

ABSTRAK

MBTC(Mahaka *Basketball Training Camp*) merupakan salah satu sekolah basket yang sangat ingin memajukan olahraga basket di tanah air, karena itu banyak program dan tindakan yang telah dilakukan oleh MBTC. Salah satunya adalah dengan meningkatkan kemampuan *dribble* dari siswanya. Usaha yang dilakukan selama ini belum maksimal karena belum ada alat bantu yang pas dan efektif. Alat bantu berupa kacamata *dribble* yang pernah dipakai ukurannya tidak sesuai dengan siswa MBTC yang sebagian besar anak-anak usia 6-12 tahun dan tidak efektif dalam meningkatkan kemampuan *dribble* siswa.

Munculnya masalah ini membuat terdapatnya kesempatan untuk melakukan penelitian untuk memperbaiki alat yang telah ada bahkan merancang kacamata *dribble* dengan desain yang baru dan memiliki dimensi yang pas untuk anak-anak usia 6-12 tahun serta efektif dalam meningkatkan kemampuan *dribble* pemakai. Penelitian difokuskan pada perancangan kacamata yang berdasarkan dimensi tubuh pemakai dan keinginan dari calon pembeli dan pengguna kacamata. Selain itu juga dilakukan analisis kelayakan dalam pemasaran kacamata berdasarkan data-data pasar, teknis dan keuangan.

Penelitian ini dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner kepada 20 orang pelatih dari MBTC dan Kobanita. Setelah melakukan pengumpulan data dan analisis hasil pengolahan data, diketahui bahwa kacamata *dribble* yang telah ada kebesaran dan menimbulkan rasa sakit pada bagian hidung dan mata, karena itu kacamata baru dirancang dengan menggunakan data antropometri siswa dan memakai bahan dasar plastik yang lunak. Kacamata baru memiliki lebar 13 cm, lebar bagian hidung 2.25 cm dan panjang bagian samping 7 cm. Hasil dari perancangan adalah 95% siswa tidak merasakan sakit lagi dan kacamata efektif dalam meningkatkan kemampuan siswa melakukan latihan *Harrison Dribble Test*. Terjadi kenaikan jumlah kerucut sebesar 31.28% dan hasil yang diperoleh sudah sesuai dengan standar yang diinginkan oleh pelatih. Kondisi kesehatan siswa saat melakukan tes adalah sehat dengan pengukuran denyut nadi dan suhu badan yang berada dalam range yang ditentukan tim medis MBTC.

Setelah itu dilakukan analisis kelayakan pemasaran kacamata *dribble* tersebut, hasil yang didapatkan adalah kacamata *dribble* tersebut layak untuk dipasarkan. Pertimbangannya karena *Total Project Cost* (TPC) yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 33.514.900,00 dan menghasilkan *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp106.526.266,00 dengan *Minimum Attractive Rate of Return* (MARR) sebesar 18%. *Internal Rate of Return* (IRR) dari investasi ini adalah sebesar 474.5% dengan *discounted payback period* selama 3.8 bulan. Dari hasil analisis sensitivitas diketahui bahwa investasi ini masih layak apabila terjadi penurunan nilai harga jual maksimal sebesar 45.7% pertahun dan penurunan *sales* maksimal sebesar 45.7% pertahun. Harga jual kacamata *dribble* adalah sebesar Rp. 67.600,00 per unit. Dengan berbagai strategi dan taktik pemasaran yang dibahas termasuk cara-cara promosi investasi kacamata *dribble* ini dapat memberikan keuntungan yang diharapkan.