

# PROYEK AKHIR

RENCANA BISNIS



THE ARCADE.JKT

FUN AND BEYOND!

REYNALDI ADITYA WAHYUDI

201621122

MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA

**RENCANA BISNIS PROGRAM AKTIVITAS  
PERMAINAN BOARDGAMES & MESIN ARKADE  
CV. THE ARCADE.JKT**

**PROYEK AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat

Dalam menempuh studi pada

Program Diploma IV



Disusun oleh:

**REYNALDI ADITYA WAHYUDI**

NIM.: 201621122

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA  
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA NHI BANDUNG**

**2020**

# KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kepada kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Bisnis dengan judul “Rencana Bisnis The Arcade.JKT”.

Tujuan dari pembuatan Proposal Bisnis ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan Program Diploma IV, Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung. Dengan selesainya Usulan Penelitian ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Faisal, MM. Par., CHE selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung
2. Bapak Valentino Sumardi, MM.Par. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata dan dosen koordinator proyek akhir
3. Bapak. Sumaryadi, MM. selaku Dosen Pembimbing I
4. Bapak Dr. Andre Hernowo, SE.,M.Si.,Ak. selaku Dosen Pembimbing II
5. Seluruh dosen dan staff program studi Manajemen Bisnis Pariwisata
6. Ibu Wahyu Istiningsih dan Ayah Wahyudi yang selalu mendukung dan mendoakan.
7. Hillary Regina Suryono dan Teman-teman yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam penyusunan proposal bisnis ini, penulis juga menyadari masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk evaluasi penulis kedepannya.

Bandung, Juli 2020

Penulis

## LEMBAR PENGESAHAN

PROYEK AKHIR

RENCANA BISNIS : THE ARCADE-JKT

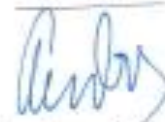
NAMA : REYNALDI ADITYA WAHYUDI  
NIM : 201621122  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA

Pembimbing I,



Sumaryadi, M.M.  
NIP. 1967 0211 199303 1 001

Pembimbing II,



Dr. Andre Hendrowo, S.E., M.Si., Ak.  
NIP. 19670217 199303 1 001

Bandung, September 2020

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik dan  
Kemahasiswaan,

Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M. Sc  
NIP. 19710506 199803 1 001

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung,

Faisal, MM, Par., CHE  
NIP. 19730706 199503 1 001

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Reynaldi Aditya Wahyudi  
Tempat/Tanggal Lahir : Malang, 12 Oktober 1997  
NIM : 201621122  
Program Studi : Manajemen Bisnis Pariwisata

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Proyek Akhir yang berjudul **RENCANA BISNIS : THE ARCADE.JKT** ini merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Proyek Akhir ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/ atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 7 September 2020

Yang membuat pernyataan,



**Reynaldi Aditya Wahyudi**

201621122

# DAFTAR ISI

COVER.....	1
KATA PENGANTAR.....	2
DAFTAR ISI.....	3
DAFTAR GAMBAR.....	4
DAFTAR TABEL .....	5
DAFTAR BAGAN .....	6
DAFTAR LAMPIRAN.....	7
EXECUTIVE SUMMARY .....	8
BAB I DESKRIPSI BISNIS.....	9
BAB II RENCANA PROODUK / JASA .....	26
BAB III ASPEK PEMASARAN.....	29
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL .....	39
BAB V ASPEK KEUANGAN.....	43
DAFTAR PUSTAKA.....	54
LAMPIRAN .....	55

