



BAB IX

REKOMENDASI

Bisnis yang akan didirikan oleh penulis adalah pusat kebugaran. Penulis akan memberi nama *GORILLA GYM* pada pusat kebugaran yang akan dibangun. Pemilihan nama ini diambil dari salah satu hewan terkuat di dunia, yaitu Gorilla. Penulis memilih nama ini karena penulis ingin *GORILLA GYM* menjadi tempat latihan yang besar dan sempurna serta mampu memenuhi kebutuhan latihan para anggota *gym*.

Visi *GORILLA GYM* adalah “Menjadikan *GORILLA GYM* sebagai pusat kebugaran ternama di kota Bengkulu.”

Sedangkan, misi dari *GORILLA GYM* adalah:

1. Menjadi pusat kebugaran terbesar di Kota Bengkulu.
2. Mempermudah masyarakat Bengkulu memperoleh pusat kebugaran yang tepat.
3. Melakukan inovasi dan pengembangan pusat kebugaran secara berkesinambungan agar mampu memenuhi permintaan konsumen.

Sebagai sebuah pusat kebugaran yang lengkap, *GORILLA GYM* menawarkan beberapa jasa yang didesain sedemikian rupa agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda-beda. Berikut adalah jasa yang ditawarkan oleh *GORILLA GYM*:

1. Jenis keanggotaan:
 - a. *Student membership*
 - b. *Employee membership*
 - c. *Reguler membership*
2. Fasilitas yang ditawarkan:
 - a. Peralatan kardio (*threadmill, stationary bike*)
 - b. *Locker room* (sauna, *locker, shower, toilet, wastafel*)



c. Peralatan *free weight* dan *machine*

3. Fasilitas tambahan seperti *Free Personal trainer*

Dari hasil pengamatan penulis mengenai pesaing dalam industri bisnis ini, terdapat dua pesaing langsung yang akan dihadapi oleh *GORILLA GYM*. Yang pertama adalah Star Fitness dan Dietoz Gym

Target segmen *GORILLA GYM* adalah segmen yang berada di wilayah kota Bengkulu, disarankan berumur minimal 15 tahun, murid SMA dan mahasiswa, orang yang memiliki profesi sebagai karyawan atau wirausaha, berada pada kelas ekonomi menengah ke atas, mengikuti tren gaya hidup sehat dan pembentukan tubuh, serta memandang *fitness* sebagai cara untuk membentuk tubuh, mendapatkan koordinasi, kekuatan, dan stabilitas otot yang baik, serta mendapatkan tubuh yang sehat sehingga melakukan olahraga *fitness* secara teratur.

Sebagai sebuah perusahaan, *GORILLA GYM* akan melakukan berbagai promosi dengan menggunakan alat-alat promosi yang ada. Alat-alat yang akan dipakai adalah:

1. Advertising

Dalam persiapan sebelum pembukaan, *GORILLA GYM* akan membuat dan membagikan spanduk dan brosur ke pasar-pasar potensial seperti pemukiman, SMA, Universitas, dan perkantoran. Hal ini dilakukan untuk mengenalkan *GORILLA GYM* dan memberitahukan promosi-promosi *launching* kepada calon konsumen. Promosi-promosi yang ditawarkan akan dijelaskan pada *sales promotion*.

2. Sales promotion

- Free trial* selama tiga kali kepada orang-orang yang datang.
- Tiga puluh orang pertama yang mendaftar akan mendapatkan gratis biaya pendaftaran.
- Semua jenis keanggotaan akan diberikan gratis satu bulan keanggotaan, jika membayar biaya keanggotaan dua belas bulan sekaligus

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Dilarang menjiptip sebagai karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

3. Public Relations

GORILLA GYM akan membuat akun pada sosial media untuk berinteraksi dengan anggotanya. Akun pada sosial media akan meng-*update* informasi-informasi terbaru

GORILLA GYM seperti promo terbaru, jam operasional ketika hari libur nasional, dan lain-lain.

Dari sisi keuangan, bisnis **GORILLA GYM** dikategorikan layak untuk dijalankan.

Dilihat dari performa laporan laba rugi selama 5 tahun ke depan, **GORILLA GYM** menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir selalu bernilai positif dan juga meningkat setiap tahunnya. Sedangkan hasil dari perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV sebesar Rp 419.735.705 dengan menggunakan tingkat suku bunga pinjaman sebesar 13,01%. Nilai IRR yang didapat dari hasil perhitungan adalah sebesar 57,13% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada *rate of return* yang diharapkan yaitu sebesar 13,01%. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah selama 1 tahun 8 bulan 20 hari. Dari hasil perhitungan-perhitungan di atas maka dapat disimpulkan bahwa **GORILLA GYM** adalah investasi yang layak.

