

Asep Gym Family (Perancangan Bisnis Fitness Center)

Agung Wijoyo^{1*}, Asep Muhammad Junaedi², Asep Sucipto Indra Sukma³, Juhaendi⁴,
Muhammad Fauzan Sabana⁵

Jurusan Teknik Informatika, Universitas Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Indonesia

E-mail: ^{1*}dosen01671@unpam.ac.id, ²muhammadjunaedi521@gmail.com, ³asep1414@gmail.com,
⁴juhaendi1988@gmail.com, ⁵mfauzansabana@gmail.com

(* : Agung Wijoyo)

Abstrak– Dengan tingginya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan dan menjadi hidup lebih sehat salah satunya di peroleh dengan olahraga teratur, fitness merupakan salah satu sarana alternative untuk membantu masyarakat berolah raga yang dapat mengkombinasikan berbagai aktifitas seperti latihan beban untuk mengencangkan otot, tapi di imbangi dengan pola makan dan istirahat yang cukup untuk mendapatkan hasil yang maksimal, dengan banyaknya keluhan kurangnya sarana yang ada dan permintaan fasilitas oleh karena itu dengan analisis tersebut asep gym family layak untuk di buat untuk mendapatkan kelayakan usaha dan hasil di masa yang akan mendatang.

Kata Kunci: Gym Kesehatan, Pelayanan, Pusat Kebugaran

Abstract– With the high public awareness of the importance of health and being a healthier life, one of which is obtained by regular exercise, fitness is one of the alternative means to help people exercise which can combine various activities such as weight training to tighten muscles, but balanced with a diet and adequate rest to get maximum results, with many complaints of lack of existing facilities and demand for facilities therefore with this analysis asep gym family is worth making to get business feasibility and results in the future.

Keywords: Health gym, Service, Fitness Center

1. PENDAHULUAN

Dengan berolahraga membuat tubuh terjaga dari penyakit agar selalu sehat, dengan cara melatih dan membentuk otot agar kuat melalui Fitnes di tempat Gym, akan membuat tubuh kita terjaga dari penyakit. Dan melatih bebrapa otot tubuh melalui pembakaran kalori yang ada pada tubuh membuat postur tubuh menjadi idealis (Semakar, 2016). Dengan kurangnya fasilitas olahraga yang belum memadai sarana dan prasana pusat olahraga maka dari itu penulis sangatlah tertarik untuk merancang pusat kebugaran jasmani yang dimana di tunjukan untuk masyarakat dan dari gym itu sendiri merupakan hobi dari penulis.

Interaksi kebutuhan hidup menciptakan kehidupan komersial, termasuk bisnis olahraga Sistem keolahragaan nasional memberi kesempatan setiap warga negara untuk berolahraga. (Edisyahputra, Fahd M;, 2019) mempelajari bagaimana mengelola dan mengembangkan bisnis jasa fitness di gym Artharaga dan menemukan bahwa manajemen fitness Artharaga masih kurang baik. (Made Setini , Ida B T P;, 2018)

Pengembangan bisnis olahraga perlu dapat perhatian yang sangt serius agar menciptakan suatumasyarakat yang maju dan lebih bersifat transformatif yaitu masyarakat maju baik secara struktual maupun kultural (R. Retna Kinanti D, Qorry A G, Ardo O;, 2020), Fitness center sebagai tempat olahraga mempunyai banyak keunggulan dibanding dengan tempat olahraga yang lain, contohnya ada instruktur yang mengawasi latihan, dapat dilakukan secara individu dan dapat dilakukan kapan saja (Puput Sekar S, Maliah;, 2022)

Ada dua faktor utama yang dapat mempengaruhi kondisi fisik/kebugaran seseorang, yaitu faktor internal yang meliputi faktor genetik, usia, jenis kelamin, status gizi, kebiasaan merokok, kebiasaan olahraga, status kesehatan, masa kerja dan konsumsi alkohol. (Fiqih Naila Fi, 2017)