# DAFTAR GAMBAR

<b>GAMBAR 1.1 BOARD GAMES .....</b>	<b>10</b>
<b>GAMBAR 1.2 CLASSIC BOARD GAMES .....</b>	<b>11</b>
<b>GAMBAR 1.3 EURO STYLE BOARD GAMES.....</b>	<b>11</b>
<b>GAMBAR 1.4 DECK BUILDING BOARD GAMES.....</b>	<b>12</b>
<b>GAMBAR 1.5 ABSTRACT STRATEGY GAMES .....</b>	<b>12</b>
<b>GAMBAR 1.6 STRATEGY BOARD GAMES .....</b>	<b>12</b>
<b>GAMBAR 1.7 CARD BASED STRATEGY BOARD GAMES.....</b>	<b>13</b>
<b>GAMBAR 1.8 DING DONG MACHINE .....</b>	<b>13</b>
<b>GAMBAR 1.9 ILUSTRASI THE PLAY MAKER .....</b>	<b>14</b>
<b>GAMBAR 1.10 LOGO THE ARCADE.JKT .....</b>	<b>15</b>
<b>GAMBAR 1.11 NILAI BOBOT.....</b>	<b>21</b>
<b>GAMBAR 1.12 NILAI INDIKATOR .....</b>	<b>21</b>
<b>GAMBAR 1.13 MATRIKS POSISI PERUSAHAAN.....</b>	<b>22</b>
<b>GAMBAR 2.1 GAMBARAN UMUM OPERASIONAL.....</b>	<b>26</b>
<b>GAMBAR 3.1 VPC.....</b>	<b>32</b>
<b>GAMBAR 3.2 THREE LEVELS OF PRODUCT .....</b>	<b>35</b>
<b>GAMBAR 4.1 FOTO DIRI OWNER.....</b>	<b>39</b>
<b>GAMBAR 4.2 CONTOH BAGAN STRUKTUR ORGANISASI HIERARKIS .....</b>	<b>40</b>
<b>GAMBAR 5.1 PEMASUKAN DAN PENGELUARAN DALAM LAPORAN ARUS KAS .....</b>	<b>49</b>
<b>GAMBAR 5.2 BEP ANALYSIS .....</b>	<b>51</b>

## DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 ANALISIS SITUASI STRENGTH & WEAKNESS .....	17
TABEL 1.2 ANALISIS SITUASI OPPORTUNITY & THREATS .....	19
TABEL 1.3 IFAS .....	22
TABEL 1.4 EFAS .....	22
TABEL 1.5 KUADRAN NILAI SWOT .....	23
TABEL 3.1 MARKET SEGMENT .....	30
TABEL 3.2 COMPETITIVE ANALYSIS .....	34
TABEL 4.1 PERENCANAAN OPERASIONAL THE ARCADE.JKT .....	42
TABEL 5.1 TOOLKIT ARUS KAS .....	49
TABEL 5.2 TOOLKIT INCOME STATEMENT .....	51
TABEL 5.3 TOOLKIT LAPORAN NERACA KEUANGAN .....	53

THE ARCADE.JKT

FUN AND BEYOND!





# DAFTAR BAGAN

BAGAN 4.1 TOOLKIT PERENCANAAN MANAJEMEN HIERARKI..... 41



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- A. Business Model Canvas**
- B. Customer Journe Mapping**
- C. Idea Validation**
- D. Market Test Toolkit**



## EXECUTIVE SUMMARY

Semakin maju zaman di dunia ini, manusia mengalami stress dikarenakan tuntutan dari zaman itu sendiri, tuntutan sosial, karir, bahkan berasal dari keluarga sekalipun. Berbicara mengenai tingkat stress, kota Jakarta merupakan kota yang menempati posisi 18 teratas kota paling stress dengan skor 7,84 dari 150 kota yang telah di survey oleh Perusahaan jasa Zipjet yang berbasis di Paris, Berlin, dan London. (sumber : <https://properti.kompas.com/read/jakarta-nomor-18-kota-paling-stres-di-dunia>).

Dalam menghadapi rasa stress, banyak hal yang dapat dilakukan oleh manusia untuk meminimalisat rasa stress tersebut, contohnya *hangout* ke mall atau ke restoran untuk berkumpul bersama rekan kerja atau kuliah, berusaha melupakan sejenak tanggungjawab yang menunggu di kantor atau di rumah.

Berdasarkan riset dilakukan oleh BPS pada tahun 2013 jumlah mahasiswa yang ada di Jakarta berjumlah 1.631.294 mahasiswa/I yang terdaftar di PTN atau PTS, dan berdasarkan riset BPS pada tahun 2017 terdapat 5.169.000 karyawan yang telah bekerja di perusahaan swasta. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh *National College Health Assessment* di tahun 2014, sebanyak 33% mahasiswa di Jakarta mengalami stress, yaitu sebanyak 538.327 mahasiswa. Dan menurut penelitian yang dilakukan oleh Savvy Sleeper pada tahun 2019 kota Jakarta mendapatkan peringkat 5 dari 8 kota besar (Tokyo, Seoul, Taipei, Manila, Jakarta, Buenos Aries, Istanbul, Mumbai) yang dimana karyawannya mengalami stress.

