

RENCANA BISNIS ARENA PERMAINAN KETANGKASAN "SIM SPORT ARENA"

PROYEK AKHIR

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
Dalam menempuh studi pada
Program Diploma IV**



Oleh :

SALWA ZAHRA NUR JANAH

Nomor Induk : 2020310022

JURUSAN KEPARIWISATAAN

**PROGRAM STUDI
PENGELOLAAN USAHA REKREASI**

**POLITEKNIK PARIWISATA NHI
BANDUNG**

2024

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Salwa Zahra Nur Janah
Tempat, Tanggal Lahir : Samarinda, 16 Desember 2002
NIM : 2020310022
Program Studi : Pengelolaan Usaha Rekreasi
Jurusan : Kepariwisataaan
Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:

Rencana Bisnis Arena Permainan Ketangkasan "Sim Sport Arena"

Ini adalah 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 Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari tim pembimbing.

2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan oleh 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 Tugas Akhir/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 Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 12 juni 2024

Yang membuat pernyataan,



Salwa Zahra Nur Janah

2020310022

LEMBAR PENGESAHAN

PROYEK AKHIR

RENCANA BISNIS ARENA PERMAINAN KETANGKASAN "SIM SPORT ARENA"

NAMA : Salwa Zahra Nur Janah
NIM : 2020310022
JURUSAN : Kepariwisataaan
PROGRAM STUDI : Pengelolaan Usaha Rekreasi

Pembimbing Utama,



Raden Fajar Kusnadi Kusumah Putra, S.ST.Par.,
M.Sc
NIP. 198504252011011005

Pembimbing Pendamping,



Dicky Arsyul Salam, S.Par., M.Sc
NIP. 198907092014031002

Bandung, 12 Juni 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE.
NIP. 19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

PROYEK AKHIR

RENCANA BISNIS ARENA PERMAINAN KETANGKASAN "SIM SPORT ARENA"

NAMA : Salwa Zahra Nur Janah
NIM : 2020310022
PROGRAM STUDI : PENGELOLAAN USAHA REKREASI

Pembimbing Utama,



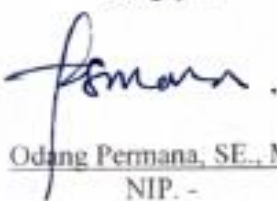
Raden Fajar Kusnadi Kusumah Putra,
S.ST.Par., M.Sc
NIP. 198504252011011005

Pembimbing Pendamping,



Dicky Arsyul Salam, S.par., M.Sc
NIP. 198907092014031 002

Penguji I,



Odang Permana, SE., ME
NIP. -

Penguji II,

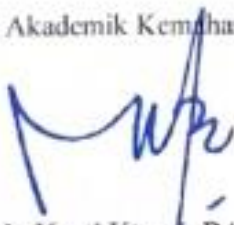


Beta Budisetyorini, Dr., A. Par., M. Sc
NIP. 197201192002122001

Bandung, 08 Agustus 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik, Kemahasiswaan dan Kerja Sama



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CBE
NIP. 19710316 199603 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Dr. Anwari Masatip., MM.Par., CEE
NIP. 19750415 200212 1 001



KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmatnya atas terselesaikannya penyusunan naskah proposal bisnis pariwisata yang berjudul Rencana Bisnis “Sim Sport Arena”. Pembuatan Proyek Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan akademik pada Program Diploma IV, Program Studi Pengelolaan Usaha Rekreasi di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Dalam penyusunan hingga penyelesaian Proyek Akhir ini dengan baik dan lancar, penulis telah mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua yang senantiasa memberikan dukungan dan doa tanpa henti.
2. Bapak Dr. Anwari Masatip, MM. Par. selaku Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung
3. Bapak Hari Ristanto, BBA., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Usaha Rekreasi
4. Bapak Raden Fajar Kusnadi Kusumah Putra, S.ST.Par., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing utama
5. Bapak Dicky Arsyul Salam, S.Par., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing pendamping
6. Anggota keluarga yang senantiasa memberikan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan naskah proposal bisnis pariwisata
7. Seluruh teman yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan naskah proposal bisnis pariwisata

DAFTAR ISI

PERNYATAAN MAHASISWA.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
EXECUTIVE SUMMARY	x
BAB I DESKRIPSI BISNIS	1
A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	3
a. Deskripsi Bisnis	3
b. Deskripsi Logo dan Nama.....	4
c. Identitas Bisnis.....	4
C. Visi dan Misi	5
D. <i>Porter's Five Forces Analysis</i>	5
E. Gambaran Umum Produk dan Jasa.....	6
F. Jenis/Badan Usaha	7
G. Aspek Legalitas.....	7
BAB II RENCANA PRODUK/JASA.....	9
A. Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa	9
a. Golf Simulator.....	9
b. <i>Soccer Simulator</i>	10
c. <i>Tennis Simulator</i>	11
d. Archery Simulator.....	12
e. <i>Horse Riding Simulator</i>	13
B. Alasan dan Keunggulan Produk/Jasa.....	14
C. Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa.....	15

