

ABSTRAK

Sepakbola merupakan olahraga yang mempunyai penggemar paling banyak di dunia. Dapat dikatakan tidak ada cabang olahraga lain yang bisa mengalahkan popularitas sepakbola, sehingga keberadaannya mendapat respon baik penduduk Malang. Respon yang baik tersebut ditunjukkan dengan tingginya animo warga Malang, akan tetapi tingginya animo tersebut tidak didukung dengan sarana yang tersedia, yaitu lapangan sepakbola. Semakin terbatasnya lahan tidak menyebabkan penggemar sepakbola menurun, malah semakin bertambah dari tahun ke tahun. Sehingga perlu ada solusi untuk mengatasi masalah tersebut, salah satu alternatifnya adalah dengan bermain sepakbola dalam ruangan atau lebih dikenal dengan istilah "*indoor soccer*".

Semakin terbatasnya lahan dan tidak tersedianya lapangan indoor di Malang menjadi alasan utama pendirian *indoor soccer*. Hal - hal yang perlu diperhatikan dalam pendirian lapangan indoor ini adalah kepuasan konsumen dan kelengkapan fasilitas yang tersedia. Dengan mempertimbangkan hal tersebut, maka akan didirikan lapangan indoor beserta segala fasilitasnya yang berkaitan dengan sepakbola yang dinamai "*soccer center*". Hal ini dilakukan bukan hanya untuk meningkatkan pemasukan tetapi juga untuk menanamkan *image "soccer center"* di mata konsumen sebagai pusatnya sepakbola di Malang.

Fasilitas-fasilitas yang tersedia di dalam *soccer center* antara lain: lapangan indoor yang dilengkapi kantin, ruang medis, toilet, kamar ganti, dan loker; *store* untuk penjualan *merchandise*; *cafe* untuk acara nonton bareng siaran sepakbola; serta *game center* khusus sepakbola. Dengan adanya kelengkapan fasilitas yang disediakan, maka target pasar dari "*soccer center*" tidak hanya kalangan laki - laki saja, tetapi keluarga yang ada di Malang.

Melihat peluang ini, maka dilakukan penelitian untuk menghitung peluang usaha pendirian "*soccer center*". Horison perencanaan dirancang untuk 5 tahun dan ditinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Pada aspek pasar, dilakukan perhitungan pasar potensial, pasar potensial efektif dan permintaan efektif. Sehingga dapat diketahui bahwa permintaan efektif usaha ini cukup besar dan mengikuti tren naik selama horison perencanaan. Kemudian dari aspek teknis diperoleh perhitungan untuk luas lahan dan bangunan yang diperlukan, lokasi yang dipilih, peralatan dan perlengkapan usaha serta fasilitas pendukung dan kebutuhan kantor. Pada aspek manajemen yang menggunakan struktur organisasi yang berpusat pada pimpinan perusahaan atau pemilik, dijabarkan juga *job description* serta kriteria yang dibutuhkan untuk masing-masing jabatan menunjukkan bahwa kriteria tersebut sanggup dipenuhi dan stuktur organisasi yang dibuat juga umum digunakan. Sedangkan pada aspek keuangan dilakukan perhitungan *Total Project Cost*, *BEP* dan penyusunan laporan keuangan. Kemudian mengevaluasi kriteria keputusan investasi dari nilai NPV bernilai positif sebesar Rp 1.169.540.788, *Discounted Pay Back Period* dengan waktu pengembalian 5 tahun, dan *IRR* sebesar 23,56% yang lebih besar dari MARR (18,5%). Besarnya modal untuk menjalankan usaha ini sebesar Rp. 7.583.584.171 di mana dana ini berasal dari modal sendiri. Dapat disimpulkan dari seluruh analisis keuangan yang telah dilakukan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.