Dari data di atas mayoritas manusia yang sering mengalami rasa stress ada di rentang umur 21 – 25 tahun (Millennial), sungguh di sayangkan bila di umur produktif seperti itu sudah mengalami stress yang berkepanjangan, dan tak kunjung usai. The Arcade.JKT hadir untuk memberikan solusi penghilang rasa stress dengan sebuah program aktivitas permainan yang unik.

Program aktivitas permainan yang dimaksud adalah *Board Games & Ding Dong Machine* di sini The Arcade.JKT akan menjamin kebahagiaan dan keunikan pengalaman kedua permainan tersebut. The Arcade.JKT akan merencanakan sebuah alur bagi semua pengunjung millennial yang sedang mengalami rasa lelah, jenuh, atau stress untuk dapat menghilangkan perasaan tersebut, dan dapat kembali produktif untuk bekerja atau berkuliah

Dalam menelaah kelayakan bisnis ini The Arcade.JKT menggunakan metode *SWOT Analysis*, dan mendapatkan hasil bahwa The Arcade.JKT berada di posisi kuadran I dan bisa diimplementasikan metode *Aggresife Strategy* dikarenakan The Arcade.JKT memiliki potensi untuk berkembang dengan baik di masa yang akan datang.

# DAFTAR PUSTAKA

## 1. Sumber Buku dan Jurnal

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur (2020) *Business Model Generation - A Handbook for Visionaries*

Kepczynski, Robert et al. (2018). *Implementing Integrated Business Planning*. Cham: Springer

Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2013). *Principle of Marketing*. Oxford: Elsevier

Kotler, Phillip. (2014). *Principle of Marketing : Fifteenth Edition*. Jakarta : Erlangga

*Marketing Planning Toolkit for Small Business*. (2009). Berkshire: The Chartered Institute of Marketing

Osterwalder, Alexander et al. (2014). *Value Proposition Design\_ How to Create Products and Services Customers Want*. New Jersey: Wiley

## 2. Sumber Lain – Lain

*Business Plan Template* (https://www.score.org/resource/business-plan-templatestartup-business)

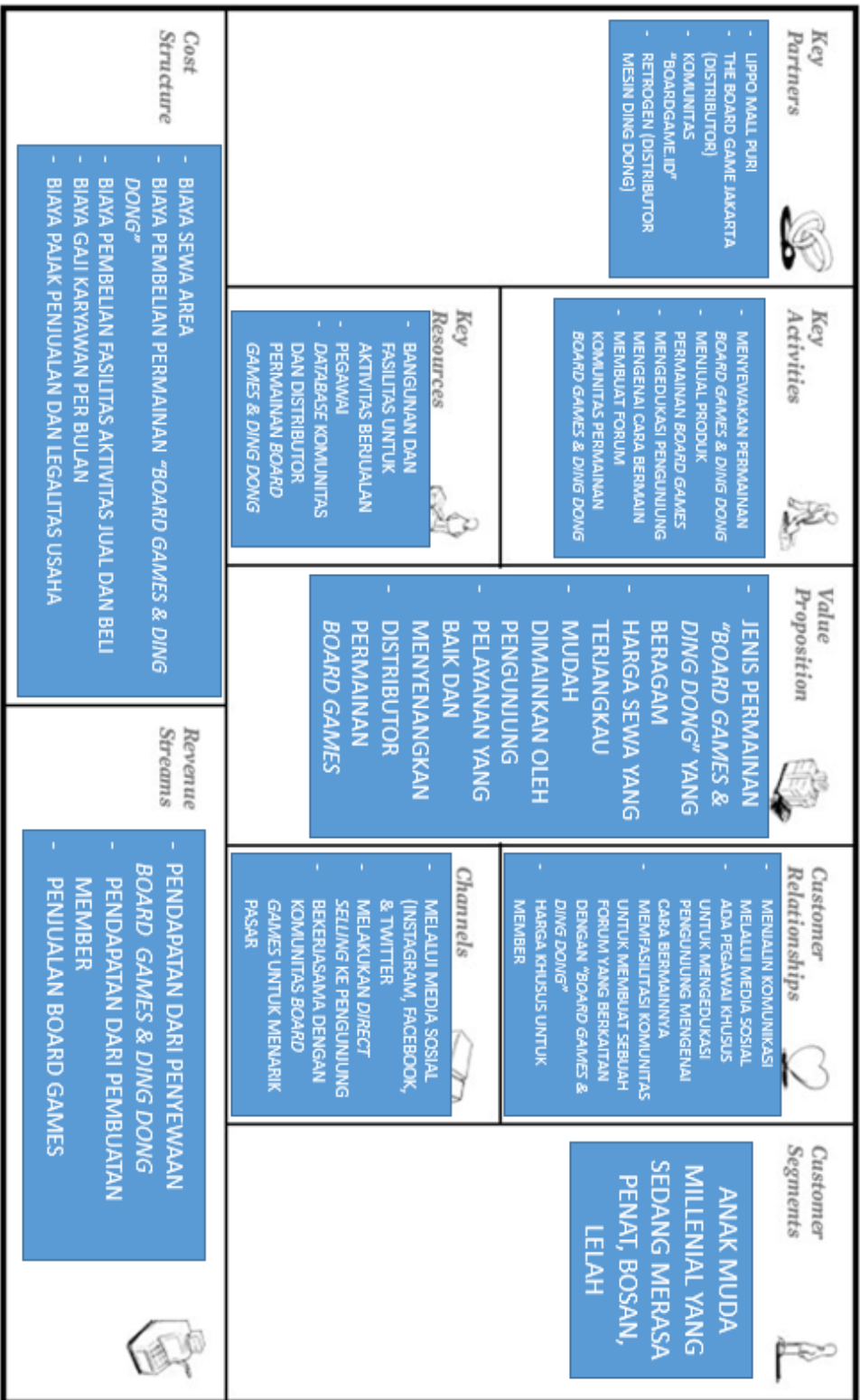
Cek Kembali. Analisis SWOT. Dikutip Maret 2020 dari <https://www.cekkembali.com/analisis-swot/>