D. Analisa Resources	15
E. Analisa Proses Produk/Jasa.....	16
F. <i>Inventory System</i>	17
G. <i>Supply Chain</i>	18
BAB III RENCANA PEMASARAN	19
A. Riset Pasar.....	19
a. Analisa Survey	19
b. Segmen, Target, <i>Positioning</i>	20
B. Analisa Produk – Market Fit.....	22
C. Analisa Kompetitor.....	24
D. Program Pemasaran.....	25
a. <i>Product</i>	26
b. <i>Place</i>	26
c. <i>Price</i>	27
d. <i>Promotion</i>	28
E. Media Pemasaran	29
F. Proyeksi Penjualan.....	29
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL	31
A. Identitas Owners/Founders	31
B. Struktur Organisasi.....	31
C. <i>Job Analysis</i> dan <i>Job Description</i>	32
D. <i>Manning Budget</i> /Anggaran Tenaga Kerja.....	36
E. <i>Recruitment & Hiring Procedure</i>	36
F. <i>Service Scape</i> (<i>Layout, Flow, SOP</i>)	38
a. <i>Layout</i>	38
b. <i>Service Blueprint</i>	39
c. <i>Standard Operational Procedure</i>	40
G. <i>Action Plan & Report</i>	43
BAB V ASPEK KEUANGAN	44
A. Metode Pencatatan Akuntansi.....	44

