

## Uji Kelayakan Usaha *Board Game* di Kota Sidoarjo

Timotius Bintoro Yananto<sup>1</sup>, Nova Sepadyati<sup>2</sup>

---

**Abstract:** Many board games businesses have opened in Surabaya and many teenager are interested to playing it. This research is meant to determine the feasibility of board games business in Sidoarjo. The business feasibility study has three parameters namely market, technical and financial feasibility. Market feasibility is seen based on market segmentation, market target and market position. Technical feasibility is seen based on company's operational management, location feasibility, layout determination, number and type of board game, and other supporting facilities. Financial feasibility is seen based on the result of payback period, net present value and internal rate of return. The research result shows that the board game business in Sidoarjo is feasible from the market, technical and financial perspective.

**Keywords:** board game; feasibility study; game

---

### Pendahuluan

*Tabletop games* merupakan permainan yang sudah dikenal sejak lama di Indonesia. *Tabletop games* merupakan permainan yang dilakukan di atas meja dan dimainkan oleh beberapa orang. Di Indonesia sendiri, *tabletop games* lebih dikenal sebagai *board game*. *Board game* memiliki banyak jenis bentuk dan dengan tujuan permainan yang beragam. Perkembangan *board game* di Indonesia dimulai dari tahun 2014 dan berkembang pesat sejak tahun 2015 hingga saat ini. Perkembangan *board game* tersebut juga berdampak di Surabaya. Perkembangan pesat selama beberapa tahun terakhir dibuktikan dengan munculnya banyak usaha *board game* di wilayah Surabaya. Perkembangan *board game* di kota Surabaya paling banyak dipengaruhi oleh remaja. Hal ini dikarenakan sebagian besar pelanggan dari usaha *board game* di Surabaya adalah kalangan remaja. Peneliti sudah melakukan pengamatan dan wawancara pada setiap usaha *board game* di Surabaya, sehingga didapatkan bahwa rentang usia target pasar di Sidoarjo yang dipilih dalam penelitian ini adalah usia 15-25 tahun. Penelitian ini ingin mengetahui kelayakan dari pembukaan usaha *board game* di Sidoarjo, apakah dapat berkembang seperti di Surabaya. Karena itu diperlukan studi uji kelayakan usaha (*feasibility study*) sebelum membuka usaha *board game* di kota Sidoarjo.

Sebelum orang yakin bahwa apa yang akan dibuatnya itu dijual, terlebih dahulu dibuatnya sebuah laporan penelitian dari gagasan usaha tersebut. Dibuatnya pengamatan & perhitungan dengan menganalisis semua masalah yang berkaitan, guna mengambil sebuah keputusan melaksanakan gagasan usaha, atau membatalkannya. Proses analisis tersebut dapat disebut sebagai studi kelayakan bisnis (*feasibility study*). Husein [1] menyatakan bahwa *feasibility study* tidak berhenti hanya untuk menentukan layak atau tidak, tetapi memperhatikan proses operasional untuk mencapai keuntungan maksimal. Dalam studi kelayakan bisnis terdapat beberapa parameter atau evaluasi yang digunakan untuk menggambarkan kelayakan dari sebuah usaha yang akan dibuka. Beberapa evaluasi tersebut meliputi: kelayakan pasar, kelayakan teknis, dan kelayakan finansial.

### Metode Penelitian

Pada bagian ini akan dibahas tahapan yang diperlukan dalam melakukan penelitian uji kelayakan bisnis *board game* di kota Sidoarjo.

#### Studi Pendahuluan Market Segment *Board Game Café*

Tahap studi pendahuluan *market segment board game café* adalah tahap mempelajari dan melakukan survei konsumen secara langsung terhadap usaha-usaha *board game* yang sudah buka terlebih dahulu. Tujuan dari studi ini adalah untuk mempelajari perilaku dan karakteristik konsumen dari usaha-usaha *board game* yang sudah ada. Studi

---

<sup>1,2</sup> Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Petra. Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236. Email: bintorova11@gmail.com, nova.s@petra.ac.id

pendahuluan *market segment board game café* dimulai dengan pengamatan usaha *board game* di Surabaya dengan menggunakan metode 5W+1H untuk mendapatkan informasi-informasi apa saja yang diperlukan untuk membuka usaha *board game* dan perilaku konsumen dari setiap usaha *board game* yang ada.

### Penentuan Market Segment

Tahap penentuan *market segment* adalah tahap penentuan segmen pasar yang dituju dalam penelitian ini. Penentuan segmen pasar akan dilakukan setelah mempelajari segmen pasar dari usaha *board game* yang sudah berjalan di Surabaya. Penentuan segmen pasar dalam penelitian ini merupakan remaja dengan rentang usia 15-25 tahun di kota Sidoarjo.

