusahaan bisa mencapai kelompok pembeli yang ingin dicapai sekitar (Lupiyoadi, 2013). Segmentasi geografis yang dituju oleh SET adalah warga Kota Palembang khususnya di Kecamatan Bukit Kecil dan sekitarnya. Segmentasi demografis yang dituju oleh SET adalah 17 – 45 tahun, memiliki pendapatan menengah ke atas. Segmentasi psikografis SET adalah warga kota Palembang yang belum memiliki waktu luang untuk menjadikan olahraga sebagai kebiasaan.

3.1.2 Targeting

Target pasar dari SET adalah warga Kota Palembang khususnya di Kecamatan Bukit Kecil yang berusia 17 – 45 tahun dan keluarga yang bertujuan untuk menjalani kehidupan sehat yang bermanfaat untuk masa depan yang akan datang.

3.1.3 Positioning

SET hadir di Kota Palembang dengan berbagai keunggulan yang cukup berbeda dengan pesaing, seperti fasilitas asuransi yang penting untuk member apabila terjadi kecelakaan dalam *fitness center*, menyediakan Smart TV bagi member yang ingin mencari gerakan yang

dibutuhkan, dan program diskon bagi member sebesar 20% apabila member mengajak satu temanya untuk bergabung.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Perkiraan Permintaan

Perkiraan besarnya permintaan 3 produk SET adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1 Perkiraan Permintaan SET Paket A pada 3 tahun kedepan

Tahun	Perkiraan Permintaan
2018	10.991
2019	11.146
2020	11.303

Sumber : Data diolah, 2017

Tabel 3.2 Proyeksi Permintaan SET Paket B 3 Tahun Kedepan

Tahun	Perkiraan Permintaan
2018	21.104
2019	21.401
2020	21.703

Sumber : Data diolah, 2017

Tabel 3.3 Proyeksi Permintaan SET Paket Keluarga 3 Tahun Kedepan

Tahun	Perkiraan Permintaan
2018	11.871
2019	12.038
2020	12.208

Sumber : Data diolah, 2017

3.2 Perkiraan Penawaran

Penawaran diestimasi dari jumlah produk yang ditawarkan pesaing yang sudah terlebih dahulu menyediakan produk sejenis.

Tabel 3.4 Penawaran pesaing SET yang menawarkan jasa sejenis

Nama perusahaan Pesaing	Jumlah pelanggan/bulan	Jumlah pelanggan/tahun
Ten Gym	135	1.620
Swarna Dwipa <i>fitness center</i>	16	192
Sriwijaya Sport Center	716	8.592
Total	2.086	10.404
Rata-rata penawaran		3.468

Sumber : Hasil wawancara, 2017

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 3.5 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar Paket A SET

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C=A-B)	Rata-rata Penawaran	Pangsa Pasar	Rencana Penjualan
2018	10.991	10.404	587	3.468	30%	176
2019	11.146	10.550	596	3.468	31,4%	187
2020	11.303	10.699	604	3.468	32,8%	198

Sumber : Data diolah 2017

Tabel 3.6 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar Paket A SET

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C=A-B)	Rata-rata Penawaran	Pangsa Pasar	Rencana Penjualan
2018	21.104	10.404	10.700	3.468	16,4%	1.755
2019	21.401	10.550	10.851	3.468	17,8%	1.931
2020	21.703	10.699	11.004	3.468	19,2%	2.112

Sumber : Data diolah 2017

Tabel 3.7 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar Paket A SET

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C=A-B)	Rata-rata Penawaran	Pangsa Pasar	Rencana Penjualan
2018	11.871	10.404	1.467	3.468	29,2%	428
2019	12.038	10.550	1.488	3.468	30,6%	455
2020	12.208	10.699	1.509	3.468	32%	483

Sumber : Data diolah 2017

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Produk (Product)

SET menawarkan jasa pembuatan *fitness center*, adapun produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut :



Gambar 3.1 Paket A SET



Gambar 3.2 Paket B SET



Gambar 3.3 Paket Keluarga SET

3.4.2 Harga (Price)

SET memberikan penawaran harga yang mampu bersaing, walaupun menawarkan harga yang tidak lebih murah dari pesaing, tetapi layanan yang diberikan kepada pelanggan lebih baik dari pesaing karena memiliki berbagai keunggulan. Berikut pada tabel 4.6, penulis menyajikan daftar harga paket yang dimiliki SET :