Rangkayo (2014). *Menggunakan TOWS Matrix dalam Manajemen Strategi*. Dikutip Maret 2020 dari :<http://ikhtisar.com/menggunakan-tows-matrix-dalammanajemen-strategi/>

Essen SPIEL 2019 Sambut Industri Board Game yang Makin Marak dikutip Maret 2020 dari :<https://boardgame.id/essen-spiel-2019-industri-board-game-makin-marak/>

# LAMPIRAN

## A. Business Model Canvas



## B. Customer Journey Mapping

CUSTOMER JOURNEY MAPPING - THE ARCADE.JKT					
STAGE	AWARENESS	CONSIDERATION	DECISION	DELIVERY	LOYALTY
CUSTOMER ACTIVITIES	Mendapatkan informasi melalui Media Sosial Online atau Website	Membandingkan penyedia aktivitas permainan boardgames lain dengan The Arcade.JKT	Menghubungi The Arcade.JKT untuk mencari info lebih lanjut atau book meja untuk bermain Board Games	Mengunjungi The Arcade.JKT	Membagikan pengalaman / testimoni bermain board games di The Arcade.JKT ke rekan - rekan lainnya
	Mendapatkan informasi dari rekan	Mempertimbangkan harga dan keuntungan		Mendapatkan bimbingan cara bermain Board Games / Mesin Ding Dong	Membagikan pengalaman / testimoni bermain board games di The Arcade.JKT ke Komunitas Board Games
	Mendapatkan informasi dari komunitas	Mempertimbangkan harga dan keuntungan		Melakukan kegiatan bermain Board Games / Mesin Ding Dong	Melakukan kunjungan ulang ke The Arcade.JKT untuk merasakan pengalaman bermain Board Games / Mesin Ding Dong
	Mendapatkan informasi dari flyer			Menikmati pengalaman bermain di The Arcade.JKT	
CUSTOMER GOALS	Mendapatkan refrensi	Ingin menghilangkan rasa jenuh / lelah	Mendapatkan wawasan baru mengenai dampak positif bermain Board Games dan Mesin Ding Dong	Mendapatkan wawasan baru cara bermain Board Games dan Mesin Ding Dong serta dapat mengerti manfaat positif nya	Memberikan <i>Feedback</i>
		Ingin merasakan pengalaman baru dalam bermain Board Games dan Mesin Ding Dong	Ingin merasakan pengalaman bermain Board Games / Mesin Ding Dong tanpa rasa kebingungan		
		Ingin bermain bersama dengan - dengan teman / keluarga	Ingin merasakan kebersamaan yang baik dengan teman atau keluarga saat bermain Board Games / Mesin Ding Dong	<i>Bonding</i> dengan teman atau keluarga meningkat	Melakukan kunjungan ulang
TOUCHPOINTS	Akun - akun media sosial online The Arcade.JKT (Instagram, Twitter, Facebook)	Akun - akun media sosial online The Arcade.JKT (Instagram, Twitter, Facebook)	Admin akun - akun media sosial online The Arcade.JKT (Instagram, Twitter, Facebook)	Lokasi (The Arcade.JKT)	Dokumentasi
	Situs Resmi The Arcade.JKT	Situs Resmi The Arcade.JKT	Admin Situs Resmi The Arcade.JKT		
	<i>Word of Mouth</i>	<i>Word of Mouth</i>	Admin <i>Contact Person</i> The Arcade.JKT	<i>The Playmaker</i>	Admin akun - akun media sosial online The Arcade.JKT (Instagram, Twitter, Facebook, Email)