### Desain Kuesioner Konsumen

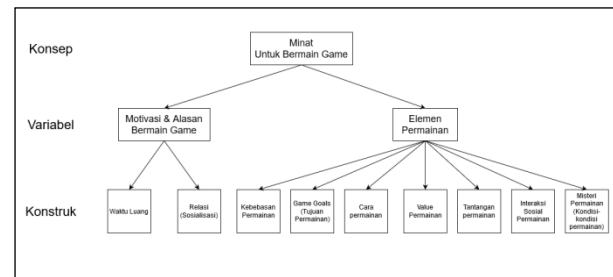
Tahap desain kuesioner konsumen adalah tahapan penyusunan kuesioner yang bertujuan untuk mengetahui minat dan kondisi pasar *board game* yang ada di kota Sidoarjo.

Kuesioner yang dibuat bertujuan untuk mendapatkan karakteristik pasar yang ada di kota Sidoarjo. Kuesioner yang dibuat akan membantu melihat latar belakang, kemampuan finansial, lokasi strategis, jenis layanan yang dibutuhkan, pengetahuan dan peminatan responden terhadap *board game*. Kuesioner yang dibuat juga akan meneliti perilaku konsumen di kota Sidoarjo. Hasil kuesioner dianalisis untuk menentukan kelayakan peluang usaha *board game* dengan spesifikasi yang sesuai dengan pasar di kota Sidoarjo.

Desain kuesioner akan dibagi menjadi beberapa bagian. Bagian pertama adalah latar belakang dari responden, latar belakang ini berkaitan dengan informasi umum tentang status sosial responden. Bagian kedua adalah peminatan responden terhadap bermain *game*, bagian ini digunakan untuk mengetahui kecenderungan responden yang ada di kota Sidoarjo. Pembagian tersebut ditentukan berdasarkan desain kuesioner pada Gambar 1.

Tujuan desain kuesioner pembuatan kuesioner adalah untuk menangkap minat responden untuk bermain *game*. Penentuan minat tersebut ditentukan oleh dua variabel yaitu motivasi dan alasan responden bermain, dan juga elemen-elemen apa saja yang ada dalam sebuah *game*. Bagian motivasi dan alasan responden bermain, peneliti hanya berfokus pada penggunaan waktu luang dan relasi sosial. Bagian elemen permainan, penulis merangkum elemen-elemen *game* yang ada menjadi tujuh bagian yaitu: tujuan permainan, cara bermain, *value* permainan, kebebasan bermain, misteri

permainan (kondisi-kondisi permainan), tantangan permainan dan interaksi sosial pemain.



Gambar 1. Desain kuesioner

### Survei kepada Konsumen

Tahap survei akan dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada setiap kalangan anak muda di Sidoarjo. Pembagian kuesioner akan dilakukan secara *online* dengan menggunakan aplikasi *google form*. Jumlah responden maksimum yang ingin didapat sebanyak 150 orang responden agar dapat mewakili populasi di kota Sidoarjo, namun jika tidak tercapai maka target minimum responden sebanyak 100 orang (rumus Bernoulli 7%).

### Analisis Pasar

Tahap analisis pasar dilakukan dengan cara menganalisis hasil kuesioner yang telah dibagikan. Analisis pasar yang akan dianalisis meliputi segmentasi pasar yang spesifik, target pasar, posisi pasar, dan strategi promosi. Hasil analisis yang diharapkan adalah kelayakan usaha *board game* dengan spesifikasi yang sesuai dengan kota Sidoarjo. Spesifikasi yang dimaksudkan adalah harga, jenis permainan, lokasi, strategi pemasaran, dan fasilitas-fasilitas pendukung apa saja yang sesuai di kota Sidoarjo Pusat.

### Analisis Teknis

Tahap analisis teknis pertama yang dilakukan adalah menentukan lokasi usaha yang strategis. Lokasi dapat dikatakan strategis apabila lokasi tersebut dapat mendukung usaha *board game* yang dibuat. Untuk mengetahui lokasi strategis maka diperlukan menganalisa faktor apa saja yang diperlukan dalam usaha *board game*.

Analisis teknis berikutnya meliputi fasilitas dan peralatan apa saja yang dibutuhkan. Peralatan ini meliputi berapa jumlah dan jenis *board game* yang ideal untuk usaha *board game* di kota Sidoarjo, jumlah dan jenis kursi dan meja yang dapat digunakan, dan fasilitas-fasilitas pendukung lainnya seperti AC, wifi, *speaker* dan *pantry* yang berfungsi agar pelanggan dapat bermain *board game* dengan nyaman.

## Analisis Finansial

Tahap analisis finansial adalah tahapan memperhitungkan investasi apa saja yang diperlukan dalam usaha *board game* di Sidoarjo. Analisis finansial akan memperhitungkan biaya-biaya investasi. Biaya-biaya investasi yang akan diperhitungkan merupakan biaya sewa ruko, biaya operasional, gaji pegawai, biaya *board game*, dan biaya fasilitas. Biaya investasi akan digunakan untuk menghitung *payback period*, *net present value*, dan *internal rate of return*.

