



Analisis Studi Kelayakan Bisnis Penyewaan Lapangan Futsal Centro Kajen

¹ Muhammad Azka Fajar Mufarih, ² M. Taufiq Abadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

Alamat: Jl. Pahlawan Km.5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan 51161

Korespondensi penulis: azkafm11@gmail.com

Abstract. *This article discusses business feasibility in the service sector in the field of leasing a futsal field located in Gejlig Village, Kajen District, Pekalongan Regency. Being in a strategic location makes the centro futsal field rental quite attractive to the local community. The business development in the futsal field rental sector has been very rapid, seen from the fans of this sport, it has made business people see the opportunities that exist to be used as a productive business. The research method used in this article is a qualitative method. Data collection in this method is by interviewing one of the sources who work at the place which includes several aspects of market and marketing. The results of the study show that the price offered by Centro is the cheapest price in Kajen District and has two adequate futsal courts so consumers can play without waiting long.*

Keywords: *Business Worthed, Rental Business.*

Abstrak. Artikel ini membahas tentang kelayakan usaha di bidang jasa bidang penyewaan lapangan futsal yang berlokasi di Desa Gejlig Kecamatan Kajen Kabupaten Pekalongan. Berada di lokasi yang strategis membuat sewa lapangan futsal centro cukup diminati masyarakat sekitar. Perkembangan bisnis di bidang persewaan lapangan futsal sangat pesat, terlihat dari peminat olahraga ini membuat para pelaku bisnis melihat peluang yang ada untuk dijadikan sebagai usaha produktif. Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah metode kualitatif. Pengumpulan data dalam metode ini adalah dengan mewawancarai salah satu narasumber yang bekerja di tempat tersebut yang meliputi beberapa aspek pasar dan pemasaran. Hasil kajian menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan Centro merupakan harga termurah di Kecamatan Kajen dan memiliki dua lapangan futsal yang memadai sehingga konsumen dapat bermain tanpa menunggu lama.

Kata kunci: Kelayakan Bisnis, Usaha Penyewaan.

LATAR BELAKANG

Terbatasnya lahan kosong yang tersedia untuk dijadikan lokasi strategis oleh para pelaku usaha, terutama di sektor sewa, telah menjadikan para pengusaha yang berkecimpung dalam bidang olahraga untuk berpikir kreatif tentang bagaimana menjadikan hobi mereka sebagai bisnis yang menguntungkan. Dalam menghadapi tantangan ini, mereka harus menemukan solusi inovatif yang memungkinkan mereka memanfaatkan ruang yang terbatas dengan efektif. Para pengusaha olahraga yang bersemangat telah menggali berbagai opsi, seperti mengoptimalkan penggunaan ruang yang ada melalui penataan ulang dan desain yang cerdas. Misalnya, mereka dapat menggunakan konsep "multi-fungsi", di mana suatu area dapat digunakan untuk beberapa jenis kegiatan olahraga atau bahkan acara non-olahraga (Sinlaeloe et al., n.d.) Dengan cara ini, mereka dapat memaksimalkan pemanfaatan lahan yang tersedia, meningkatkan potensi pendapatan, dan menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, beberapa pelaku usaha olahraga telah melirik tempat-tempat yang belum sepenuhnya dimanfaatkan, seperti atap bangunan, halaman belakang, atau bahkan ruang bawah tanah. Mereka mengubah ruang-ruang ini menjadi pusat kebugaran terpadu atau lapangan olahraga mini yang menawarkan beragam aktivitas fisik kepada masyarakat setempat (Hengkara & Sa'id, 2022). Pendekatan seperti ini memanfaatkan ruang yang sudah ada dengan cara yang inovatif dan mendorong partisipasi dalam kegiatan olahraga, sambil menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan.

Banyaknya lapangan sepakbola yang tidak terurus karena biaya perawatan yang cukup mahal telah mengakibatkan keterbatasan lahan yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang bisnis. Kondisi ini menimbulkan tantangan bagi para pengusaha yang ingin memanfaatkan popularitas dan minat masyarakat terhadap sepakbola sebagai basis untuk mendirikan bisnis yang menguntungkan. Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah biaya perawatan lapangan sepakbola yang sangat tinggi. Lapangan sepakbola membutuhkan pemeliharaan yang teratur, termasuk pemotongan rumput, irigasi, perawatan garis lapangan, dan pemeliharaan infrastruktur pendukung lainnya. Semua ini memerlukan sumber daya finansial yang signifikan, yang seringkali sulit untuk dikeluarkan oleh pihak-pihak yang bertanggung jawab terhadap lapangan tersebut.