Dalam memilih tempat fitnes citra perusahaan, peralatan dan pelayanan tempat fitnes sangat berpengaruh, dengan pemilihan tempat fitnes setidaknya mencerminkan gaya hidup dan citra diri

serta memberikan keunggulan dibandingkan kompetitor. Perusahaan. (Susyenni W, Taufiqurrahman, SE., M.SI., M. PHILL, Deny D R, SE., M.SI.;, 2014)

Semakin majunya jaman, sebuah fitness center menjadi sebuah tempat yang populer dijamin ini olahraga sudah menjadi sebuah gaya hidup rakyat sejak mereka memahami seberapa penting melakukan olahraga (Suarjaya, 2020). Penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

- Merancang, merencanakan dan perancangan sebuah pusat kebugaran jasmani hingga merumuskan konsep gym itu sendiri
- Menyediakan fasilitas sarana yang cukup mumpuni
- Sebagai pusat tujuan utama untuk berolahraga

Dan memiliki sasaran menjadikan tempat gym terbaik dan terbesar dengan fasilitas yang komplit sehingga jadi potensi utama di daerah itu sendiri.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Untuk mencapai tujuan dan pembahasan maka kami membuat rancangan

Logo



Sumber: Asep Gym

Arti dari logo tersebut adalah sehat itu tidak mudah begitu saja tapi kesehatan itu dari kita yang menjaga dengan kerja keras karna kesehatan itu mahal jadi perlu kerja keras untuk menjaga kesehatan tersebut, sehingga kami membuat tangan mengepal yang artinya kerja keras dan perjuangan dan burble merupak beban untuk menahan agar kesehatan kita terjaga

Tabel 1 .Analisis Pesaing (Comptitive Profile Matrix)

Faktor Penentu	Bobot	Asep Gym		Marine Gym		Harvest Gym		Mens Gym	
		Rating	Nilai	Rating	Nilai	Rating	Nilai	Rating	Nilai
Kualitas Ruangan	0,20	3	0,60	2	0,40	3	0,60	1	0,20
Harga	0,15	2	0,30	2	0,30	1	0,15	2	0,30
Fasilitas	0,25	3	0,75	3	0,75	2	0,50	1	0,25
Lokasi	0,20	3	0,60	2	0,40	1	0,20	2	0,40
Membership	0,20	3	0,60	2	0,40	2	0,40	2	0,40
Jumlah Nilai			2,85		2,25		1,85		1,55

Menganalisa usaha lain yang sudah berjalan adalah Langkah yang penting disaat ingin memulai bisnis agar kita tahu seberapa baik usaha kita dibandingkan dengan usaha yang sudah ada (Mahmudy, 2017).

Analisis SWOT

Analisis Strengths, Weakness, Opportunity, dan Threats (SWOT)

1. Strengths (Kekuatan)

- a. Asep Gym memiliki fasilitas yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan semua latihan otot
- b. Lokasi mempunyai tempat yang strategis dan mempunyai target pasar yang jelas.
- c. Harga membership termasuk harga yang murah.
- d. Lahan parkir yang luas.

2. Weakness (Kelemahan)

- a. Alat gym masih menggunakan alat produk lokal berbeda dengan gym komersial lainnya.
- b. Asep Gym merupakan gym yang baru dan usaha pertama yang dirintis oleh pemilik, tanpa ada kerja sama dari pendiri fitness lainnya jadi masih banyak yang harus dikembangkan

3. Opportunities (Peluang)

- a. Situasi kesehatan masyarakat kini yang mendorong masyarakat untuk lebih giat berolahraga
- b. Lokasinya yang cukup strategis menjadi salah satu peluang yang dimiliki Asep Gym
- c. Lokasinya tidak jauh dari kampus, jadi diharapkan banyak mahasiswa yang bergabung dengan Asep Gym

4. Threats (Ancaman)

- a. Adanya pesaing didaerah yang sama tentunya dibedakan dari segi kualitas dan harga
- b. Adanya kemungkinan Pembatasan Sosial dikarenakan pandemic virus, yang akan membuat Gym menjadi tutup untuk sementara waktu.