## Penentuan Kelayakan

Penentuan kelayakan dalam penelitian ini akan menunjukkan apakah usaha *board game* layak dilakukan di kota Sidoarjo dengan melihat aspek pasar, teknis dan finansial. Kelayakan aspek pasar diukur berdasarkan peluang segmentasi pasar, perkembangan target pasar dan keunggulan posisi pasar. Kelayakan teknis diukur berdasarkan pembentukan manajemen operasional, penentuan lokasi, penataan *layout*, dan ketersediaan fasilitas-fasilitas yang mendukung minat pelanggan. Kelayakan finansial diukur berdasarkan penilaian investasinya dengan parameter *payback period*, *net present value*, dan *internal rate of return*.

## Hasil dan Pembahasan

### Gambaran Umum *Board Game* di Kota Sidoarjo

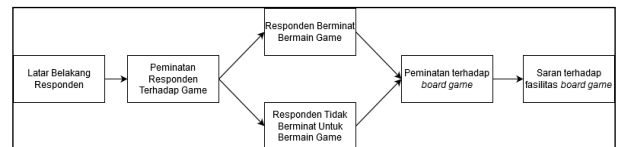
Di kota Sidoarjo sendiri masih belum ada usaha permainan *board game*. Di kota Sidoarjo sendiri sudah ada beberapa komunitas *board game*, namun masih dalam skala yang kecil dan mereka harus membeli *board game* untuk dimainkan namun tidak memiliki tempat yang tetap untuk bermain. Hal ini menunjukkan bahwa kalangan remaja di kota Sidoarjo masih jarang yang mengenal *board game* dan dapat menjadi peluang usaha. Usaha yang akan dibuka adalah tempat menyewa *board game* untuk dapat dimainkan bersama dan fasilitas-fasilitas yang mendukung agar pelanggan di Sidoarjo nyaman untuk bermain *board game*.

### Penentuan Target Pasar

Tahap pertama analisis pasar adalah melakukan segmentasi pasar. Penentuan segmentasi pasar dilakukan dengan cara mengamati beberapa usaha *board game* di kota Surabaya. Pengamatan dengan cara mengamati dan mewawancarai pegawai usaha *board game* di kota Surabaya. Sebagian besar pelanggan yang bermain dalam usaha *board game* di kota Surabaya adalah remaja. Usaha *board game*

Table Toys beberapa kali mendapat pelanggan keluarga namun tidak sebanyak pelanggan remaja. Usaha *board game* The Vault yang berlokasi di Mall juga memiliki kondisi pelanggan yang sama dengan Table Toys sekalipun konsep usaha mereka juga sebuah restoran sehingga pelanggan bisa datang untuk makan tanpa bermain *board game*.

Berdasarkan pengamatan tersebut maka segmentasi pasar yang dipilih untuk menjadi target dalam penelitian ini adalah remaja dengan usia 15-25 tahun. Untuk menguji dan mendeskripsikan target pasar yang dipilih maka dibuat kuesioner yang disebar kepada remaja berusia 15-25 tahun di kota Sidoarjo. Kuesioner berisikan latar belakang, kebiasaan responden, dan minat responden terhadap *board game*. Untuk memudahkan memahami kuesioner, *road map* dari kuesioner dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. *Road map* kuesioner

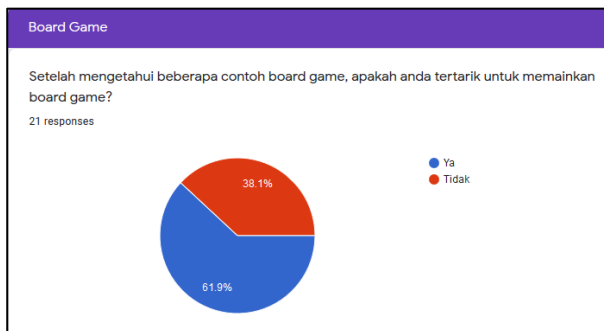
Jumlah responden kuesioner ini adalah sebanyak 109 orang dan sebanyak 78 orang yang memenuhi kriteria untuk menjadi responden. Pemenuhan kriteria tersebut berdasarkan tempat tinggal di Sidoarjo dan berusia 15-25 tahun. Berdasarkan hasil kuesioner maka deskripsi dari target pasar yang dipilih dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Deskripsi target pasar

Aspek Pasar	Komponen
Aspek Geografis	Kota: Sidoarjo
Aspek Demografis	Usia: 15-25 tahun Uang Saku: <1-2 juta
Aspek Psikografis	Kelas Sosial: Menengah-bawah Profesi: Pelajar dan mahasiswa Tujuan: Mengisi waktu dan hiburan Durasi bermain: 30 min-2 jam Frekuensi bermain: 1-5 hari Genre: <i>Online multiplayer</i> Teman bermain:
Aspek Perilaku	Teman/pasangan atau sendiri Aktivitas <i>non-gamer</i> : Menonton film Biaya <i>board game</i> : < Rp. 10.000-Rp. 30.000 Kegiatan di <i>board game</i> : Berkumpul dengan kerabat