Dalam banyak kasus, pembiayaan yang tidak memadai mengakibatkan lapangan sepakbola terabaikan dan tidak terawat dengan baik. Rumput yang tidak teratur, kerusakan pada infrastruktur, dan kekurangan fasilitas seperti ruang ganti yang layak mengurangi daya tarik lapangan tersebut bagi pemain dan pencinta sepakbola. Akibatnya, lapangan-lapangan ini menjadi kurang diminati dan sulit untuk dijadikan basis bisnis yang sukses. Selain itu, kurangnya lahan yang tersedia juga menjadi faktor pembatas dalam mengembangkan peluang bisnis dalam bidang sepakbola. Lahan yang cocok untuk membangun lapangan sepakbola yang memenuhi standar kualitas dan keselamatan tidak selalu mudah ditemukan. Terutama di daerah perkotaan yang padat, lahan yang luas dan tersedia untuk pengembangan lapangan sepakbola sangat terbatas. Hal ini menghambat upaya para pengusaha yang ingin mendirikan bisnis yang berfokus pada kegiatan sepakbola.

Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan pendekatan yang inovatif. Salah satu solusi adalah menjalin kemitraan dengan pihak-pihak terkait, seperti pemerintah daerah atau organisasi olahraga, untuk mendapatkan dukungan dalam pembiayaan dan perawatan lapangan sepakbola (Nugroho, 2019). Melalui kemitraan tersebut, sumber daya dan tanggung jawab dapat dibagi, sehingga biaya perawatan dapat dikurangi dan lapangan sepakbola tetap terawat dengan baik. Selain itu, pengusaha juga dapat mencari alternatif lain dalam mengembangkan bisnis sepakbola, seperti memanfaatkan lapangan futsal yang lebih kecil atau mengoptimalkan penggunaan lahan yang tersedia dengan konsep "multi-fungsi". Misalnya, lapangan sepakbola dapat dirancang sedemikian rupa sehingga dapat digunakan untuk berbagai jenis kegiatan olahraga, seperti sepakbola, rugby, atau kriket. Dengan demikian, lahan yang terbatas dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk bisnis yang menguntungkan (Faisal, 2022)

Adanya lapangan indoor soccer atau futsal telah menjadi alternatif bagi para penggiat sepakbola yang biasanya bermain di lapangan sepakbola besar. Pendirian lapangan indoor soccer menjadi solusi efektif dalam mengatasi permasalahan keterbatasan lahan yang ada. Dengan adanya lapangan indoor soccer, para pemain sepakbola dapat terus menyalurkan minat mereka dalam bermain sepakbola tanpa harus terbatas oleh keterbatasan ruang. Tidak hanya menjadi solusi untuk keterbatasan lahan, pendirian lapangan indoor soccer juga membuka peluang bisnis yang menguntungkan. Dalam mengelola lapangan indoor soccer, para pengusaha dapat memanfaatkan

permintaan yang tinggi dari masyarakat yang ingin bermain sepakbola dalam lingkungan yang terkendali dan nyaman. Dengan menawarkan fasilitas yang lengkap dan berkualitas, seperti lapangan yang baik, perlengkapan olahraga, dan fasilitas penunjang lainnya, lapangan indoor soccer dapat menarik banyak pelanggan.

Selain itu, lapangan indoor soccer juga membuka peluang untuk berkolaborasi dengan bisnis lain. Misalnya, pengusaha dapat mengintegrasikan lapangan indoor soccer dengan bisnis kafe atau restoran yang menyediakan tempat untuk beristirahat dan bersosialisasi bagi para pemain setelah bermain bola (Irianningrum et al., 2019). Hal ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pelanggan, tetapi juga memberikan sumber pendapatan tambahan melalui penjualan makanan, minuman, dan produk lainnya. Melalui diversifikasi usaha dan kolaborasi dengan bisnis terkait, lapangan indoor soccer memiliki potensi untuk menghasilkan profit yang lebih luas daripada sekadar jasa sewa lapangan. Pengusaha dapat mengadakan turnamen, menyelenggarakan kelas pelatihan atau pengembangan keterampilan, atau bahkan menyediakan produk olahraga dan perlengkapan terkait kepada pelanggan (Harahap, 2023). Semua ini dapat meningkatkan pendapatan dan menumbuhkan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Dengan menggabungkan aspek olahraga, hiburan, dan layanan tambahan yang menyenangkan, lapangan indoor soccer dapat menjadi bisnis yang menarik dan menguntungkan. Dalam mengelola bisnis ini, penting untuk memastikan bahwa fasilitas dan pelayanan yang diberikan sesuai dengan standar yang tinggi dan dapat memenuhi harapan pelanggan. Dengan demikian, lapangan indoor soccer tidak hanya menjadi tempat bermain sepakbola, tetapi juga tujuan yang menarik bagi masyarakat yang mencari pengalaman olahraga yang menyenangkan dan berkualitas.

