

## Feasibility Study Business Development Ajwa Archery Collaboration and Community Based

Maftuhin Arif<sup>1</sup>, Budi Djatmiko<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>STIE STEMBI-Bandung Business School, Indonesia

### ABSTRAK

Currently, sports are not only limited to physical demands to improve health and fitness but also become a place for meetings, friendships, building business relationships, to a more serious direction, namely achievement and prestige. Therefore, the sports sector becomes a timeless business opportunity and can target various groups regardless of age. This study aims to conduct a feasibility study on the business development plan of Ajwa Archery which is located in Pangkalpinang City, Bangka Belitung Islands Province. The study was developed on aspects of decoupling and SWOT, business management, marketing, production/operations, human resource management, as well as finance and investment. The results of the study show that with improvements and innovations in several related aspects that are optimistic that they can be executed, the results of calculations and financial analysis will show that conditions are feasible to be realized.

**Kata Kunci:** archery, collaboration, community, innovation

#### Corresponding Author:

Maftuhin Arif,

STIE STEMBI-Bandung Business School, Indonesia

Email: [maft.arif@gmail.com](mailto:maft.arif@gmail.com)



### 1. PENDAHULUAN

Olahraga adalah suatu aktivitas yang telah ada sejak jaman dahulu bahkan dari sejak belum dikenal istilah tersebut. Kodrat manusia yang menuntut selalu bergerak dan berinteraksi dengan kelompok dan antar kelompok dalam kehidupannya adalah pemicunya. Saat ini olahraga bukan hanya sebatas tuntutan fisik untuk meningkatkan Kesehatan dan kebugaran namun juga menjadi ajang pertemuan, pertemanan, membangun relasi bisnis, hingga kearah lebih serius yaitu pencapaian prestasi dan prestise. Oleh karena itu sektor olahraga menjadi peluang bisnis yang tidak lekang oleh waktu dan dapat menysasar berbagai kalangan tanpa mengenal usia.

Panahan sebagai salah satu cabang olahraga tertua selain juga atletik mulai berkembang di Bangka Belitung sejak tahun 2017. Diinisiasi dengan beberapa klub baru yang didirikan dengan kondisi yang masih minim peralatan dan kepelatihan yang terstandarisasi. Namun semua keterbatasan itu tidak menyurutkan semangat untuk terus mensosialisasikan olahraga panahan di Bangka Belitung.

Sehubungan olahraga panahan menggunakan peralatan berupa set panah yang dapat dikategorikan sebagai senjata maka tentu ada risiko yang harus dimitigasi. Secara teknis, mitigasi yang dilakukan dikalangan pemanah adalah menanamkan mindset untuk selalu komitmen dalam pemenuhan aspek safety dalam memanah. Aspek safety dalam memanah meliputi banyak hal yang antarlain meliputi kelayakan keamanan lokasi, etika pemanah, hingga kelayakan peralatan dan perlengkapan yang digunakannya. Disisi non teknis yang harus dimitigasi adalah aspek legalitasnya mengingat kepemilikan senjata harus diawasi dan menghindari stigma negatif yang dapat dilekatkan pada aktifitas dan kepemilikan peralatan panahan.

Salah satu langkah strategis yang diambil oleh para pegiat panahan di Bangka Belitung adalah mengupayakan agar klub-klub yang mulai berkembang sama-sama menghimpunkan diri dalam wadah organisasi resmi yang ada yaitu PERPANI (Persatuan Panahan Indonesia). Berbagai persiapan dan koordinasipun dilakukan untuk dapat restu berdirinya PERPANI di Bangka Belitung serta pengakuan kepesertaan di KONI (Komite Olahraga Nasional Indonesia). Dan berbagai upaya yang dilakukan mendapat

sambutan positif dari stakeholder terkait sehingga per 11 Januari 2018 secara resmi PB PERPANI menerbitkan SK Pengurus PERPANI PengProv Bangka Belitung.

Berkembangnya antusiasme masyarakat terhadap olahraga panahan di Bangka Belitung nampak dengan berkembangnya jumlah anggota pada beberapa klub panahan yang ada. Seiring dengan itu maka kebutuhan atas peralatan dan perlengkapan panahan juga muncul. Untuk mempermudah akses pembelian alat panahan, Toko Ajwa yang pada awalnya memasarkan produk herbal mulai melirik prospek bisnis ini dan secara bertahap menyediakan peralatan dan perlengkapan panahan. Seiring waktu transaksi panahan justru lebih prospektif daripada produk herbal yang dipasarkannya sehingga pemilik mengganti *brand* tokonya menjadi AJWA ARCHERY untuk lebih menegaskan positioningnya.