Pada kuesioner terdapat kekurangan untuk menanyakan minat bermain *board game* kepada

responden yang suka bermain *game*. Hal ini dikarenakan asumsi peneliti bahwa responden yang berminat bermain *game* pasti akan suka untuk bermain *board game*. Tetapi berdasarkan 18 responden yang tidak berminat bermain *game* dan 2 responden yang belum pernah bermain *board game* menunjukkan bahwa 61,9% mereka tertarik untuk memainkan *board game* setelah diberikan penjelasan singkat mengenai *board game*. Hasil ketertarikan tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Ketertarikan terhadap *board game*

Total remaja di kota Sidoarjo dengan usia 15-24 tahun berdasarkan survei yang dilakukan oleh pemerintah Sidoarjo [2] pada bulan Oktober tahun 2019 sebesar 37.846 jiwa. Untuk usia 25 tahun dikelompokkan dalam kelompok usia yang berbeda. Berdasarkan persentase yang didapatkan sebelumnya yaitu 61,9% maka asumsi jumlah remaja yang tertarik untuk bermain *board game* sebesar 23.427 remaja.

Berdasarkan hasil kuesioner, segmen pasar yang dipilih memiliki peluang dan potensi yang besar. Peluang usaha *board game* ini di kota Sidoarjo besar karena tidak ada usaha *board game* lainnya sehingga segmen pasar yang dipilih dapat dijangkau dengan maksimal. Potensi segmen pasar ini adalah *board game* sebagai sarana hiburan baru yang menarik, dapat menunjang kebutuhan bersosialisasi remaja yang tidak membutuhkan teknologi.

### Target Pasar

Target pasar yang ditentukan juga menyatakan layak. Berdasarkan ukuran dan perkembangan segmen, usaha *board game* akan bertahan lama karena selalu adanya pembaharuan pada variasi dan jenis *board game* dan remaja dapat menjadi sarana promosi dan dapat menjadi konsumen sekalipun sudah beranjak dewasa dan berkeluarga. Berdasarkan kemenarikan struktural segmen media yang dapat menarik konsumen adalah *board game* yang selalu diperbaharui, adanya banyak *event special* dan tempat bermain yang memadai dan semua media ini dapat diwujudkan.

Berdasarkan sasaran dan sumber dayanya, usaha *board game* dapat dikembangkan menjadi penyewaan *board game* di rumah-rumah dan sumber daya yang dibutuhkan tetap akan memadai seiring berjalannya waktu.

### Posisi Pasar

Posisi pasar usaha *board game* di kota Sidoarjo yang ingin dicapai adalah sebagai tempat *board game* pertama di Sidoarjo dengan harga dan akses yang sesuai. Berdasarkan keunggulan kompetitifnya maka perusahaan sudah menjadi tempat bermain *board game* pertama karena belum adanya usaha *board game* lainnya. Menjadi usaha pertama memiliki kesempatan untuk sangat dikenang oleh masyarakat.

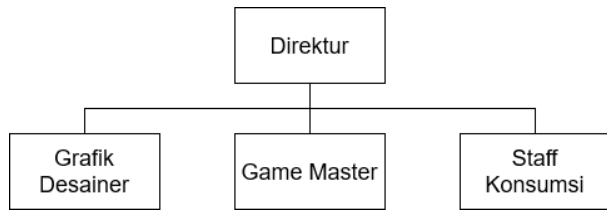
Untuk mengkomunikasikan posisi pasar maka strategi promosi yang digunakan adalah *online personal branding* dengan menggunakan media sosial Instagram. Dilansir dari kompas.com [3], pengguna terbesar Instagram adalah remaja berusia 18-24 dengan total persentase 37,3% atau sekitar 23 juta pengguna, karena itu Instagram dipilih sebagai media sosial.

### Manajemen Operasional

Perusahaan *board game* di kota Sidoarjo merupakan organisasi formal yang susunannya dibentuk dan direncanakan. Organisasi formal juga dikatakan sebagai organisasi yang memiliki tujuan dan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan tersebut. Berikut merupakan pembuatan organisasi dari usaha *board game* di Kota Sidoarjo:

- Tujuan perusahaan merupakan menjadi tempat bermain *board game* terlengkap pertama di kota Sidoarjo dan menjadi tempat yang nyaman untuk berkumpul dengan orang-orang yang dikasihi.
- Fungsi-fungsi utama yang diperlukan dalam perusahaan ini adalah fungsi sosial media, fungsi *game master*, fungsi konsumsi dan fungsi keuangan.