Di kabupaten pekalongan sendiri masih jarang yang menggabungkan bisnis lapangan futsal dan bisnis lainnya, apalagi di lapangan futsal Centro ini hanya menyediakan jasa sewa dalam sarana olahraga saja. Fasilitas-fasilitas yang sudah tersedia dan berkembang di Pekalongan sendiri sudah ada dan banyak di sekitar Kota Pekalongan sendiri yang sudah lebih maju dibandingkan di Kabupaten. Sama halnya di Kota Malang yang dalam pendirian awal lapangan futsal disertai fasilitas yang memadai untuk membuat puas konsumen seperti kantin, ruang medis, dan store untuk penjualan merchandise sepakbola.

KAJIAN TEORITIS

Konsep Bisnis Penyewaan Lapangan Futsal

Konsep bisnis penyewaan lapangan futsal adalah sebuah model usaha yang bertujuan untuk menyediakan fasilitas lapangan futsal kepada para penggemar olahraga ini. Bisnis ini melibatkan penyediaan lapangan futsal yang dapat disewa untuk bermain oleh individu atau kelompok (Syuqrie, 2022). Konsep ini menawarkan kesempatan bagi pecinta futsal untuk menikmati permainan favorit mereka tanpa harus memiliki lapangan sendiri. Dalam bisnis penyewaan lapangan futsal, pemilik usaha biasanya menyediakan beberapa lapangan dengan ukuran standar dan dilengkapi dengan fasilitas yang diperlukan, seperti gawang, lampu penerangan, dan area penonton. Pemain futsal dapat menyewa lapangan tersebut untuk jangka waktu tertentu, baik itu untuk bermain secara casual atau untuk mengikuti kompetisi.

Selain menyediakan lapangan, bisnis penyewaan lapangan futsal juga dapat menawarkan layanan tambahan seperti penyewaan peralatan, seperti sepatu futsal atau seragam, untuk memudahkan para pemain yang tidak memiliki peralatan sendiri. Beberapa usaha juga menyediakan layanan pengaturan pertandingan, di mana mereka membantu mengatur jadwal pertandingan antar tim atau mengadakan turnamen futsal reguler (Zahriyah, 2022). Untuk mempromosikan bisnis penyewaan lapangan futsal, pemilik usaha dapat menggunakan strategi pemasaran seperti iklan online, kolaborasi dengan komunitas futsal lokal, atau mengadakan acara atau program kegiatan yang menarik untuk menarik minat pelanggan potensial (Bintoro, 2022).

Dengan berkembangnya minat dan popularitas futsal di kalangan masyarakat, konsep bisnis penyewaan lapangan futsal menawarkan peluang yang menjanjikan. Selain itu, dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat dan aktif, bisnis ini juga dapat menjadi sarana bagi individu dan kelompok untuk berpartisipasi dalam kegiatan olahraga yang menyenangkan dan bermanfaat bagi kesehatan.

Faktor-Faktor Kunci dalam Analisis Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan gambaran kegiatan usaha yang direncanakan, sesuai dengan kondisi, potensi, serta peluang yang tersedia dari berbagai aspek (Jufriansyah & Petik, 2018). Dengan demikian dalam menyusun sebuah studi kelayakan bisnis harus meliputi sekurang-kurangnya aspek-aspek berikut, diantaranya :

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran dalam studi kelayakan bisnis melibatkan analisis pasar untuk memahami target pasar, permintaan pasar, pesaing, dan potensi pertumbuhan. Penelitian pasar yang cermat digunakan untuk mengidentifikasi segmen pasar yang tepat dan memahami karakteristik konsumen potensial. Selain itu, analisis permintaan pasar memberikan gambaran tentang seberapa besar pangsa pasar yang dapat dicapai dan apakah bisnis dapat bertahan dalam persaingan yang ada. Evaluasi pesaing membantu mengidentifikasi keunggulan yang membedakan bisnis dari pesaing. Dalam hal pemasaran, perencanaan dan strategi pemasaran yang komprehensif termasuk bauran pemasaran, seperti produk, harga, promosi, dan distribusi, digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta memperkenalkan produk atau layanan ke pasar dengan efektif (Rofa et al., 2022).