Tabel 3.8 Harga Produk Jasa SET

No	Jenis	Harga (Rupiah)
1	Paket A	160.000
2	Paket B	250.000
3	Paket Keluarga	425.000

Sumber : Penulis, 2017

3.4.3 Promosi (Promotion)

A. Social Networking

SET memanfaatkan jaringan media sosial berupa *website* seffitnesscenter.blogspot.co.id untuk memperkenalkan jasa yang ditawarkan oleh SET kepada konsumen dan media sosial *WhatsApp* yang digunakan apabila member ingin melakukan konsultasi gizi.

B. Penyebaran Brosur

SET melakukan penyebaran brosur kepada pelanggan di Kota Palembang khususnya Kecamatan Bukit Kecil. Brosur akan di desain semenarik mungkin, agar pelanggan tertarik menggunakan jasa SET. Berikut ini contoh desain brosur SET :



Sumber : Penulis, 2017

Gambar 3.4 Brosur SET

3.4.4 Tempat (*Placement*)

SET berlokasi di Kecamatan Bukit Kecil, lokasi dipilih karena termasuk lokasi yang cukup strategis, bertempat di dekat Taman Kambang Iwak, dengan tingkat masyarakat yang melakukan olahraga cukup tinggi.

3.4.5 Orang (*People*)

Dalam menjalankan kegiatan usaha sehari-hari, SET memperkerjakan 2 orang tenaga kerja, yang bertugas di bagian administrasi dan kasir, 3 orang tenaga kerja, yang bertugas sebagai instruktur *fitness*, dan 2 orang tenaga kerja, yang bertugas sebagai instruktur aerobik, dan 2 orang ahli gizi sehingga tenaga kerja SET adalah 9 orang. Berikut adalah tata tugas pekerja SET :

Tabel 3.9 Tata Tugas Pekerja SET

No	Jumlah (orang)	Jabatan	Dekripsi Pekerjaan
1	1	Pemilik Usaha	1. Mengatur jalannya usaha 2. Mengatur pengeluaran dan pemasukan usaha 3. Mengembangkan usaha, mengatur dan mengawasi kinerja karyawan 4. Merencanakan pemasaran dan proses kerja 5. Mengevaluasi kinerja karyawan
2	2	Kasir dan Administrasi	1. Menerima transaksi pembayaran 2. Mencatat semua hal yang berkaitan dengan operasional perusahaan setiap hari 3. Memberikan penjelasan tentang fasilitas SET
3	2	Ahli Gizi	1. Mengawasi asupan gizi member 2. Menerima konsultasi dan mengamati kesehatan member 3. Memberikan saran mengenai program latihan dan pola makan yang tepat untuk member 4. Mengevaluasi hasil program latihan member
4	3	Instruktur <i>Fitness</i>	1. Mengawasi program latihan member 2. Memberikan pelatihan alat - alat <i>fitness</i>
5	2	Instruktur Aerobik	1. Memberikan pelatihan aerobik kepada member sesuai jadwal

Sumber : Penulis, 2017

3.4.6 Proses (*Process*)

Untuk menjadi member *fitness center* di SET dibutuhkan proses berupa tahapan-tahapan agar konsumen menjadi pelanggan tetap. Berikut langkah-langkah untuk menjadi member :

Tabel 3.10 Proses Produksi SET

No	Urutan	Keterangan
1	Langkah pertama	petugas administrasi menerima konsumen yang datang ke SET
2	Langkah kedua	petugas administrasi akan menjelaskan tentang fasilitas serta jasa yang ditawarkan oleh SET
3	Langkah ketiga	untuk menjadi member di SET, dimulai dari pemberian form pendaftaran kepada konsumen
4	Langkah keempat	form pendaftaran diambil kembali oleh petugas administrasi untuk pengurusan berkas pembuatan kartu member
5	Langkah terakhir	petugas administrasi mengarahkan konsumen pada petugas kasir untuk melakukan pembayaran

Sumber : Penulis, 2017

3.4.7 Bukti Nyata (*Physical Efidence*)

SET memiliki sarana dengan kualitas yang baik, guna mengutamakan kepuasan dan kenyamanan pelanggan, SET menyediakan beberapa fasilitas, yaitu : parkir yang luas, *free wifi*, ruangan tunggu yang nyaman dengan tempat duduk sofa, penyejuk udara, serta saat berolahraga akan ditemani oleh seperangkat audio player.