Setelah organisasi terbentuk maka tahap berikutnya adalah penentuan struktur organisasi. Struktur organisasi yang dibentuk adalah struktur organisasi berdasarkan fungsi. Struktur organisasi fungsi ini dipilih karena usaha *board game* yang dibuat masih dalam skala kecil dan bersifat *start-up*. Berskala kecil karena usaha ini tidak memerlukan banyak pekerja dan masih buka dalam satu cabang saja dan *start-up* karena merupakan usaha yang baru. Struktur perusahaan *board game* yang akan dibangun dapat dilihat pada Gambar 4.



**Gambar 4.** Struktur organisasi *board game cafe*

Setiap posisi dalam struktur organisasi memiliki *job description* dan kualifikasi pekerja yang jelas. Karena pemilik usaha. Secara sederhana direktur memiliki peranan untuk mengatur operasional dan merencanakan strategi untuk membuat usaha *board game* berkembang. Grafik desainer memiliki peranan untuk bertanggung jawab atas semua desain konten dalam media sosial dan juga mengatur media sosial. *Game master* memiliki tanggung jawab untuk menjaga *board game* dan memandu pelanggan untuk bermain. *Staff konsumsi* memiliki peran untuk mengatur konsumsi yang akan dijual. Kualifikasi pekerja akan dibuat berdasarkan *job description* agar pekerja yang diterima dapat disesuaikan dengan *job description*.

### Penentuan Lokasi

Pemilihan lokasi usaha dapat dilakukan dengan cara memprioritaskan faktor-faktor terpenting dalam sebuah usaha. Setiap faktor yang diprioritaskan memiliki nilai tersendiri dan setiap alternatif lokasi akan diberi bobot untuk mengetahui kesesuaian dengan setiap prioritas usaha tersebut. Lokasi yang layak adalah lokasi dengan nilai evaluasi yang tertinggi. Berikut merupakan rumus perhitungan lokasi (Zaharuddin [4]).

$$Evaluasi = level\ prioritas \times\ bobot \quad (1)$$

Keterangan :

- Level prioritas: *High* (75-100%), *Medium* (50-75%), dan *Low* (<50%).
- Bobot: *Little Good* (400-600), *Sufficient Good* (600-750), *Good* (750-850) dan *Very Good* (850-1000).

Terdapat empat parameter yang diukur dalam penentuan lokasi usaha *board game* yaitu kemudahan diakses, keramaian, lingkungan sekitar, **Tabel 2.** Pemilihan lokasi di kota Sidoarjo

No	Faktor	Level	Ruko Taman Pinang		Ruko Taman Tiara		Ruko Alun-Alun Kota		Ruko Pondok Jati	
		Prioritas	Bobot	Value	Bobot	Value	Bobot	Value	Bobot	Value
1	Mudah diakses	100%	900	900	800	800	800	800	850	850
2	Keramaian	100%	750	750	700	700	850	850	800	800
3	Lingkungan sekitar	80%	500	400	850	680	600	480	750	600
4	Luas Lahan	70%	600	420	750	525	850	595	550	385
	Total			2470		2705		2725		2635

dan harga lahan. Kemudahan diakses adalah letak lokasi yang strategis sehingga dapat dilalui dari mana saja dan jarak tempuhnya pendek. Keramaian adalah kepadatan orang pada lokasi tersebut dalam keseharian. Lingkungan sekitar adalah keadaan sekitar lokasi tersebut, apakah lingkungan tersebut dapat mendukung usaha yang akan didirikan. Harga lahan adalah seberapa besar biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli atau menyewa lahan tersebut. Hasil pemilihan lokasi usaha *board game* di kota Sidoarjo dapat dilihat pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat bahwa ruko Taman Tiara merupakan lokasi yang terbaik. Nilai evaluasi dari ruko Taman Tiara memang lebih rendah dari ruko Alun-Alun Kota namun dalam pembangunan infrastruktur di masa depan ruko Taman Tiara lebih baik. Untuk harga ruko setiap lokasi relatif sama yaitu berkisar antara 240-300 juta.

### Penentuan Layout Usaha

Usaha *board game* di kota Sidoarjo enam fasilitas yaitu: kasir, *pantry*, rak *board game*, area bermain, toilet dan meja *staff*. Tabel pengukuran setiap fasilitas tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3.** Daftar fasilitas

No	Nama Fasilitas	Panjang (m)	Lebar (m)
1.	Kasir	1,5	1
2.	<i>Pantry</i>	2	1
3.	Rak <i>board game</i>	2	1,2
4.	Area bermain	11,6	2,9
5.	Toilet	1	1,5
6.	Meja <i>staff</i>	1,5	1

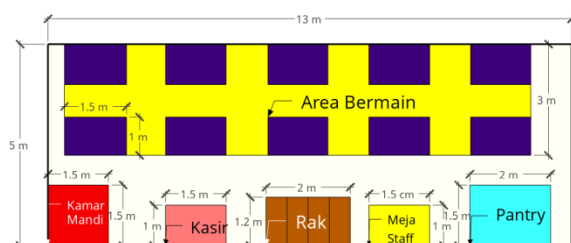
Berikut merupakan penjelasan dari setiap fasilitas:

- Fasilitas kasir berfungsi untuk menerima pelanggan, mencatat orang yang akan bermain, dan menerima pembayaran. Fasilitas kasir akan menggunakan meja dan kursi yang sama digunakan untuk bermain. Dimensi dari satu *set* meja dan kursi tersebut adalah 110 cm x 67 cm sehingga dengan toleransi maka dimensi fasilitas kasir adalah 1,5 m x 1 m.
- Fasilitas *pantry* digunakan untuk memesan makanan dan minuman. Karena ini merupakan

*start-up* maka makanan dan minuman yang dijual berupa makanan dan minuman ringan. Dimensi dari *pantry* adalah 2 m x 1 m karena hanya digunakan untuk meletakkan makanan dan minuman saja.

- c. Rak yang digunakan merupakan rak susun yang memiliki empat tempat penyimpanan. Dimensi setiap rak yang dipakai sama yaitu 40 cm x 30 cm. Total rak yang akan digunakan ada 4 buah rak sehingga didapatkan dimensi fasilitas rak penyimpanan *board game* adalah 2 m x 1,2 m sudah disesuaikan dengan toleransinya
- d. Fasilitas area bermain adalah fasilitas untuk bermain *board game*. Fasilitas ini terdiri dari 10 set meja dan kursi. Dimensi satu set nya adalah 110 cm x 67 cm yang dapat digunakan untuk 4 orang sehingga dimensi setiap satu set meja dan kursi adalah 1,5 m x 1 m sudah termasuk toleransi.
- e. Fasilitas toilet yang disediakan hanya ada satu saja. Dimensi dari toilet ini adalah 1,5 m x 1,5 m. Toilet yang disediakan tidak perlu terlalu besar karena hanya digunakan untuk buang air kecil saja.
- f. Fasilitas meja *staff* digunakan untuk *staff* berkumpul dan melakukan pekerjaannya. Meja dan kursi yang digunakan masih menggunakan satu set meja dan kursi dengan dimensi 110 cm x 67 cm sehingga ukuran dari fasilitas ini 1,5 m x 1 m sudah dengan toleransi. Pertimbangan penggunaan satu set meja dan kursi yang sama dengan area bermain karena hanya grafik desainer yang membutuhkan ruang yang besar untuk melakukan *digital editing*, sedangkan *game master* hanya menunggu di meja *staff*.

Berdasarkan penjelasan fasilitas tersebut maka penataan *layout* usaha *board game* dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Layout usaha *board game* kota Sidoarjo

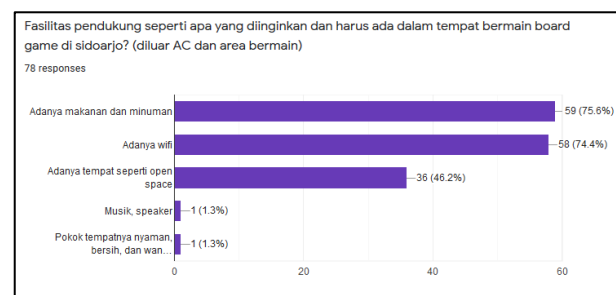
### Penentuan Jumlah dan Jenis *Board Game*

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa pengetahuan remaja di Sidoarjo terhadap *board game* masih awam. Pengetahuan awam ini menjadi pertimbangan untuk lebih banyak memberikan variasi *board game* yang mudah dimainkan. Tujuan pemilihan *board game* variatif dan mudah

dimainkan agar menarik minat remaja terlebih dahulu untuk lebih mengenal *board game*. Total permainan yang disediakan berjumlah 50 buah yang terdiri dari 30 buah permainan mudah dan 20 buah permainan yang lebih sulit. Pemilihan durasi permainan berdasarkan hasil kuesioner untuk waktu ideal bermain adalah 30 menit sampai 2 jam. Permainan yang disediakan memiliki durasi 15-30 agar pelanggan dapat bermain 3-4 *board game* yang berbeda.

### Penentuan Fasilitas Tambahan Lainnya

Kebutuhan responden selain untuk bermain, responden ingin tempat bermain *board game* di kota sidoarjo juga menjadi tempat yang nyaman sebagai tempat berkumpul dengan orang-orang yang dikasihi. Hasil survei fasilitas tambahan yang diinginkan dalam usaha *board game* di kota Sidoarjo dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Hasil survei fasilitas pendukung

Berdasarkan Gambar 6 maka fasilitas yang perlu diperhatikan tidak hanya permainan yang disediakan, area bermain dan *pantry* saja, namun terdapat fasilitas pendukung lainnya agar pelanggan nyaman. Tabel daftar fasilitas pendukung dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Daftar fasilitas tambahan

No	Fasilitas	Jumlah
1.	AC	2 buah
2.	Lampu <i>downlight</i>	20 buah
3.	Wifi	1 buah
4.	<i>Speaker</i> gantung	1 buah