2. Aspek Teknis dan Tehnologis

Aspek teknis dan teknologis dalam studi kelayakan bisnis melibatkan evaluasi infrastruktur, fasilitas, dan kemampuan teknologi yang diperlukan untuk menjalankan operasi bisnis. Ini meliputi aspek seperti lokasi, ukuran, dan fasilitas yang sesuai dengan standar teknis, serta adopsi teknologi yang relevan untuk meningkatkan efisiensi operasional, seperti sistem pemesanan online, aplikasi mobile, atau sistem manajemen inventaris. Keberlanjutan dan kehandalan sistem juga menjadi perhatian, termasuk perawatan, perbaikan, dan penggantian peralatan teknis, serta mitigasi risiko yang terkait dengan teknologi. Memperhatikan aspek ini secara holistik membantu memastikan bahwa bisnis memiliki fondasi teknis yang kuat dan mampu memanfaatkan teknologi untuk mendukung keberhasilan dan pertumbuhan bisnis (Yunus et al., 2020).

3. Aspek Organisasi dan Manajemen

Aspek organisasi dan manajemen dalam kelayakan bisnis melibatkan penilaian struktur organisasi, keahlian tim manajemen, dan kemampuan operasional yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis dengan efektif. Evaluasi struktur organisasi melibatkan penentuan peran, tanggung jawab, dan hubungan hierarkis antar anggota tim. Keahlian tim manajemen yang mencakup pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan dalam industri terkait menjadi faktor penting untuk

kesuksesan bisnis. Selain itu, kemampuan operasional mencakup prosedur dan sistem yang diterapkan untuk menjalankan operasi sehari-hari, manajemen persediaan, kontrol keuangan, serta manajemen risiko. Menilai aspek organisasi dan manajemen membantu memastikan bahwa bisnis memiliki struktur yang efisien, tim manajemen yang kompeten, serta prosedur dan sistem yang diperlukan untuk mengelola operasional dengan baik (Arianton et al., 2019).

4. Aspek Ekonomi dan Keuangan (Finansial)

Aspek ekonomi dan keuangan (finansial) dalam kelayakan bisnis melibatkan analisis terhadap aspek pendapatan, biaya, investasi, dan profitabilitas bisnis. Dalam analisis ini, perlu dievaluasi apakah bisnis memiliki potensi pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasional, termasuk biaya tetap dan biaya variabel. Selain itu, perlu dianalisis kebutuhan investasi awal dan sumber pendanaan yang tersedia untuk memulai atau mengembangkan bisnis. Evaluasi profitabilitas meliputi perhitungan tingkat pengembalian investasi, margin keuntungan, dan proyeksi keuangan untuk memastikan bahwa bisnis dapat menghasilkan laba yang memadai dalam jangka waktu yang relevan. Analisis aspek ekonomi dan keuangan membantu menilai kelayakan bisnis dari sudut pandang keberlanjutan finansial dan potensi pengembalian investasi bagi para pemangku kepentingan bisnis (Butar-butur et al., 2022).