3.5 SWOT

3.5.1 (Strength)

- a. Konsultasi gizi selama jam kerja SET berlangsung melalui ahli gizi yang telah disiapkan oleh SET
- b. *Smart Television* untuk menampilkan video sebuah gerakan yang dibutuhkan oleh konsumen dibutuhkan agar masyarakat bisa mencapai tujuan yang diinginkan.
- c. Free *trial* 3 kali dalam 3 hari
- d. Program diskon 20% pembayaran jangka waktu 6 bulan apabila pendaftaran mengajak satu teman untuk mendaftar menjadi member.
- e. Registrasi ulang melalui sistem online
- f. SET akan bekerja sama dengan BPJS Kesehatan dengan memberikan asuransi kepada konsumen saat mendaftar menjadi anggota member
- g. Promo paket satu keluarga

3.5.2 Kelemahan (Weaknes)

- a. *Brand image* yang masih belum terkenal di Kota Palembang
- b. Belum mendapatkan kepercayaan konsumen karena tergolong usaha baru

3.5.3 Kesempatan (Opportunity)

- a. Usaha *fitness center* keluarga yang masih jarang di Kota Palembang, sehingga nama SET bisa dikenal oleh masyarakat Kota Palembang.
- b. Pesaing yang menawarkan harga cukup mahal, SET menawarkan dengan harga yang lebih murah dari *fitness center* yang ada di Kota Palembang.
- c. Tingkat pertumbuhan dan tingkat pendapatan masyarakat yang terus meningkat tiap tahunnya.

3.5.4 Ancaman (Threat)

- a. Persaingan usaha yang semakin ketat

- b. Masih kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya berolahraga

3.5.5 Strategi (Strategy)

Dalam mengurangi ancaman dan menutup kelemahan, SET akan menggunakan beberapa strategi guna menghadapi ancaman yang akan datang, berikut merupakan strategi yang akan digunakan oleh SET :

- a. Untuk mengatasi *brand image* yang belum dikenal oleh masyarakat Kota Palembang, SET akan terus melakukan pengenalan produk jasa melalui brosur dan website yang bisa diakses oleh masyarakat melalui setfitnesscenter.blogspot.co.id.
- b. Untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, SET akan memberikan informasi yang bermanfaat untuk membangun kepercayaan konsumen, seperti memberikan sebuah video, tips, serta perkembangan usaha SET melalui setfitnesscenter.blogspot.co.id. SET juga akan mendengarkan dan menanggapi kritik dan saran dari konsumen, selain untuk membuat SET menjadi lebih baik juga akan membuat konsumen merasa dihargai.
- c. Untuk mengatasi persaingan yang ketat, SET akan memberikan harga yang cukup murah tetapi dengan kualitas layanan yang lebih baik agar konsumen lebih tertarik untuk memilih SET sebagai tempat berolahraga di Kota Palembang.
- d. Agar masyarakat menyadari bahwa rutin berolahraga merupakan hal yang baik, SET akan mengadakan sosialisasi seperti seminar serta mengadakan jalan sehat bagi masyarakat sekaligus memperkenalkan SET kepada masyarakat.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

1. Nama Usaha : *Smart and Effective Training* (SET)
2. Jenis Usaha : *Jasa Fitness Center*

3. Alamat Usaha : Jl.Indra, Talang Semut, Kecamatan Bukit Kecil
4. Nama Pemilik : Muhammad Fajar Ariwibowo

4.2 Perijinan

Surat Izin Usaha yang harus dimiliki sebagai legalitas usaha, yaitu :

1. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat izin yang diberikan oleh menteri atau pejabat yang ditunjuk kepada pengusaha untuk melaksanakan usaha dibidang perdagangan dan jasa. SIUP diberikan kepada para pengusaha perorangan, Firma, CV, PT, Koperasi, BUMN, dan sebagainya.

2. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Surat Izin yang diberikan kepada perorangan, perusahaan, badan untuk memperoleh tempat usaha sesuai dengan tata ruang wilayah yang diperlukan dalam rangka penanaman modal. Peta tempat usaha yang disahkan pejabat kelurahan atau kecamatan.

3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor yang diberikan kepada wajib pajak sebagai sarana dalam administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan.

4. Dinas Pendapatan Daerah (Dispenda)

Pembayaran kepada pemerintah daerah, atas jasa atau pemberian izin tertentu yang khusus disediakan oleh pemerintah daerah untuk kepentingan pribadi atau badan usaha.

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Tabel 4.1 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

No	Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan											
		Bulan Pertama				Bulan Kedua							
		1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Riset Pasar	X											
2	Menyusun rencana usaha	X											
3	Riset tempat usaha	X											
4	Riset pesaing		X										
5	Perizinan		X										
6	Rekrutmen tenaga kerja dan pelatihan			X	X	X	X	X	X				
7	Uji coba minat konsumen					X							
8	Promosi					X	X	X	X				

Sumber : Penulis, 2017

4.4 Kebutuhan Inventaris dan Supply Kantor

Tabel 4.2 Inventaris Kerja SET

No	Keterangan	Jumlah	Harga per unit (Rp)	Total harga (Rp)
1	Handuk	70 unit	32.900	2.303.000
2	Wi-Fi	1 unit	329.000	329.000
3	Galon	10 unit	40.000	400.000
4	Cangkir teh/kopi	6 unit	10.000	60.000
5	Sendok	12 unit	2.000	24.000
6	Pena	12 unit	2.000	24.000
7	Trampolin Safety Net	2 unit	2.160.570	4.321.140
8	Kolam bola	1 unit	800.000	800.000
9	Timbangan berat badan	2 unit	145.000	290.000
10	Satu set dumbbell 40 Kg	8 unit	2.170.000	17.360.000
11	Curl bar	1 unit	550.000	550.000
13	Sit-up bench	2 unit	648.000	1.296.000
14	Satu set Shower	4 unit	2.190.500	8.761.200
15	Satu set wastafel dan toilet	2 unit	5.200.000	10.400.000
16	Locker 12 pintu	4 unit	3.349.000	13.396.000
17	Speaker	3 unit	950.000	2.850.000
18	Smart TV 32 Inch	2 unit	3.098.000	6.196.000
19	Weight bench	2 unit	3.220.000	6.440.000
20	Fitness bench	3 unit	1.386.000	4.158.000
21	Barbel	3 unit	1.426.600	4.279.800
22	Exercise Bike	3 unit	2.000.000	6.000.000
24	Meja registrasi dan kursi	1 unit	2.879.000	2.879.000
25	Treadmill	2 unit	4.937.000	9.874.000
26	Leg press machine	1 unit	6.268.500	6.268.500
27	Bar pull up	1 unit	8.105.000	8.105.000
28	Rubber gym	10 meter	350.000	3.500.000
29	AC 2 PK	1 unit	4.520.000	4.520.000
30	Printer inkjet	1 unit	2.500.000	2.500.000
31	Komputer	1 unit	4.554.000	4.554.000
32	CCTV	4 unit	117.000	468.000
33	Dispenser	2 unit	689.000	1.378.000
34	Cermin	25 lembar	500.000	12.500.000
35	Spanduk	1 unit	300.000	300.000
36	Sofa set besar	1 unit	5.550.000	5.550.000
37	Handphone	1 unit	2.000.000	2.000.000
38	Peralatan Medis satu set	1 unit	4.102.040	4.102.040
39	Freshmatic air freshner	1 unit	93.000	93.000
Total				158.829.680

Sumber : Penulis, 2017

Tabel 4.3 Supply Kerja SET

No	Jenis Perlengkapan	Jumlah	Harga per unit (dalam rupiah)	Total harga (dalam rupiah)
1	Kertas A4	1 rim	40.000	40.000
2	Air isi ulang	45 unit	10.000	450.000
3	Kopi Sachet	200 sachet	1.000	200.000
4	Gula	300 sachet	250	75.000
5	Teh Celup	200 kantong	200	40.000
6	Tinta Printer isi ulang	1 set	70.000	70.000
7	Nota Kwitansi	5 unit	15.000	75.000
8	Pengharum ruangan	1 unit	30.000	30.000
9	Kartu anggota	150 unit	4.000	600.000
Total Harga				1.580.000