Pandemi COVID-19 yang melanda dunia sejak awal 2019 turut berdampak pada kegiatan panahan. Sebagai bagian dari aktifitas yang biasa dilakukan bersama mau tidak mau harus mengikuti pembatasan dan protokol yang diberlakukan. Banyak klub yang terpaksa harus vakum dari kegiatan latihan bersamanya dan menyarankan *membersnya* untuk berlatih mandiri. Berbagai kalender event kompetisi yang telah diprogramkan juga akhirnya harus dibatalkan. Kelesuan ini akhirnya juga berdampak pada perniagaan peralatan dan perlengkapan panahan termasuk juga yang dirasakan oleh Ajwa Archery. Puncaknya pada tahun kedua Pandemi Covid-19 Ajwa Archery harus memilih untuk menutup tokonya dari ruko yang selama ini disewanya dan jika ada permintaan dari pelanggannya akan dilayani di rumahnya.

Alhamdulillah setelah lebih dari 2 tahun melanda dunia, Covid-19 berangsur sudah dapat teratasi dan masyarakat telah mulai beraktifitas normal kembali. dunia panahan juga sudah mulai aktif kembali dan saatnya mulai membangun bisnis lagi dengan penuh optimis. Ajwa Archery saat ini masih belum kembali menempati ruko yang strategis untuk memasarkan produk dan jasa yang dijualnya.

Berdasarkan pengamatan saat ini Ajwa Archery masih fokus di jual beli peralatan panahan serta servis perbaikan. Padahal masih banyak peluang lain yang dapat dimunculkan dan dikembangkan untuk mendampinginya. Panahan adalah cabang olahraga yang mempunyai stakeholder dan komunitas yang saling melengkapi. Ini yang harus dioptimasi untuk kemanfaatan bersama.

## 2. METODE PENELITIAN

Menurut Muri Yusuf (2017) pemilihan bentuk dan jenis penelitian yang tepat akan dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain: (1) tujuan penelitian; (2) kemampuan peneliti; (3) masalah yang akan dijawab melalui penelitian; (4) waktu; dan (5) fasilitas yang tersedia, termasuk di dalamnya data yang akan dikumpulkan. Studi ini bersifat deskriptif dan merupakan jenis penelitian terapan, yaitu penelitian yang dilakukan untuk menjawab pertanyaan tentang permasalahan yang khusus atau untuk membuat keputusan tentang suatu tindakan atau kebijakan khusus (Juliansyah Noor, 2017).

Studi deskriptif ini menggunakan metode wawancara dan observasi dalam pengumpulan datanya untuk kemudian dikembangkan dalam beberapa konsep usulan proposan bisnis dan penilaian kelayakannya. Informan yang dilibatkan pada studi ini adalah pemilik Ajwa Archery dan *stakeholders* yang terkait dengan ekosistem olahraga panahan

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Ajwa Archery diarahkan untuk lebih jelas memetakan key stakeholders serta mengenal kondisi lingkungan internal dan eksternal ekosistem olahraga panahan untuk kemudian merumuskannya dalam suatu strategi menyikapinya. Memanfaatkan tools sederhana pada analisa SWOT, diperoleh gambaran sebagai berikut:

	Strengths	Weaknesses
	1. Toko panahan pertama di Bangka Belitung	1. Keterbatasan kemampuan pendanaan
	2. Loyalitas pelanggan	2. Keterbatasan penguasaan digital marketing
	3. Aktif di beberapa komunitas sosial kemasyarakatan	3. Pengelolaan masih tradisional konvensional
	4. Pengalaman setting, tuning, custom, dan servis peralatan panahan	4. Kemampuan purchasing yang belum kuat
	5. Pelatih panahan yang tersertifikasi	5. Strategi pemasaran belum dirumuskan dengan jelas