Deskripsi Rencana Operasi

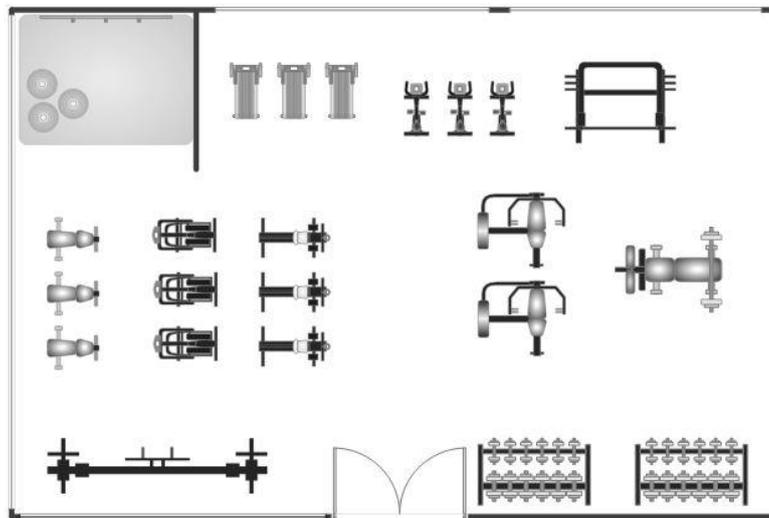
1. Mengobservasi Gym disekitar tempat yang ditentukan
2. Memilih Lokasi Gym
3. Mendesain Gambaran Lantai Gym
4. Mendaftar NPWP
5. Mendaftar SIUP
6. Membeli Peralatan dan Fasilitas penunjang lainnya
7. Merekrut Karyawan

8. Soft Opening \$ Grand Opening Asep Gym
9. Mempromosikan Gym lewat internet atau social media ads
10. Merawat Gym selama beroperasi

Tempat Usaha

Lokasi usaha Asep Gym terletak di Ruko samping Gedung Unpam Viktor, Asep Gym memiliki lahan seluas 10m x 20m hanya terdiri dari satu lantai, terdiri dari 3 Treadmills, 3 Sepeda Statis, 1 Squat Rack, 1 Bench Press Machine, 1 Cable Machine, 2 Dumbbell Rack, dan ruang ganti serta toilet. Berikut adalah gambaran desain yang direncanakan untuk Asep Gym:

Posisi Ruangan Gym



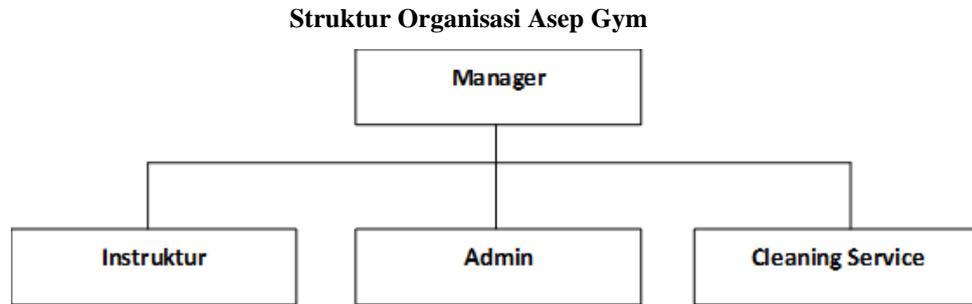
Gambar 1. Posisi ruang gym

Gambar di atas merupakan tata letak penyimpanan fasilitas olahraga yang di bilang cukup mumpuni sehingga kami mengusulkan gambar tersebut sebagai tata letak pada ruangan

Tabel 2. Tabel Harga Membership Asep Gym

Keterangan	Harga		
	Biaya Admin	15.000	
Kunjungan	15.000		
	Paket Umum	Paket Pelajar/Mahasiswa	Paket Wanita
1 Bulan	150.000	130.000	125.000
3 Bulan	375.000	350.000	325.000
12 Bulan	1.500.000	1.350.000	1.200.000

Sumber: Asep Gym



Gambar 2. Struktur Organisasi

Sumber: Asep Gym

Tabel 3. Biaya Operasional Asep Gym

Operasional	Biaya
Biaya Instruktur Fitness	Rp. 3.475.000
Biaya Gaji Supervisor Fitness	Rp. 1.000.000
Biaya Gaji Kasir @7.500.000 x 2	Rp. 1.500.000
Biaya Listrik + Telefon + Air	Rp. 800.000
Biaya Lain- lain	Rp. 500.000
Total Biaya	Rp. 7.275.000

Sumber: Asep Gym

Rencana Anggaran Biaya dibuat untuk menjadi data acuan awal yang kemudian nanti akan dilakukan analisa terhadap data lingkungan sekitar dan inisiasi proyek menggunakan data yang sudah dianalisa (Krisnandi, 2017).