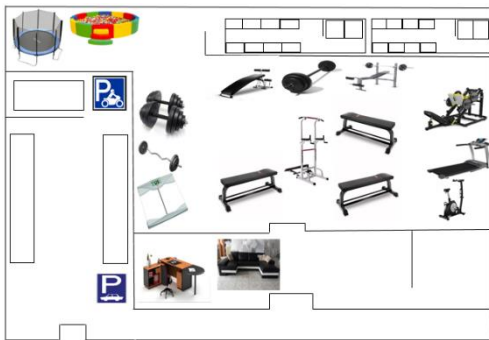
Sumber : Penulis, 2017

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi

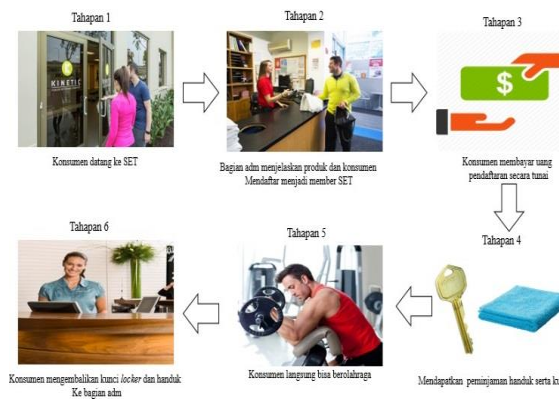
Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh *Smart and Effective Training (SET)* adalah di Jl. Indra, Talang Semut, Kecamatan Bukit Kecil, Palembang. Penulis menentukan lokasi tersebut karena letak tempat usaha strategis, dengan pertimbangan, terletak dipinggir jalan besar dengan lalu lintas yang cukup ramai, serta menjadi tempat penduduk melakukan olahraga di Taman Kambang Iwak.

5.2 Tata Letak



Gambar 5.1 Tata Letak SET

5.3 Proses Produksi



Gambar 5.2 Proses Produksi SET

5.4 Mesin dan Peralatannya

Tabel 5.1 Mesin dan Peralatan

No	Keterangan	Keterangan Fungsi
1	Komputer	Digunakan untuk melihat kehadiran member
2	Speaker	Audio player untuk mendengarkan musik saat berolahraga
3	Smart TV LED 32 Inch	Digunakan agar member bisa mencari gerakan yang dibutuhkan melalui internet
4	Exercise Bike	Alat yang digunakan untuk bersepeda di dalam ruangan
5	Treadmill	Alat yang digunakan untuk jogging di dalam ruangan
6	Printer Inkjet	Digunakan untuk membuat form pendaftaran member
7	CCTV	Alat pelengkap yang digunakan untuk mengawasi kegiatan olahraga
8	Dispenser	Alat pelengkap yang digunakan untuk mengeluarkan air putih bagi member

Sumber : Penulis, 2017

5.5 Tanah dan Bangunan

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh *Smart and Effective Training (SET)* adalah di Jl. Indra, Talang Semut, Kecamatan Bukit Kecil, Palembang. Berikut adalah bentuk tanah dan bangunan SET :



Gambar 5.3 Tanah dan Bangunan SET

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Dalam hal pendanaan modal, SET memiliki pendanaan yang bersumber dari modal sendiri yaitu sebesar Rp. 31.278.952 dan modal yang bersumber dari bantuan orang tua yaitu sebesar Rp. 359.707.948 sehingga total modal SET adalah sebesar Rp 390.986.900 dari usaha berdiri sampai usaha SET beroperasi.

