



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Sasana *Spartan MMA Training Camp* merupakan sebuah tempat dengan fasilitas olahraga beladiri yang menyediakan jasa melatih atau mengajarkan berbagai macam seni beladiri, yang memfokuskan manajemen nya pada seni olahraga beladiri *MMA (Mixed Martial Arts)* dan beberapa *martial arts* lainnya yang berhubungan seperti *Boxing, Muaythai* dan *Brazilian Jiu-Jitsu*.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Menjadi tempat Fasilitas Olahraga Seni Beladiri yang terbaik dan diminati oleh semua masyarakat Indonesia maupun di luar negeri

b. Misi Perusahaan

- 1) Menyediakan fasilitas dan pelayanan yang terbaik terhadap *member* atau konsumen
- 2) Menyediakan kelas pembelajaran beladiri khusus untuk Atlet beladiri
- 3) Menjunjung tinggi kualitas, keselamatan dan kenyamanan bekerja termasuk *member* atau konsumen.

3. Jasa

Sasana *Spartan MMA Training Camp* merupakan bisnis yang bergerak di bidang penyedia jasa melatih atau mengajarkan seni beladiri. Jasa dijual dalam bentuk program kelas, dengan sistem *membership* bulanan dan bisa juga secara *private class*. Konsumen hanya perlu



6. Strategi Pemasaran

Spartan MMA Training Camp akan melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial yang ada seperti *Instagram* dan *Facebook*, karena hampir keseluruhan masyarakat Indonesia memiliki media sosial tersebut dan aktif menggunakannya. Promosi berikutnya menggunakan brosur yang nantinya akan ditempatkan di beberapa kafe dan restoran, yang dimana restoran atau kafe tersebut telah bekerja sama. Melakukan promosi lewat event-event pertandingan yang ada dengan mendaftarkan atlet yang telah dilatih dan bersedia mengikuti event tersebut.

7. Tim Manajemen

Spartan MMA Training Camp menggunakan struktur organisasi yang cukup sederhana, jika dijumlah hanya berjumlah 10 orang, antara lain 1 manajer, 4 pelatih bela diri, 1 staff admin *full time*, 1 staff admin *part time*, 1 *sales marketing*, 1 *office boy (OB) full time*, dan 1 *office boy part time*.

8. Kelayakan Keuangan

Spartan MMA Training Camp telah melakukan berbagai analisa keuangan, berikut analisa yang dilakukan dan hasil analisisnya:

- a. *Payback Period* : 1 Tahun, 7 Bulan dan 8 Hari
- b. *Net Present Value* : Rp 350.323.742 > 0
- c. *Profitability Index* : 2,447487181 > 1
- d. *Break Even Point*, nilai penjualan tiap tahunnya melebihi nilai melebihi nilai *BEP*



B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

© Hak Cipta milik IBI KK Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel Rekomendasi Visibilitas Usaha Spartan MMA Training Camp

Analisi	Hasil Analisi	Syarat Kelayakan	Keterangan
<i>Payback Period</i>	1 Tahun, 7 Bulan, 8 Hari	Dibawah 5 tahun	Layak
<i>Net Present Value</i>	Rp 350.323.742	Lebih dari 0	Layak
<i>Profitability Index</i>	2,447487181	Lebih dari 1	Layak
Kesimpulan			Layak

Sumber: Spartan MMA Training Camp

Tabel 9.2

Total BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Spartan MMA Training Camp

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	1-Biaya Variabel/Penjualan	BEP
2022	801.625.000	45.884.557	710.669.000	0,9428	753.817.057
2023	926.862.500	48.178.785	771.814.400	0,9480	814.133.472
2024	1.071.296.875	50.587.724	848.090.840	0,9528	890.123.367
2025	1.137.350.469	53.117.110	922.094.924	0,9533	967.268.795
2026	1.204.926.117	55.772.965	1.013.399.416	0,9537	1.062.583.714

Sumber: Spartan MMA Training Camp

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik IBI KK Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.