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengidentifikasi bisnis yang berjalan pada Asep Gym adalah sebagai berikut :

- a. Identifikasi model yang di jalankan pada elemen pertama di tujuan untuk semua kalangan masyarakat
- b. Identifikasi yang di beratkan pada fasilitas kelas atas dengan memilih lokasi yang sangat mendukung dengan fasilitaas alat yang sangat lengkap dengan harga yang sangat terjangkau,
- c. Identifikasi untuk penyebaran brosur di lakukan oleh para karyawan dan sebagian besar di sebarakan lewat social media agar cepat tersebar luas tempat Asep Gym
- d. Identifikasi untuk kenyamanan para pelanggan diwajibkan kepada seluruh karyawan untuk menjaga hubungan baik antara Asep Gym dan masyarakat
- e. Identifikasi untuk pelayanan jasa dilakukan oleh Asep Gym dengan mengadakan instruktur di tempat tersebut akan teteapi akan dikenakan biaya tambahan
- f. Identifikasi untuk kenyamanan para perlanggan di lakukan pemeliharaan rutin agar alat yang ada tersedia dengan baik
- g. Identifikasi pengeluaran biaya untuk Asep Gym hanya untuk karyawan, instruktur dan pemeliharaan alat

Dari keseluruhan sasaran utama pembuatan Asep Gym di peruntukan untuk kalangan seluruh masyarakat yang bertempat tinggal didekat Asep Gym , fasilitas yang lengkap seperti alat-alat yang bertarap SNI dengan jumlah alat-alat yang banyak, loker yang terkunci otomatis untuk member, kamar mandi,air minum dan parkirana yang cukup luas. Cara transaksi pelanggan sangatlan mudah yaitu dengan menggunakan uang tunai, kartu kredit ataupun dengan debit,selain karyawan yang sangat ramah para instruktur pun juga sangat bersahabat dengan para pelanggan, karena prioritas Asep Gym pelanggan puas kami ikut puas. Adapun untuk kartu member akan di berikan

dalam bentuk seperti atm dan banyak keuntungan apabila membuat kartu member dengan adanya potongan harga gratis minum dan masih banyak lagi.

Sebuah sarana olahraga sangat penting untuk memilih tempat yang strategis, dikarenakan yang menentukan kemauan pasar untuk pergi ke sarana olahraga yaitu tempatnya yang mudah di jangkau. (Akhmad, 2019)

3.2 Kekuatan (Strength)

Adapun kekuatan pada Asep Gym sebagai berikut :

1. Asep Gym memiliki fasilitas yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan semua latihan otot .
2. Lokasi mempunyai tempat yang strategis dan mempunyai target pasar yang jelas.
3. Harga membership termasuk harga yang murah.
4. Kami merencanakan untuk memiliki lahan parkir yang luas.

3.3 Kelemahan (Weakness)

Adapun kelemahan pada Asep Gym sebagai berikut :

1. Alat gym masih menggunakan alat produk lokal berbeda dengan gym komersial lainnya.
2. Asep Gym merupakan gym yang baru dan usaha pertama yang dirintis oleh pemilik, tanpa ada kerja sama dari pendiri fitness lainnya jadi masih banyak yang harus dikembangkan

3.4 Peluang (Opportunity)

Adapun peluang pada Asep Gym sebagai berikut :

1. Situasi kesehatan masyarakat kini yang mendorong masyarakat untuk lebih giat berolahraga
2. Lokasinya yang cukup strategis menjadi salah satu peluang yang dimiliki Asep Gym
3. Lokasinya tidak jauh dari kampus, jadi diharapkan banyak mahasiswa yang bergabung dengan Asep Gym

3.5 Ancaman (Threat)

Adapun ancaman pada Asep Gym sebagai berikut :