6.2 Kebutuhan Modal Investasi

Kebutuhan Modal Investasi yang diperlukan SET sebesar Rp.158.829.680, dengan umur ekonomis 3-5 tahun.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Selain kebutuhan modal investasi, dalam membuka usaha juga diperlukan modal kerja. Total modal kerja SET sebesar

Rp. 36.984.000

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

6.4.1 Payback Period

Payback Period (PP) merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan investasi dari aliran kas masuk tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut (Purwana dan Hidayat, 2016). Berikut merupakan perhitungan *Payback Period* SET:

$$\text{Payback Period (PP)} = \frac{\text{Jumlah investasi}}{\text{Arus Kas Bersih}} \times 12 \text{ bulan} / 1 \text{ tahun}$$

Jumlah Investasi awal = Rp 390.986.900

Arus kas asumsi tahun (1) 2018 = Rp 181.253.220 –
Rp 209.733.680

Arus kas asumsi tahun (2) 2019 = Rp 385.769.640 –
(Rp 176.035.960)

Berdasarkan perhitungan di atas, *Payback Period* (PP) SET di peroleh pada tahun 1, karena sisa kas pada tahun 1 tidak dapat dikurangi lagi dengan kas bersih pada tahun 2019 (tahun ke 2), maka sisa dari perhitungan tahun 1 dibagi dengan kas bersih tahun 2019 (tahun ke 2). Berikut adalah hasil perhitungan *Payback Period* (PP) SET :

$$\text{Payback Period (PP)} = \frac{\text{Rp } 209.733.680}{\text{Rp } 385.769.640} \times 12 \text{ bulan} / 1 \text{ tahun} = 6,52$$

Dari perhitungan *Payback Period* dapat disimpulkan SET membutuhkan waktu 1 tahun 6 bulan 15 hari untuk melakukan pengembalian modal seutuhnya.

Maka dari hasil perhitungan diatas pengembalian modal dari SET adalah 1 tahun 6 bulan 15 hari.

6.4.2 Net Present Value

Net Present Value (NPV) merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang yang berasal dari aliran kas masuk bersih dengan nilai sekarang dari

biaya investasi. Jika hasil perhitungan NPV positif berarti investasi diterima, jika hasil perhitungan NPV negatif maka investasi ditolak (Purwana dan Hidayat, 2016). Berikut merupakan perhitungan NPV menggunakan *discount rate* dengan BI rate sebesar 4,75% (Bank Indonesia, 2017) :

$$\text{NPV} = \frac{\text{CF}_1}{(1+K)^1} + \frac{\text{CF}_2}{(1+K)^{n+1}} + \dots + \frac{\text{CF}_n}{(1+K)^{n=n}} - \text{CFO}$$

$$\text{NPV} = \frac{\text{Rp } 181.253.220}{(1+0,475)^1} + \frac{385.769.640}{(1+0,475)^2} + \frac{430.123.745}{(1+0,475)^3} - \text{Rp } 390.986.900$$

$$\text{NPV} = \text{Rp } 122.883.539 + 177.774.027,6 + 134.413.670 - \text{Rp } 390.986.900$$

$$\text{NPV} = \text{Rp } 44.084.336$$

Dari hasil perhitungan di atas, diperoleh *net present value* (NPV) sebesar Rp 44.084.336 dan bernilai positif, maka investasi SET dapat diterima.

6.4.3 Internal Rate of Return

Internal Rate of Return (IRR) merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara nilai sekarang dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek. Suatu IRR dinyatakan layak apabila IRR > tingkat *discount rate* (DR) (Purwana dan Hidayat, 2016).

Tabel 6.1 Internal Rate of Return SET

Tahun	Kas Bersih	DF 55%	PV KAS BERSIH	DF 56%	PV KAS BERSIH
2018	181.253.220	0,645	116.937.561,3	0,641	116.187.961,5
2019	385.769.640	0,416	160.570.089,5	0,411	158.518.096,6
2020	430.123.745	0,269	115.504.345,6	0,263	113.297.316,5
Total PV KAS bersih			393.011.996,4		388.003.374,7
Total PV Investasi			390.986.900		390.986.900
NPV 1			2.025.096	NPV 2	-2.983.525

Sumber : Penulis, 2017

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= i_1 + \frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \times (i_2 - i_1) \\ &= 56 + \frac{2.025.096}{2.025.096 - (-2.983.525)} \times (56\% - 55\%) \\ &= 56 + 0,40 \times 1\% \\ &= 56 + 0,40\% \\ &= 56,4\% \end{aligned}$$

hasil perhitungan IRR di atas yaitu 56,4% dan menggunakan *BI rate* sebesar 4,75% sebagai perhitungan bunga pinjaman, maka investasi SET melalui perhitungan IRR dapat diterima.