Opportunities	Strategi S-O	Strategi S-W
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah komunitas panahan yang terus berkembang dan tidak mengenal batasan usia</li> <li>2. Dukungan pemerintah untuk kemajuan olahraga panahan</li> <li>3. Dalam ekosistemnya terdapat badan/lembaga yang memiliki alokasi pendanaan</li> <li>4. Banyaknya sekolah yang berupaya memperkuat imagenya dari kegiatan dan prestasi ekstrakurikuler</li> <li>5. Banyak WAG dan FB komunitas panahan. Marketplaces semakin mempermudah syarat dan fitur seller yang akan bergabung</li> <li>6. Banyak lembaga yang membina generasi muda dari keluarga dhuafa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membangun konsep one stop services untuk komunitas panahan</li> <li>2. Sinergi dengan sekolah-sekolah melalui MoU pengembangan ekstrakurikuler panahan</li> <li>3. Sinergi dengan perusahaan dan badan dalam penyelenggaraan event kejuaraan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sinergi dengan PERPANI untuk sekretariat dan workshop bersama untuk menekan biaya sewa</li> <li>2. Bangun komunikasi dengan perusahaan yang juga antusias pada olahraga panahan untuk mendapatkan bantuan dana CSR.</li> <li>3. Sinergi pemberdayaan dengan lembaga zakat untuk binaan jurusan digital marketing</li> <li>4. Bergabung di komunitas seller panahan untuk mendapatkan informasi harga pembelian produk yang lebih murah.</li> <li>5. Perluas interaksi pemasarannya melalui WA Group komunitas dan marketplaces</li> </ol>
Threats	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga peralatan panahan yang dianggap mahal oleh masyarakat</li> <li>2. Munculnya penjual baru yang memiliki akses ke importir sehingga dapat menjual dengan harga lebih rendah</li> <li>3. Kegiatan dan peralatan panahan yang kadang terbawa pada isu pemberitaan radikalisme</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bangun image one stop services, bukan hanya jual barang namun juga kehandalan setting, tuning, dan maintenance, hingga layanan private course.</li> <li>2. Bersama komunitas meningkatkan frekuensi event untuk memperkuat image panahan sebagai olahraga resmi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buka layanan jual beli peralatan panahan bekas yang masih layak pakai.</li> <li>2. Untuk beberapa jenis produk, jadikan seller lain terutama importir atau yang memiliki akses langsung ke importir sebagai mitra suppliernya</li> </ol>

Berdasarkan data hasil observasi dan juga analisa lingkungan internal & eksternal diatas, serta serangkaian wawancara dan diskusi mendalam mengenai konsep dan rencana pengembangan bisnis yang akan dilakukan dapat diuraikan secara singkat pada tabel berikut ini :

No	Aspek	Hasil
1	<i>Decoupling</i>	<p>Ajwa Archery menghadirkan layanan baru berupa kolaborasi pembinaan ekstrakurikuler olahraga panahan di sekolah dimana pihak sekolah maupun siswa tidak harus membeli/memiliki terlebih dahulu peralatan panahan.</p> <p>Ajwa Archery melengkapi archery café nya dengan layanan <i>archery for fun</i> pada <i>mini range</i> yang memungkinkan pengunjung dapat merasakan sensasi dan pengalaman memanah dengan peralatan dan perlengkapan yang telah disediakan. Juga dimungkinkan pengunjung berfoto dengan peralatan dan asesoris atlet panahan untuk mengabadikan momen uniknya tersebut.</p> <p>Ajwa Archery juga melengkapi workshop dengan <i>archery intelligent equipment</i> sehingga kebutuhan <i>setting, tuning, dan custom</i> peralatan panahan milik pemanah dapat dilayani disini dengan kualitas yang tinggi.</p>
2	Manajemen bisnis	<p>Ajwa Archery akan mempertegas eksistensi usahanya diawali dengan pemantapan visi menjadi pusat solusi dan <i>one stop services</i> olahraga panahan di Bangka Belitung melalui penjabaran misi perusahaan yang berkomitmen memberikan pelayanan terbaik untuk <i>training, penjualan, setting, tuning, custom, dan perbaikan</i> peralatan panahan dengan harga yang kompetitif.</p>