1. Adanya pesaing didaerah yang sama tentunya dibedakan dari segi kualitas dan harga
2. Adanya kemungkinan Pembatasan Sosial dikarenakan pandemic virus, yang akan membuat Gym menjadi tutup untuk sementara waktu.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari seluruh hasil penelitian, maka dapat di simpulkan dari beberapa hal bersangkutan dengan rumusan masalah penelitian ini. Pengidentifikasian model bisnis yang berjalan memiliki pelanggan yang sama tidak membedakan usia, semuanya bisa menggunakan semua alat yang ada, hanya saja untuk anak yang di bawah 18 tahun aka ada pengawasan yang cukup ketat dari karyawan hal itu di peruntukan untuk keselamatan dan kepuasan pelanggan. Untuk paket member akan di bedakan semakin bagus member yang di gunakan akan semakin baik juga keuntungan yang di dapat oleh pelanggan Untuk keseluruhan pembebanan biaya cukup murah dan fasilitas sangat mendukung untuk keperluan pelanggan tanpa ada batasan semakin banyak pelanggan yang membuat member akan semakin baik juga hasil yang di dapat. Dari identifikasi bisnis yang berjalan dan analisi SWOT terbentuk lah rancangan rancangan yang telah di buat seperti gambar di atas dari logo, pesaing analisis, struktur organisasi, harga member dan biaya operasional yang dimana besar kemungkinan akan mendapat pelanggan yang ramai dan keuntungan yang sangat menjanjikan.

REFERENCES

- Agus Suarjaya, Putu G D H;. (2020). PENGARUH PELAKSANAAN MAINTENANCE DAN LINGKUNGAN FISIK TERHADAP KEPUASAN PENGGUNA JASA GHADA GYM DAN FITNESS CENTER DI DENPASAR. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Equilibrium*, 6(1), 80-88.
- Akhmad Fajri W, S. (2019). MODEL MANAJEMEN PADA FITNESS CENTER FACULTY OF SPORT SCIENCE CHULALONGKORN UNIVERSITY. *Journal of Sport Coaching and Physical Education*, 4, 1-7.
- Arviananda B, W. F. (2017, Februari). Optimasi Pemilihan Pekerja Bangunan Proyek Pada PT. Citra Anggun Pratama Menggunakan Algoritma Genetika. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 1(2), 80-84.
- Edisyahputra, Fahd M;. (2019, September). TINJAUAN MANAJEMEN FITNESSG-SPORTS CENTER KOTA PADANG. *JURNAL STAMINA*, 2(3), 134-152.
- Fiqih Naila Fi, S. B. (2017, Januari). HUBUNGAN INDEKS MASSA TUBUH, DURASI KERJA, DAN BEBAN KERJA FISIK TERHADAP KEBUGARAN JASMANI KARYAWAN KONSTRUKSI DI PT. X. *JURNAL KESEHATAN MASYARAKAT (e-Journal)*, 5(1), 358-368.
- Kevin Krisnandi, H. A. (2017, November). Implementasi Algoritma Genetika untuk Memprediksi Waktu dan Biaya Pengerjaan Proyek Konstruksi. *JURNAL ILMIAH FIFO*, 9(2), 90-97.
- Made Setini, Ida B T P;. (2018, April). Perancangan Model Bisnis Berdasarkan Komparatif Dua Fitness Center Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 15(2), 32-47.
- Puput Sekar S, Maliah;. (2022, Januari). Persepsi Member As Gym Fitness Center Terhadap Strategi Komunikasi Pemasaran. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 18(4), 358-550.
- R. Retna Kinanti D, Qorry A G, Ardo O;. (2020). ANALISIS PELAKSANAAN MANAJEMEN FITNESS FIRST GRAND INDONESIA. *UPT Publikasi dan Pengelolaan Jurnal*, 3(1), 7-14.
- Susyenni W, Taufiqurrahman, SE., M.SI., M. PHILL, Deny D R, SE., M.SI;. (2014, April). Analisis strategi keunggulan bersaing dengan pendekatan analisis SWOT pada Spartan Gym Pekanbaru. *JOM Fekon*, 1(2), 1-15.