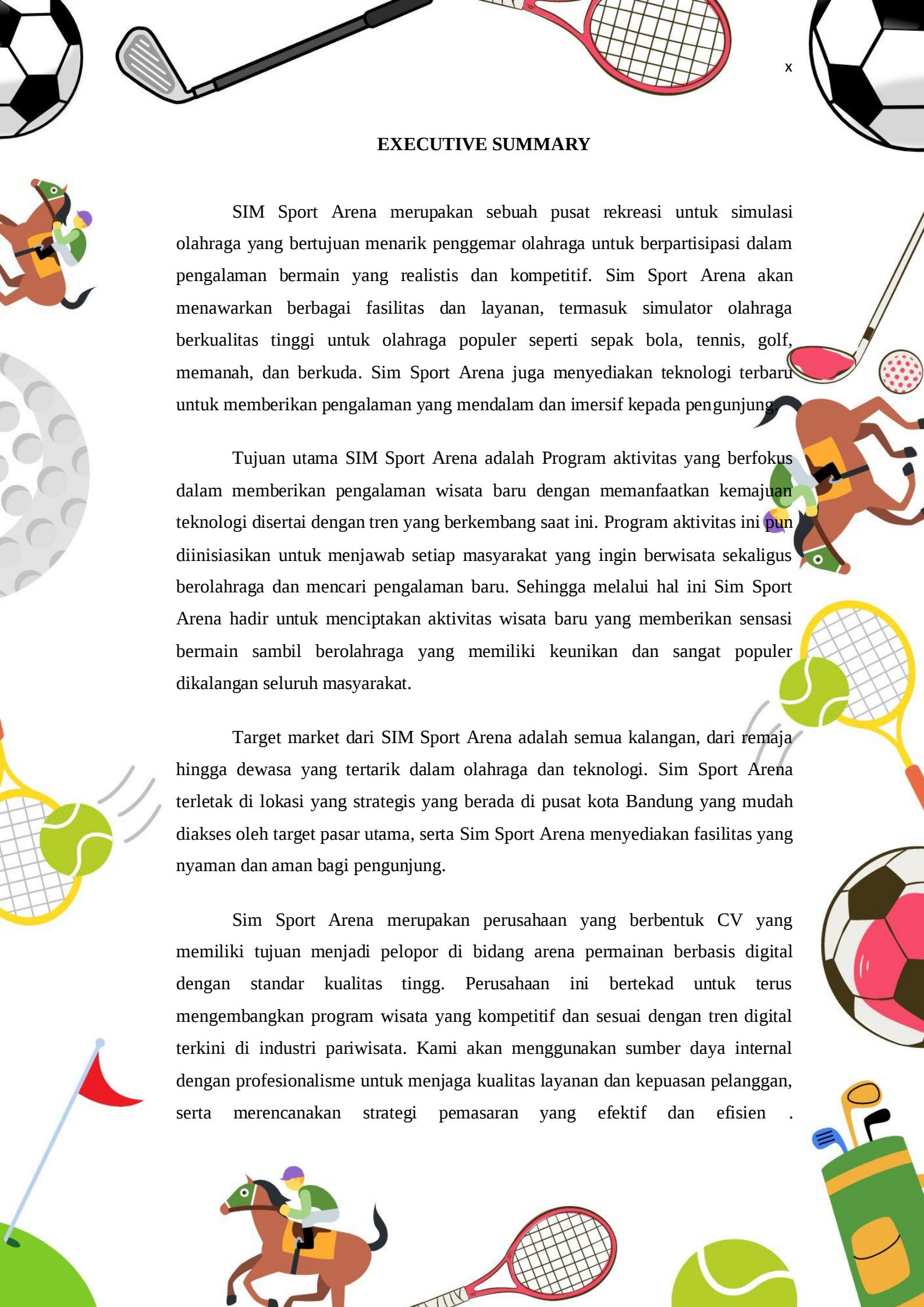
a. Accrual Basis	44
B. Capital Expenditure	44
a. Tangible Investment.....	44
b. Intangible Investment.....	46
c. Working Capital	46
C. Time Value of Money	47
D. Pendanaan Investasi	48
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang diharapkan	49
a. Variabel Cost, Fixed Cost	49
b. Break Even Point (BEP).....	50
c. Cost Volume Profit	51
F. Identifikasi Cash Inflow & Outflow	52
a. Operating Budget.....	52
b. Cash Flow Projection.....	53
G. Metode Penilaian Investasi (Capital Budgeting)	54
a. Net Present Value (NVP).....	54
b. Internal Rate of Return (IRR).....	54
c. Discounter Payback Period	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa.....	15
Tabel 3. 1 segmentasi pasar.....	20
Tabel 3. 2 Javelin Board.....	24
Tabel 3. 3 Analisis Kompetitor.....	25
Tabel 3. 4 Cara Memesan.....	27
Tabel 3. 5 Jenis Media yang Sering Digunakan.....	29
Tabel 3. 6 Proyeksi pendapatan.....	29
Tabel 4. 1 Anggaran Tenaga Kerja.....	36
Tabel 4. 2 Service Blueprint.....	39
Tabel 4. 3 Action Plan & Report.....	43
Tabel 5. 1 <i>Tangible Invesment</i>	46
Tabel 5. 2 <i>Intangible Invesment</i>	46
Tabel 5. 3 <i>Working Capital</i>	47
Tabel 5. 4 <i>Time Value of Money</i>	47
Tabel 5. 5 Investasi.....	48
Tabel 5. 6 <i>Variabel Cost</i>	49
Tabel 5. 7 <i>Fixed Cost</i>	49
Tabel 5. 8 Profit on Sales.....	52
Tabel 5. 9 <i>Operating Budget</i>	52
Tabel 5. 10 <i>Cash Flow Projection</i>	53
Tabel 5. 11 Pengaruh Makro Ekonomi.....	53
Tabel 5. 12 <i>Net Present Value (NVP)</i>	54
Tabel 5. 13 <i>Discounter Payback Period</i>	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Sim Sport Arena.....	4
Gambar 2. 1 Golf Simulator.....	9
Gambar 2. 2 Layout Ruang Golf.....	10
Gambar 2. 3 Soccer Simulator	10
Gambar 2. 4 Layout Ruang Soccer Simulator	11
Gambar 2. 5 Tennis Simulator.....	11
Gambar 2. 6 Layout Ruang Tennis Simulator.....	12
Gambar 2. 7 Archery Simulator	12
Gambar 2. 8 Layout Ruang Archery Simulator	13
Gambar 2. 9 Horse Riding Simulator.....	13
Gambar 2. 10 Layout Ruang Horse Riding.....	14
Gambar 2. 11 Survey Responden.....	19
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4. 2 Full Cycle Recruiting	36
Gambar 4. 3 Layout.....	38
Gambar 4. 4 SOP.....	40



EXECUTIVE SUMMARY

SIM Sport Arena merupakan sebuah pusat rekreasi untuk simulasi olahraga yang bertujuan menarik penggemar olahraga untuk berpartisipasi dalam pengalaman bermain yang realistis dan kompetitif. Sim Sport Arena akan menawarkan berbagai fasilitas dan layanan, termasuk simulator olahraga berkualitas tinggi untuk olahraga populer seperti sepak bola, tennis, golf, memanah, dan berkuda. Sim Sport Arena juga menyediakan teknologi terbaru untuk memberikan pengalaman yang mendalam dan imersif kepada pengunjung.