### Perhitungan Harga

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa harga yang responden ingin bayarkan untuk bermain *board game* di kota Sidoarjo berada di rentang harga < Rp 10.000-Rp 30.000. Harga bermain yang diinginkan di kota Sidoarjo jauh lebih rendah dibandingkan di kota Surabaya. Perbedaan harga usaha *board game* di Sidoarjo yang lebih rendah dari Surabaya menunjukkan kurangnya pengetahuan remaja di kota Sidoarjo mengenai *board game*. Berdasarkan

hasil kuesioner tersebut maka rentang harga yang disediakan dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4.** Daftar harga bermain *board game*

Waktu Bermain	Harga
30 menit pertama	Rp. 10.000
1 jam	Rp. 20.000
2-4 jam	Rp. 30.000

**Perhitungan Investasi**

Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menyediakan fasilitas-fasilitas dan biaya operasional yang dikeluarkan. Biaya yang akan diperhitungkan dalam biaya investasi adalah gaji pekerja, biaya operasional perusahaan, biaya pembelian *board game*, dan biaya fasilitas. Setiap biaya investasi akan dihitung per tahun. Perhitungan gaji pekerja dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5.** Gaji pekerja selama tahun pertama

Posisi	Jumlah	Gaji	Total
Direktur	1 orang	6 juta	78 juta
Game Master	4 orang	16 juta	208 juta
Grafik Desainer	1 orang	4 juta	52 juta
Staff Konsumsi	1 orang	4 juta	52 juta
Grand total			390 juta

Perhitungan berikutnya merupakan biaya operasional. Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap bulannya selama beroperasinya perusahaan tersebut. Karena usaha *board game* di Sidoarjo bersifat *start-up* maka biaya listrik dan air tidak terlalu banyak. Keperluan operasional lainnya juga disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Perhitungan biaya operasional usaha *board game* di kota Sidoarjo dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6.** Biaya operasional *board game* di Sidoarjo

No	Operasional	Biaya per tahun (Rupiah)
1.	Listrik	12.000.000
2.	PDAM	6.000.000
3.	Pembersih toilet	360.000
4.	Sabun cuci tangan	360.000
5.	Pembersih lantai	300.000
6.	Keamanan lingkungan	1.200.000
7.	Kebersihan lingkungan	1.200.000
Total		16.620.000

Perhitungan berikutnya merupakan biaya fasilitas. Biaya fasilitas terdiri atas fasilitas utama dan pendukung. Biaya yang dihitung dalam periode tahun. Perhitungan biaya operasional di luar biaya air, listrik, dan keperluan operasional lainnya. Berdasarkan perhitungan gaji pekerja dan biaya fasilitas, maka total biaya investasi usaha *board*

*game* di kota Sidoarjo sebesar Rp. 529.513.000 dalam tahun pertama. Perhitungan biaya fasilitas dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7.** Perhitungan biaya fasilitas

Fasilitas	Jumlah	Biaya (Rupiah)
Sewa ruko	1	240.000.000
Set meja	12	1.300.000
Pantry	2	1.800.000
Laptop	1	10.000.000
Rak <i>board game</i>	4	800.000
Papan nama	1	1.000.000
Set <i>board game</i>	1	18.000.000
Set peralatan kebersihan	1	250.000
AC	2	3.250.000
Lampu <i>downlight</i>	20	95.000
Wifi	1	5.268.000
Speaker gantung	1	750.000
Total biaya fasilitas		282.513.000

**Perhitungan *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Internal Rate of Return***

Parameter yang digunakan dalam menentukan kelayakan finansial adalah *payback period* (PP), *net present value* (NPV), dan *internal rate of return* (IRR). Berikut merupakan rumus perhitungan PP, NPV dan IRR (Husein [1]):

$$PP = \frac{\text{Nilai investasi}}{\text{Profit bersih}} \times 1 \text{ tahun} \tag{2}$$

$$NPV = \sum_{\text{tahun}}^n \frac{\text{Profit bersih}}{(1+\text{suku bunga})^{\text{tahun ke-n}}} \tag{3}$$

$$IRR = \sum_{\text{tahun}}^n \frac{\text{Profit bersih pertahun}}{(1+IRR)^{\text{tahun ke-n}}} \tag{4}$$

Dalam perhitungan analisis finansial terdapat enam kondisi sebagai perbandingan kelayakan secara finansial. Delapan kondisi tersebut dibedakan berdasarkan jumlah pelanggan dan waktu bermain setiap pelanggan. Terdapat tiga skenario yaitu 100, 40 dan 20 orang pelanggan. Perhitungan profit dari setiap kondisi tersebut dapat dilihat pada Tabel 8.