5. Aspek Legal dan Perizinan

Aspek legal dan perizinan dalam kelayakan bisnis merupakan faktor penting yang harus diperhatikan. Dalam analisis ini, perlu dilakukan penelitian yang teliti terkait dengan persyaratan hukum dan perizinan yang berlaku untuk menjalankan bisnis. Hal ini termasuk memastikan bisnis memiliki izin usaha yang sesuai, seperti perizinan lokal, perizinan kesehatan, dan perizinan lingkungan. Selain itu, juga harus diperhatikan kepatuhan terhadap peraturan hukum yang terkait dengan industri atau sektor bisnis yang dijalankan. Evaluasi aspek legal dan perizinan ini membantu memastikan bahwa bisnis beroperasi secara legal, terhindar dari masalah hukum, dan memenuhi semua persyaratan yang ditetapkan oleh otoritas yang berwenang (Mongkito et al., 2021).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan, di mana peneliti terjun secara langsung untuk mengamati dan menganalisis fenomena yang terjadi di sekitar. Lokasi penelitian ini dilakukan di lapangan futsal Centro yang terletak di Desa Gejlik, Kecamatan Kajen, Kabupaten Pekalongan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yang berfokus pada pemahaman fenomena atau gejala secara alami. Peneliti akan memperhatikan dan menganalisis secara mendalam berbagai aspek yang terkait dengan lapangan futsal tersebut.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dan observasi. Peneliti akan melakukan wawancara dengan pemilik lapangan futsal, manajer, karyawan, dan juga para pengguna lapangan. Observasi juga dilakukan untuk mengamati langsung aktivitas yang terjadi di lapangan futsal tersebut. Selanjutnya, metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kelayakan terhadap aspek pasar dan pemasaran. Peneliti akan menganalisis data yang telah dikumpulkan dari wawancara dan observasi untuk mengevaluasi potensi pasar lapangan futsal Centro dan strategi pemasarannya. Dalam analisis ini, akan dievaluasi faktor-faktor seperti permintaan pasar, persaingan, target pasar, serta keefektifan strategi pemasaran yang telah dilakukan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan metode analisis yang relevan, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang lapangan futsal Centro, baik dari segi fenomena yang terjadi maupun potensi bisnis yang dimilikinya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis kelayakan terhadap aspek pasar dan pemasaran, data yang diperoleh adalah data bahwa permintaan pasar untuk jasa sewa lapangan futsal terus meningkat dari tahun ke tahun. Adanya sistem member blok setiap minggu diharapkan dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan lebih baik. Terdapat beberapa pesaing dalam industri sewa lapangan futsal Centro, di antaranya adalah lapangan futsal yang berada dalam satu kecamatan, yaitu Wijaya Futsal, dan juga lapangan futsal baru di kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan. Pangsa pasar lapangan futsal Centro tidak hanya terbatas pada masyarakat di wilayah Kecamatan Kajen, tetapi juga mencakup seluruh masyarakat di Kabupaten Pekalongan.

Dalam bauran pemasaran lapangan futsal Centro, terdapat beberapa faktor yang menjadi pertimbangan. Dalam hal produk, lapangan futsal Centro memiliki dua lapangan futsal yang disewakan, dan juga menyediakan jasa sewa wasit bagi yang membutuhkannya. Selain itu, fasilitas seperti penyediaan air minum, kamar mandi, dan mushola juga tersedia di lapangan futsal Centro. Dalam hal tempat, lapangan futsal Centro memiliki lokasi strategis yang terletak di jalan Pahlawan, Desa Gejlik, Kecamatan Kajen, Kabupaten Pekalongan. Keberadaannya yang dekat dengan institusi pendidikan membuat lapangan futsal Centro menjadi sarana olahraga yang populer. Dalam hal harga, lapangan futsal Centro menawarkan harga yang bersaing dan terjangkau, bahkan dapat dikatakan murah untuk daerah Pekalongan. Harga sewa lapangan futsal di lapangan Centro adalah Rp. 70.000,- untuk sewa pagi sampai siang hari, dan Rp. 90.000,- untuk sewa sore sampai malam hari. Terakhir, untuk promosi lapangan futsal Centro, awalnya dilakukan pemasangan MMT (media massa terpadu) dan penyebaran brosur di sekolah-sekolah di satu kecamatan sebagai upaya untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang lapangan futsal tersebut. Berdasarkan data-data ini, lapangan futsal Centro memiliki potensi yang baik dalam menghadapi persaingan di pasar sewa lapangan futsal, dengan pangsa pasar yang luas, lokasi strategis, dan bauran pemasaran yang diterapkan secara komprehensif.