Tujuan utama SIM Sport Arena adalah Program aktivitas yang berfokus dalam memberikan pengalaman wisata baru dengan memanfaatkan kemajuan teknologi disertai dengan tren yang berkembang saat ini. Program aktivitas ini pun diinisiasikan untuk menjawab setiap masyarakat yang ingin berwisata sekaligus berolahraga dan mencari pengalaman baru. Sehingga melalui hal ini Sim Sport Arena hadir untuk menciptakan aktivitas wisata baru yang memberikan sensasi bermain sambil berolahraga yang memiliki keunikan dan sangat populer dikalangan seluruh masyarakat.

Target market dari SIM Sport Arena adalah semua kalangan, dari remaja hingga dewasa yang tertarik dalam olahraga dan teknologi. Sim Sport Arena terletak di lokasi yang strategis yang berada di pusat kota Bandung yang mudah diakses oleh target pasar utama, serta Sim Sport Arena menyediakan fasilitas yang nyaman dan aman bagi pengunjung.

Sim Sport Arena merupakan perusahaan yang berbentuk CV yang memiliki tujuan menjadi pelopor di bidang arena permainan berbasis digital dengan standar kualitas tinggi. Perusahaan ini bertekad untuk terus mengembangkan program wisata yang kompetitif dan sesuai dengan tren digital terkini di industri pariwisata. Kami akan menggunakan sumber daya internal dengan profesionalisme untuk menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan, serta merencanakan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Wilson, Jerry. (2021). *Development Strategy for the Implementation of Entertainment and Recreational Activities at Tourism Objects in Toba Regency*. Tourism, Hospitality and Culture Insights Journal.
- Yoda, I Ketut. (2020). PERAN OLAHRAGA DALAM MEMBANGUN SDM UNGGUL DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0. Jurnal IKA.
- Mash Moshem Indonesia. (2022). Pelajari Cara Melakukan Analisis Five Forces dan Manfaatnya untuk Bisnis.
- Indarsyah, Risna. (2023). Model Strategi Pemasaran Kue Kering Lebaran Di UMKM Ranayya Kitchen Menggunakan Business Model Canvas(BMC) Dan Analisis Swot. Management Studies and Entrepreneurship Journal Vol 4(5) 2023: 7481-748.
- Yuiar, Desi M. (2013). PERMAINAN TIMEZONE BAGI KALANGAN REMAJA DI SOLO GRAND MALL
- Darsono, K., & Bahri, A. (2020). ANALISIS MOTIVASI PELANGGAN DATANG KE FUN WORLD CENTRAL PARK JAKARTA BARAT. Journal FAME: Journal Food And Beverage, Product And Services, Accomodation Industry, Entertainment Services, 2(2).
- Hermawan, Daniel., & Kornarius, Y. (2019). ANALISIS LOYALITAS PELANGGAN PADA TIMEZONE BANDUNG INDAH PLAZA.
- Sudiana, I Ketut. (2019). DAMPAK OLAHRAGA WISATA BAGI MASYARAKAT. Jurnal IKA.
- Timotius, Z. P., Ramadhan, M.A., Hanafie, A. A., Amdra, M. J., Abdul, R. W., & Sukriah, E. (2023) ANALISIS PERILAKU KUNJUNGAN DI WISATA BELANJA PARIS VAN JAVA.
- Rizvanovic, B. (2023). OPTIMIZING PRODUCT-MARKET FIT: A DIGITAL MARKETING APPROACH FOR PERFORMANCE MEASUREMENT.

Permatasari, E., Luthfiana, H., Pratama, A. N., & Ali, H. (2022). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPANGARUHI PEMBELIAN ULANG: PROMOSI, HARGA DAN PRODUK (LITERATURE REVIEW)

Davalas, A. (2024). The Importance Of The TAM-SAM-SOM Model And How Big Data and AI Help

Brigham, E., & Houston, J. (2018). Fundamentals of FINANCIAL MANAGEMENT

Philip T. Kotler, Garry. A. (2017). *Philip T. Kotler, Gary Armstrong-Principles of Marketing-Pearson*

Khandelwal, K., Jakhar, T., & Khandelwal, T. (2020). Segmentation, Targeting, and Positioning

Gunasekharan, T., Basha, S. S., & Lakshmana, B. C. (2016). A Study on impact of Promotion Mix elements - Sales promotion & Direct Marketing of DTH manufactures on Customer Behaviour.

Singh, M. (2012). Marketing Mix of 4P'S for Competitive Advantage