EXPERIENCE (THINKING & FEELING)	☺ ☺ ☺ ☺ ☺				
	Ingin Tahu Lebih	Merasa Tertarik	Kemudahan mendapat informasi Pelayanan yang baik	Merasakan pengalaman menyenangkan Merasakan <i>bonding</i> yang meningkat bersama teman atau keluarga	LOYAL
BUSINESS GOALS	Meningkatkan kesadaran calon pengunjung akan keberadaan The Arcade.JKT	Meningkatkan ketertarikan terhadap program aktivitas permainan Board Game & Mesin Ding Dong di The Arcade.JKT	Meningkatkan Kualitas Pelayanan di The Arcade.JKT	Memberikan pengalaman yang baik dan menyenangkan bagi setiap pengunjung The Arcade.JKT	Membuat pengunjung berkunjung kembali ke The Arcade.JKT
	Meningkatkan jumlah kunjungan ke situs resmi dan akun media sosial The Arcade.JKT			Meningkatkan <i>bonding</i> pengunjung dengan rekan / keluarganya	Memperbaiki <i>complaint</i> yang di dapat dari pengunjung
	Memberi informasi mengenai dampak positif bermain boardgames dan mesin ding dong				
	Menarik calon pengunjung untuk mengunjungi dan mencoba pengalaman bermain board games dan mesin ding dong				

## C. Idea Validation

Wawancara dengan individu yang memiliki profesi terkait kegiatan aktivitas permainan Board Games dan Mesin Ding Dong :

- Nama : Pak. Bayu
- Perusahaan : Dots Board Games Café
- Jabatan : *Supervisor of Operational Division*

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana pendapat bapak mengenai perkembangan minat masyarakat mengenai permainan Board Games dan Mesin Ding Dong?	Selalu meningkat ya setiap tahun nya, karena terbukti di kafe board games kami setiap hari nya selalu ramai pengunjung terlebih pada saat <i>weekend</i> , selain dots board games café. Di kafe lain yang menyediakan permainan seperti ini selalu ramai peminat.
2	Apakah faktor yang mempengaruhi berkembangnya minat masyarakat untuk bermain permainan Board Games dan Mesin Ding Dong?	Yang pertama karena Board Games merupakan permainan yang cukup terkenal di Jerman, dan di indonesia tren ini tergolong baru dan unik. Yang membuat permainan ini menarik banyak minat pemain baru setiap tahun nya. Yang kedua untuk Mesin Ding Dong minatnya juga meningkat seiringnya modernisasi permainan arkade, banyak orang ingin merasakan pengalaman nostalgia bermain Mesin Ding Dong.
3	Menurut bapak, apakah manfaat dari bermain permainan Board Games dan Mesin Ding Dong?	Banyak sekali yang dapat dirasakan bila kita menikmati kedua permainan tersebut, kita dapat merasakan pengalaman bermain yang unik dan dapat bersaing dengan rekan untuk memenangkan suatu permainan tertentu. Selain merasakan kesenangan yang pasti kita meningkatkan rasa kebersamaan dengan rekan atau keluarga kita