Keberhasilan Penyewaan Lapangan Futsal Centro dalam Menarik Minat Masyarakat

Hasil analisis dalam sektor pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa jasa penyewaan lapangan futsal Centro telah memberikan hasil yang cukup baik. Permintaan yang terus meningkat setiap minggunya menjadi indikasi bahwa sistem penyewaan lapangan futsal dari tahun ke tahun semakin berkembang dengan baik. Untuk mengakomodasi permintaan yang semakin tinggi, pihak Centro pun memutuskan untuk menerapkan sistem member blok, di mana pelanggan dapat menjadi anggota dengan keanggotaan yang diperbaharui setiap minggu. Keberhasilan ini menandakan bahwa usaha penyewaan lapangan futsal Centro telah berhasil dalam menciptakan sistem yang memadai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dengan adanya lapangan futsal sebagai alternatif sarana olahraga sepakbola selain lapangan besar yang berada di luar lapangan, masyarakat pun semakin antusias untuk memanfaatkannya. Lapangan futsal Centro

memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi para penggemar sepakbola yang ingin bermain tanpa harus menghadapi keterbatasan lahan.

Hal ini juga sejalan dengan penelitian sebelumnya di kota Malang, di mana ditemukan bahwa 71,35% dari 185 responden menyetujui adanya pengadaan lapangan futsal dengan berbagai fasilitas. Ini menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap lapangan futsal sebagai sarana olahraga yang praktis dan terjangkau semakin tinggi. Dengan adanya permintaan yang terus meningkat dan antusiasme masyarakat terhadap lapangan futsal, Centro telah berhasil memposisikan diri sebagai penyedia jasa penyewaan lapangan futsal yang terpercaya dan diminati. Melalui strategi pemasaran yang tepat, termasuk penggunaan sistem member blok dan penawaran fasilitas yang memadai, Centro dapat terus mempertahankan pangsa pasar yang luas di sektor penyewaan lapangan futsal.

Keberhasilan ini juga dapat memberikan dampak positif bagi pengembangan industri lapangan futsal secara lebih luas. Dengan masyarakat semakin antusias terhadap lapangan futsal, peluang untuk membuka lapangan futsal baru dengan fasilitas yang memadai juga semakin terbuka. Ini tidak hanya menguntungkan bagi pemilik lapangan futsal, tetapi juga bagi para pecinta sepakbola yang ingin bermain dengan lebih nyaman dan terorganisir.

Secara keseluruhan, hasil analisis dalam sektor pasar dan pemasaran menegaskan bahwa usaha penyewaan lapangan futsal Centro telah memberikan hasil yang cukup baik. Dengan terus mengikuti perkembangan permintaan dan menghadirkan layanan yang berkualitas, Centro memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang dan memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal olahraga sepakbola.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, lapangan futsal Centro memiliki keunggulan yang memungkinkannya untuk bersaing dengan pesaing lainnya. Salah satu keunggulan tersebut adalah harga sewa yang terjangkau, yang memberikan nilai tambah bagi para konsumen yang mencari lapangan futsal dengan biaya terjangkau. Selain itu, pemilihan tempat yang strategis juga menjadi nilai positif bagi lapangan futsal Centro, karena lokasinya yang mudah dijangkau dan dekat dengan berbagai institusi pendidikan.

Namun, untuk menjaga daya saingnya di masa depan, lapangan futsal Centro perlu terus meningkatkan fasilitas yang ditawarkan. Dengan meningkatkan fasilitas, lapangan futsal dapat memberikan pengalaman yang lebih memuaskan bagi konsumen. Misalnya, peningkatan kualitas lapangan, penyediaan fasilitas penunjang seperti ruang ganti yang nyaman, perbaikan fasilitas seperti kamar mandi dan mushola, serta penambahan fasilitas lain yang dapat meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pengguna lapangan futsal. Dengan meningkatkan fasilitas tersebut, lapangan futsal Centro dapat memberikan pengalaman yang lebih baik kepada konsumen dan menciptakan loyalitas pelanggan yang tinggi. Hal ini juga dapat memberikan keunggulan kompetitif dalam persaingan dengan lapangan futsal lainnya di daerah tersebut. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, lapangan futsal Centro perlu terus berinovasi dan beradaptasi dengan kebutuhan konsumen. Dengan tetap memperhatikan aspek pasar dan pemasaran, lapangan futsal Centro dapat memperkuat posisinya dan terus memberikan layanan yang berkualitas kepada konsumennya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat-Nya, saya bisa menyelesaikan karya tulis ini. Saya menyadari bahwa dalam penulisan ini tidaklah mudah, karena itu butuh dukungan dari berbagai pihak yang selalu ada dalam proses pembuatan artikel ini. Oleh karena itu, saya sangat berterimakasih kepada pihak-pihak yang telah terlibat dalam penyusunan artikel ini, khususnya Ibu Musaropah selaku orang tua saya yang selalu mendoakan dengan tulus, Bapak M. Taufiq Abadi M.M selaku dosen pengampu matakuliah Studi Kelayakan Bisnis, dan pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