**Tabel 8.** Perhitungan profit

Orang	Biaya Operasional	Profit (Rupiah)
100	30.000	957.042.000
40	30.000	373.000.000
20	30.000	179.000.000
100	20.000	633.042.000
40	20.000	244.242.000
100	10.000	309.042.000
40	10.000	114.642.000
20	10.000	49.842.000

Kondisi pertama, keempat dan keenam dikatakan sebagai kondisi yang ideal dimana terdapat 100 orang yang bermain setiap harinya. Untuk kondisi dua dan tiga jumlah orang yang datang menjadi 40 dan 20 orang dengan biaya Rp. 30.000. Kondisi kelima, ketujuh, dan kedelapan dapat dikatakan sebagai kondisi normal usaha *board game* di Surabaya dan biaya yang dikeluarkan Rp 20.000 dan Rp. 10.000. Kondisi delapan dapat dikatakan kondisi terburuk dengan waktu pelanggan yang singkat sehingga biaya yang dikeluarkan hanya Rp. 10.000 dan jumlah orang yang bermain hanya 20 orang.

Perhitungan laba bersih pada Tabel 8 dilakukan dengan menghitung biaya perorang yang dikalikan dengan jumlah orang per hari, dan hasilnya akan dikalikan dengan 12 bulan. Pajak usaha diasumsikan sebesar 10%. Laba per tahun akan dikurangi biaya operasional untuk mendapatkan laba sebelum pajak 10%. Profit didapatkan dari laba sebelum pajak yang dikurangi dengan pajak 10%. Berdasarkan laba bersih yang didapat, perhitungan PP dapat dilihat pada Tabel 9.

**Tabel 9.** Perhitungan PP

Profit	Total Investasi	PP
957.042.000	529.513.000	5 bulan
373.000.000		1,4 tahun
179.000.000		3 tahun
633.042.000		8 bulan
244.242.000		2,2 tahun
309.042.000		1,7 tahun
114.642.000		4,6 tahun
49.842.000		11 tahun

Perhitungan berikutnya merupakan perhitungan NPV. *Discount rate* yang digunakan dalam perhitungan NPV sebesar 10%. Perhitungan NPV dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 10.** Perhitungan NPV

Profit	Investasi	Disc	NPV
957.042.000	529.513.000	10%	3.098.429.151
373.000.000			887.642.307
179.000.000			150.713.359
633.042.000			1.870.214.238
244.242.000			369.356.342
309.042.000			641.999.325
114.642.000			-94.929.623
49.842.000			-340.572.606

Perhitungan berikutnya adalah perhitungan IRR dari usaha ini. Suku bunga deposito yang digunakan sebagai batasan adalah suku bunga deposito bank terbesar yaitu 6%. Tabel perhitungan IRR dapat dilihat pada Tabel 11.

**Tabel 11.** Perhitungan IRR

Profit	Investasi	Suku bunga	IRR
957.042.000	529.513.000	6%	> 100%
373.000.000			64,8%
179.000.000			20,62%
633.042.000			> 100%
244.242.000			36,35%
309.042.000			0,51%
114.642.000			2,76%
49.842.000			< 0,001%

## Simpulan

Aspek pasar dari usaha *board game* di kota Sidoarjo menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk didirikan. Ukuran pertumbuhan target pasar di kota Sidoarjo cukup besar dan berdasarkan persentase sebelumnya dapat diasumsikan terdapat 23.427 remaja yang berminat bermain *board game*. Remaja di kota Sidoarjo masih belum mengenal *board game* dengan spesifik. Belum adanya usaha *board game* sejenis memberi kesempatan untuk memberi kesan yang kuat sebagai *board game* usaha pertama.

Aspek teknis dari usaha *board game* di kota Sidoarjo menunjukkan bahwa usaha ini layak. Manajemen operasional perusahaan dikatakan layak karena tujuan dan struktur organisasi jelas. Pembentukan *job description* dan kualifikasi setiap pekerja jelas. Di kota Sidoarjo juga terdapat lokasi yang layak. Perancangan *layout* usaha yang ditetapkan juga mempertimbangkan ukuran tempat usaha dan memberikan toleransi.

Aspek finansial dari usaha *board game* di kota Sidoarjo juga dikatakan layak jika pelanggan bermain selama 1 jam (kondisi 1-5). Kelayakan tersebut dapat dilihat dari hasil perhitungan PP, NPV dan IRR.

## Daftar Pustaka

- Husein, U., Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisa Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif Edisi Revisi 3, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2007.
- Pemerintah Kabupaten Sidoarjo, *Profil Masyarakat Kabupaten Sidoarjo*, 2019, retrieved from <http://portal.sidoarjokab.go.id/profil-masyarakat> on 03 Juni 2020.
- Pertiwi, W. K., *Sebanyak Inikah Pengguna Instagram di Indonesia*, 2019, retrieved from <https://tekno.kompas.com/read/2019/12/23/14>
- Zaharuddin, H., *A To Z Entrepreneur In Praticce "Business Feasebility Study" (1st ed.)*, Dian Anugerah Perkasa, Bekasi, 2008.