		Mempertimbangkan efektifitas fase awal pengembangan awal ini, Ajwa Archery menerapkan pola organisasi yang <i>slim</i> dan <i>lean</i> dengan optimasi kapasitas dan kompetensi pegawainya.
3	Pemasaran	<p>Pangsa pasar pada ekosistem olahraga panahan sangat luas baik perseorangan dengan range usia dari anak-anak hingga dewasa juga lembaga/institusi. Ajwa Archery membidik target pelanggan potensialnya dari perorangan yang memiliki pendapatan menengah keatas, sekolah yang membina ekstrakurikuler, serta perusahaan yang memfasilitasi olahraga pegawainya.</p> <p>Strategi diferensiasi yang diterapkan meliputi mengedepankan pendekatan dan pengembangan komunitas, menghadirkan <i>one stop services</i> panahan, dan mengoptimalkan pemanfaatan <i>Archery Intelligent Equipment</i>.</p> <p>Dalam rangka mewujudkan <i>one stop services</i> ekosistem olahraga panahan, Ajwa Archery mempertegas lini bisnisnya menjadi <i>archery store (archery equipment &amp; accessories)</i>, <i>archery workshop (setting, tuning, custom, repair)</i>, <i>archery training (short/intensive course, ekstrakurikuler)</i>, dan <i>archery café (café, archery for fun)</i>.</p> <p>Untuk perkuatan <i>brand value</i>, dilakukan pengembangan promosi melalui metode sponsorship atau serangkaian kolaborasi lainnya pada penyelenggaraan berbagai event kejuaraan panahan yang diselenggarakan di Bangka Belitung.</p>
4	Operasional	<p>Untuk mewujudkan pengembangan usahanya Ajwa Archery akan memindahkan lokasi operasional dari rumah pribadi ke suatu ruko 2 lantai yang disewanya pada lokasi yang strategis dengan harga yang sesuai. Pada lantai 1 lokasi tersebut dengan teras yang cukup luas memungkinkan untuk operasional <i>archery store &amp; archery café</i>, lantai 2 didesain <i>layout</i> nya untuk lokasi <i>workshop</i> dan mini <i>range</i>. Mini <i>range</i> tersebut digunakan untuk <i>archery training</i> dan <i>archery for fun</i> dengan pengaturan jadwal.</p> <p>Untuk menjangkau pangsa pasar diluar Bangka Belitung, <i>archery store</i> akan dikembangkan untuk turut memanfaatkan marketplaces dan media sosial.</p> <p>Untuk dapat mengakomodir kolaborasi pengembangan ekstrakurikuler di hari sabtu dan minggu serta dengan tetap memperhatikan hak-hak pegawai maka hari libur kerja ditetapkan di hari senin dan kamis.</p>
5	SDM	Selain pimpinan perusahaan, Ajwa Archery akan diperkuat oleh tenaga Administrasi yang juga memiliki kemampuan <i>digital marketing</i> , staf <i>workshop</i> dan <i>training</i> , serta staf di <i>archery café</i> . Masih tetap dalam rangka berkolaborasi dengan komunitas, sumber tenaga kerja diambil dari generasi muda keluarga dhuafa binaan lembaga pemberdayaan umat yang telah mendapatkan pelatihan intensif dari lembaga tersebut pada jurusan <i>digital marketing</i> maupun tataboga. Khusus untuk staf <i>workshop</i> dan <i>training</i> diambil dari komunitas panahan setempat.
6	Keuangan	Berupaya mendapatkan sumber tambahan permodalan dari CSR/TJSL perusahaan-perusahaan yang selama ini turut mendukung eksistensi dan perkembangan ekosistem olahraga panahan. Menekan biaya operasional melalui sinergi pemanfaatan fungsi ruko yang disewa Ajwa Archery menjadi sekretariat PERPANI melalui sharing biaya sewa. Menjadikan pendanaan perbankan syariah dengan konsep mudharabah sebagai opsi terakhir jika kebutuhan tambahan dana pengembangan usaha belum terpenuhi.

7	Risiko	Ajwa Archery menyadari bahwa dalam pengembangan bisnis ini risiko utamanya adalah kemungkinan deviasi kondisi real dari proyeksi pendapatan mengakibatkan kondisi perusahaan gagal bayar kewajiban. Untuk memitigasi hal tersebut Ajwa Archery memprioritaskan alternatif sumber pendanaan yang lebih lunak (dalam hal ini dana bantuan CSR/TJSL) maupun pendanaan skema mudharabah dari perbankan syariah. Mitigasi yang kedua adalah mengoptimalkan <i>value creation</i> produk/layanan seperti <i>archery training</i> , <i>archery for fun</i> , dan pembinaan ekstrakurikuler untuk memperoleh pendapatan yang kontinue minimal untuk mengamankan komponen biaya yang paling sensitif (biaya tenaga kerja dan biaya sewa).
---	--------	--