DAFTAR REFERENSI

- Arianton, K., Meitriana, M. A., & Haris, I. ahmad. (2019). STUDI KELAYAKAN USAHA BUDIDAYA RUMPUT LAUT PADA KELOMPOK BINA KARYA DI DESA PATAS, KECAMATAN GEROKGAK, KABUPATEN BULELENG. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 573–582.
- Bintoro, D. (2022). *STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN APPAREL (PENYEDIA PAKAIAN OLAHRAGA) LOKAL GUNA MENARIK MINAT BELI KONSUMEN (STUDI KASUS PAPO APPAREL DAN SPUNKY APPAREL*. UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA.

- Butar-butar, R., Palinggi, Y., & Ningsih, K. E. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Ulap Doyo Pokant Takaq Di Tenggarong Dilihat Dari Aspek Finansial Rutmaida. *JEMI*, 22(2), 35–48.
- Faisal, M. (2022). *PENGGUNAAN MEMBER CARD DALAM PENYEWAAN LAPANGAN FUTSAL DI KOTA PINRANG DALAM PERSPEKTIF FIQIH MUAMALAH*. INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE.
- Harahap, rahmat amin. (2023). *Implementasi sewa menyewa peralatan olahraga pada pengunjung di stadion utama riaumenurut perspektif ekonomi syariah*. PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM U.
- Hengkara, I. H., & Sa'id, M. (2022). Efikasi Diri Berwirausaha pada Pemilik Usaha Pusat Kebugaran di Kota Malang. *Jurnal Penelitian Kualitatif Ilmu Perilaku*, 3(1), 30–37.
- Irianningrum, R., Suharto, A., Rozzaid, Y., Studi, P., Fakultas, M., & Jember, U. M. (2019). *Penerapan strategi pemasaran melalui analisis swot pada usaha jasa penyewaan lapangan futsal di zona futsal jember*. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER.
- Jufriansyah, M., & Petik, L. (2018). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN DAN KELAYAKAN USAHA AGROWISATA STRAWBERRY (Fragaria choiloensis L.) PETIK SENDIRI*. UNIVERSITAS MEDAN AREA MEDAN.
- Mongkito, A. W., Mahfudz, Putri, N. S. I., & Haana, hakber P. (2021). STUDI KELAYAKAN BISNIS DALAM PRESPEKTIF EKONOMI SYARIAH (STUDI: PUNCAK ELEKTRONIK DI KOTA KENDARI). *Madinah*, 08(4), 97–104.
- Nugroho, S. (2019). *Industri Olahraga* (S. Amalia (ed.); 1st ed.). UNY Press.
- Rofa, I. T., Meliani, ade R., Hasibuan, N. M., Nasution, A. K., & Suhairi. (2022). VISA : Journal of Visions and Ideas VISA : Journal of Visions and Ideas. *VISA*, 1(2), 222–235.
- Sinlaeloe, A., Nafie, A. J., Nope, F., & Selan, M. (n.d.). PENJAJAKAN PELUANG INDUSTRY MIKRO OLAHRAGA PADA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN JASMANI KESEHATAN DAN REKREASI UKAW KUPANG. *Universitas Kristen Artha Wacana Kupang*, 91–96.
- Syuqrie. (2022). *PENGARUH FASILITAS LOKASI DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PENGUNAAN JASA PENYEWAAN LAPANGAN SPORT FUTSAL KOTA TARAKAN SKRIPSI*. UNIVERSITAS MULAWARMAN.
- Yunus, R. F., Suryana, N., & Aryani, S. (2020). ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBUKAAN CABANG KEDAI KINETIK DI FEASIBILITY ANALYSIS OF OPENING NEW BRANCH OF KEDAI KINETIK REVIEWED FROM MARKET ASPECTS , TECHNICAL ASPECTS , AND FINANCIAL ASPECTS. *E-Proceeding of Engineering* :, 7(2), 5181–5186.
- Zahriyah. (2022). Perlindungan Hukum Terhadap Data Pribadi Dan Hukum Ekonomi Syari'Ah. In *UIN Syarif Hidayatullah*. UIN Syarif Hidayatullah.