4	Menurut bapak, apa keunikan dari pengalaman bermain Board Games dan Mesin Ding Dong?	Keunikannya adalah setiap permainan Board Games maupun Mesin Ding Dong selalu memiliki karakter nya masing - masing untuk ditawarkan ke pemainnya. Dan dari keberagaman tersebut pemain tidak akan merasa bosan, serta keunikan yang dapat ditawarkan dari perusahaan penyedia jasa seperti kami adalah pengalaman dari pengunjung datang, memilih permainan, mengajari cara bermain, dan menemani bermain merupakan keunikan yang berkesinambungan.
5	Menurut bapak, harga yang tepat untuk membeli program aktivitas permainan Board Games dan Ding Dong ini berapa pak?	Saya rasa jangan terlalu mahal ya Rp.35.000 - Rp.45.000,- / Jam / Orang untuk Board Games dan Rp.15.000 - Rp.25.000,- / Jam / Orang untuk Mesin Ding Dong
6	Menurut bapak, bagaimana bila saya membawa program aktivitas permainan ini ke Lippo Mall Puri Jakarta?	Wah, bagus sekali. Karena masih jarang tempat bermain Board Games dan Mesin Ding Dong ada di mall seperti itu.
7	Menurut bapak, apakah program aktivitas permainan ini memiliki pasar yang kuat?	Tentu saja, dengan keyakinan bahwa banyak sekali millenial yang sedang menempuh perkuliahaan atau pekerjaan yang mengunjungi Lippo Mall Puri Jakarta dikarenakan merasa stress dan lelah, dapat dipastikan mereka ke mall untuk menghilangkan rasa stress dan lelah tersebut. Di situ perusahaan kamu dapat membantu kebutuhan mereka.
8	Apakah menurut bapak, <i>Brand</i> / Nama Perusahaan kami sudah menarik?	Sudah, mudah dimengerti. Dan dapat menekankan pengalaman yang menyenangkan melalui <i>tagline Fun &amp; Beyond</i>

Wawancara dengan individu yang memiliki profesi terkait dengan lokasi perusahaan The Arcade. JKT :



- Nama : Pak. Sema
- Perusahaan : Lippo Mall Puri
- Jabatan : *Marcomm Staff (Person In charge of Coffeewalk Area)*

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Menurut bapak, segmentasi pasar yang mengunjungi area Coffeewalk Lippo Mall Puri seperti apa?	Mayoritas Millenial yang selesai bekerja atau berkuliah di <i>weekdays</i> dan sisanya keluarga.
2	Dari segmentasi pasar tersebut, perilaku pasar yang sering ditemui manajemen seperti apa?	Berdasarkan riset yang pernah kami lakukan, mayoritas perilaku pasar di area Coffeewalk Lippo Mall Puri ini memiliki motivasi yang sama yaitu untuk menghilangkan rasa penat dan ingin <i>refreshing</i> dengan cara menikmati musik dan <i>hangoout</i> bersama rekan dan keluarga.
3	Menurut bapak, apa pertimbangan dari pasar di Coffeewalk dalam membeli sebuah produk di Area Coffeewalk?	Harga dan kualitas pengalaman tentunya.
4	Menurut bapak, bagaimana bila saya membawa program aktivitas permainan ini ke Lippo Mall Puri Jakarta?	Wah, itu menarik sekali karena selama ini hiburan yang ada di Coffeewalk ini hanya ada <i>Live Music and Live Match</i> pasar kita tentunya membutuhkan sebuah hiburan baru untuk dapat bersenang - senang di area Coffeewalk Lippo Mall Puri
5	Menurut bapak, harga yang tepat untuk membeli program aktivitas permainan Board Games dan Ding Dong ini berapa pak?	Berkisaran Rp.25.000,- hingga Rp.50.000,- saya rasa.
6	Menurut bapak, apakah program aktivitas permainan ini memiliki pasar yang kuat?	Saya rasa iya, melihat dari hasil riset kami bahwa pasar di Coffeewalk ini datang ke area ini untuk <i>rereshing</i> dan dengan adanya aktivitas permainan ini dapat menjadi refrensi bagi pasar kita
7	Apakah menurut bapak, <i>Brand</i> /Nama Perusahaan kami sudah menarik?	Sudah cukup menarik dan mudah dimengerti oleh orang lain