Berdasarkan optimisme perolehan bantuan dana dari CSR/TJSL perusahaan BUMN untuk menutupi kebutuhan tambahan modal pengembangan usaha, serta berdasarkan analisa tren pendapatan eksisting Ajwa Archery ditambah dengan prospek optimis pendapatan pada berbagai lini layanan barunya, pada tahun pertama fase pengembangan bisnis Ajwa Archery diproyeksikan memperoleh *revenue* sebesar 609,4 juta rupiah dan pengeluaran biaya operasional sebesar 454 juta rupiah. Total *revenue* tersebut terdiri dari pendapatan *archery store* 247,5 juta, *archery workshop* 27,5 juta, *archery training* 92,4 juta, dan *archery cafe* 242 juta rupiah. Pada lini *archery training* yang juga terdapat layanan kolaborasi pengembangan ekstrakurikuler, mempertimbangkan jumlah trainer yang ada di fase awal pengembangan bisnis ini maka perhitungan proyeksi baru menggunakan 3 sekolah dari ratusan sekolah yang ada di kota Pangkalpinang.

Berdasarkan data-data proyeksi keuangan diketahui tingkat profitabilitas dari pengembangan usaha ini yang cukup prospektif yaitu dengan tingkat *Gross Profit Margin (GPM)* sebesar 25%, *Net Profit Margin (NPM)* 22%, *Return on Asset (ROA)* 67%, *Return on Equity (ROE)* 83%, dan *Return on Investment (ROI)* 57%. Sementara itu untuk analisa kelayakan investasi diperoleh lama *payback period* dalam 9 bulan, *Net Present Value (NPV)* yang positif, Tingkat *Internal Rate of Return (IRR)* yang diatas suku bunga rata-rata, serta *profitabilitas index* 1,33.

#### 4. KESIMPULAN

Dari pemaparan, pembahasan dan analisa hasil kajian diatas maka ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Prospek bisnis pada ekosistem olahraga panahan masih dapat dieksplorasi
2. Berdasarkan analisa peluang dan risiko yang ada serta hasil analisa inovasi pada aspek manajemen, pemasaran, SDM, Operasional, dan keuangannya maka disimpulkan bahwa investasi pengembangan bisnis Ajwa Archery layak dan direkomendasi untuk direalisasikan.

Setelah proposal bisnis ini terlaksana sesuai harapan, perlu dibuat kajian pengembangan lebih lanjut di tahun berikutnya mengingat potensi pasar terutama segmen sekolah dan siswa masih sangat besar

Penelitian ini tentu memiliki keterbatasan. Penelitian ini dibuat dengan sample Ajwa Archery di Kota Pangkalpinang sehingga penelitian dengan sample perusahaan yang berbeda, kondisi eksisting yang berbeda, maupun lingkup dan skema pengembangan usaha yang tidak sama akan dapat menghadirkan kesimpulan yang berbeda. Penelitian selanjutnya disarankan untuk fokus menyasar pada pangsa pasar yang sangat besar di ekosistem olahraga panahan yaitu segmen dunia pendidikan yang belum optimal tergarap seperti pada pengelolaan ekstrakurikuler panahannya

#### DAFTAR PUSTAKA

- Apriantono, Brian., & Jacob, F.A. (2013). Pedoman Lengkap Profesional SDM Indonesia. Jakarta: PPM.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. (2022). Indikator Ekonomi Provinsi Kepulauan Bangka Belitung 2021. Pangkalpinang: Badan Pusat Statistik.
- Dewan Riset Nasional. (2018). Bunga Rampai Inovasi, Pergulatan Pemikiran Berbagai Perspektif. Jakarta: Dewan Riset Nasional.
- Djarmiko, Budi. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Bandung: STEMBI-Bandung Business School.
- [https://www.convenience.org/Media/Daily/2020/Feb/10/3-Decoupling-the-Customer-Experience\\_NACS](https://www.convenience.org/Media/Daily/2020/Feb/10/3-Decoupling-the-Customer-Experience_NACS)
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Prentice Hall.
- Noor, Juliansyah. (2017). Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah. Jakarta: Kencana.

- Trott, Paul. (2017). *Innovation Management and New Product Development* 6th edition. United Kingdom: Pearson Education Limited
- Winardi, J. (2010). *Manajemen Perubahan (Management of Change)*. Jakarta: Kencana.
- Yusuf, Muri. (2017). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.