6.4.4 Average Rate of Return

Average Rate of Return (ARR) merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi (Purwana dan Hidayat, 2016). Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan rata – rata investasi, semakin besar nilai *Average Rate of Return* (ARR) maka semakin menarik usaha tersebut. Berikut ini perhitungan ARR SET :

$$\begin{aligned} \text{Rata – rata EAT} &= \frac{\text{Total EAT}}{N} \\ &= \frac{\text{Rp } 308.250.273 + 353.937.013 + 398.291.118}{3} \\ &= \text{Rp } 353.492.801 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata – rata Investasi} &= \frac{\text{Investasi awal}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp } 390.986.900}{2} \\ &= \text{Rp } 195.493.450 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Average Rate of Return (ARR)} &= \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata investasi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 353.492.801}{\text{Rp } 195.493.450} \times 100\% \\ &= 180,8\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, diperoleh ARR sebesar 180,8%, artinya usaha SET merupakan usaha yang menarik apabila dijalankan.

6.4.5 Provitability Index

Provitability Index (PI) metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai investasi sekarang (Purwana dan Hidayat, 2016). Berikut perhitungan PI SET :

$$\begin{aligned} \text{Provitability Index(PI)} &= \frac{\text{PV Kas Bersih}}{\text{Nilai Investasi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 181.253.220 + 385.769.640 + 430.123.745}{\text{Rp } 390.986.900} \\ &= 2,55 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas, diperoleh PI sebesar 2,55 dan bernilai lebih dari 1, maka investasi SET dapat diterima.

6.5 AnalisisKeuntungan

6.5.1 BEP Dalam Unit

1. Tahun 2018

Paket A	= 189
Paket B	= 1900
Paket Keluarga	= 464

2. Tahun 2019

Paket A	= 79
Paket B	= 823
Paket Keluarga	= 191

3. Tahun 2020

Paket A	= 78
Paket B	= 851
Paket Keluarga	= 195

6.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan, laba rugi, serta laporan lainnya. Berikut merupakan laporan laba rugi SET:

6.6.1 Laporan Laba Rugi

Tahun 2018	= Rp. 308.250.273
Tahun 2019	= Rp. 353.937.013
Tahun 2020	= Rp. 398.291.118

6.6.2 Laporan Perubahan Modal

Tahun 2018	= Rp. 699.237.173
Tahun 2019	= Rp. 1.053.174.186
Tahun 2020	= Rp. 1.451.465.304

6.6.3 Neraca

Neraca SET seimbang (*balance*) antara hasil total aktiva dengan total passiva. Pada tahun 2018 total aktiva dan total passiva jasa SET adalah sebesar Rp.699.237.173 sedangkan tahun 2019 total aktiva dan total passiva sebesar Rp.1.053.174.186 dan tahun 2020 total aktiva dan total passiva sebesar Rp.1.451.465.304.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, Sofjan 2012, *Strategic Markeeting*, Salemba Empat, Jakarta.

Anonim 2016, *13 alasan orang malas berolahraga*, Diakses tanggal 22 Februari 2017, dari www.norisanto.com.

Anonim 2016, *Arti fitness*, Diakses tanggal 20 April 2017, dari <https://id.zunasport.com>

Anonim 2017, *Manfaat fitness bagi kesehatan tubuh*, Diakses tanggal 20 April 2017, dari <https://osbornnutrindo.com>

Anonim 2017, *Kanker serviks pembunuh nomor 1 di Indonesia*, Diakses tanggal 20 April 2017, dari <https://kumparan.com>

Anonim 2017, *Bank Indonesia*, Diakses tanggal 27 Mei 2017, dari <http://bi.go.id>

Lupiyoadi, Rambat 2013, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Salemba Empat, Jakarta

Nitisusastro, Mulyadi 2012, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Alfabeta, Bandung.

Palembang Badan Pusat Statistik 2015, *Jumlah penduduk berdasarkan usia dan jenis kelamin pada tahun 2015, Pertumbuhan jumlah penduduk kecamatan bukit kecil*, BPS Kota Palembang.

Purwana, Dedi dan Hidayat 2016, *Studi Kelayakan Bisnis*, Rajawali Pers, Jakarta

Saiman, Leonardus 2014, *Kewirausahaan (Teori, Praktik, dan Kasus-kasus)*, Salemba Empat, Jakarta.