

PELUANG BISNIS MELALUI PENYELENGGARAAN PERTANDINGAN TENIS

**Oleh:
TITE JULIANTINE
FPOK-UPI**

Abstrak

Untuk mengembangkan prestasi memerlukan banyak latihan dan pengalaman bertanding, salah satu event yang dapat dijadikan ajang mencari pengalaman bertanding bagi para petenis junior adalah melalui Persami (Pertandingan Sabtu-Minggu) yang banyak diikuti oleh pemain junior yang berusia di bawah 16 tahun. Dalam lima tahun terakhir, dunia pertenisan mulai mengenal nama Persami (Pertandingan Sabtu-Minggu). Mulanya Persami ini tujuannya adalah menyelenggarakan pertandingan tenis untuk sekedar mengisi waktu luang yang jatuh pada hari Sabtu dan Minggu, dan pesertanya pun terbatas hanya pada anggota klub atau perkumpulan saja. Namun setelah dijalani selama beberapa kali penyelenggaraan ternyata Persami ini makin berkembang dan makin banyak peminatnya. Dengan melihat perkembangan tersebut, kiranya perlu dipikirkan bagaimana cara mengemas pertandingan supaya dapat lebih menarik lagi sehingga peserta pertandingan semakin banyak dan mutunya pun makin meningkat. Yang pada akhirnya Persami ini dapat dijadikan peluang bisnis bagi siapapun yang memang berkompetensi dalam bidangnya.

Kata kunci: Persami, Peluang bisnis

Pendahuluan

Dalam perjalanan dan perkembangannya, olahraga tenis sekarang ini sudah sangat dikenal dan populer di masyarakat. Hal ini terlihat dari perubahan paradigma, dimana dulu masih merupakan olahraga “bagi kalangan tertentu” kini paradigma tersebut mulai luntur dan telah menjadi salah satu cabang olahraga yang banyak diminati baik oleh anak-anak, remaja, dewasa, bahkan manula pun masih bisa menikmatinya.

Jika dilihat dari torehan prestasi tenis Indonesia di tingkat Asia Tenggara, ternyata Indonesia masih bisa unjuk gigi bersaing dengan negara-negara tetangga.

Hal ini terlihat dari raihan medali emas yang diperoleh Indonesia di arena bergengsi “Sea Games”. Prestasi tersebut dapat diraih tentu melalui proses latihan yang cukup panjang. Prestasi terjadi karena adanya akumulasi dari latihan dan pengalaman bertanding. Tentu dengan berbangga hati kita dapat acungkan jempol bagi pemain-pemain yang terlibat di dalamnya.

Namun walaupun prestasi tersebut sudah teraih, kita tetap harus waspada terhadap generasi berikutnya. Siapkah generasi berikutnya berperan sebagai penerus? Tentu tidak dapat langsung dijawab dengan kata “dapat”. Tetapi untuk menjawabnya diperlukan waktu yang panjang, sebab semua itu membutuhkan proses.

Para pengurus dan para insan tenis harus turut berpartisipasi memikirkan sekaligus menemukan solusi terhadap masalah yang dihadapi, yaitu bagaimana mempersiapkan generasi baru untuk siap menggantikan posisi para seniornya. Dalam perkembangan terakhir (penulis selalu mengikuti perkembangannya), selain mereka harus tekun berlatih, mereka juga harus banyak bertanding. Salah satu bentuk pertandingannya adalah “Persami” (Pertandingan Sabtu-Minggu).

Persami ini adalah suatu pertandingan yang khusus dipertandingkan untuk para pemain junior yang berusia di bawah 16 tahun. Sesuai dengan namanya yaitu Persami atau Pertandingan Sabtu-Minggu, maka pelaksanaannya selalu jatuh di hari Sabtu dan Minggu. Jadi para prinsipnya peserta dapat pengalaman bertanding tanpa harus mengganggu jadwal sekolah. Dalam perkembangannya, Persami ini hampir selalu membludak pesertanya, terlebih lagi jika Persami yang diselenggarakan sudah masuk ke dalam kalender Pelti. Keuntungan yang

diperoleh jika pertandingan sudah masuk dalam kalender Pelti adalah para juara mendapat poin sehingga dengan poin tersebut para pemain sudah mempunyai peringkat di tingkat nasional junior. Menurut hasil observasi, hampir setiap minggu diadakan Persami di tempat/daerah yang berbeda. Persami telah berkembang menjadi kegiatan olahraga prestasi sekaligus olahraga rekreasi, karena pelaksanaannya selalu di hari libur Sabtu-Minggu.

Jika ditelaah secara cermat sebenarnya Persami ini dapat memberikan peluang bisnis yang cukup menjanjikan bagi para pengelolanya. Sebab jika berhitung, pendaftaran peserta Rp 150.000,. per orang, rata-rata peserta dalam Persami ini (hasil observasi lapangan) 100 orang, artinya pengelola mendapat uang pendaftaran sebanyak Rp 15.000.000, (lima belas juta rupiah). Sedangkan biaya operasional kurang lebih sekitar Rp.7.500.000,. Dari hitungan tersebut berarti pengelola mengantongi keuntungan Rp.7.500.000 (tujuh juta rupiah) hanya dalam waktu dua hari. Dengan melihat keadaan tersebut tentunya ini merupakan peluang emas yang jangan sampai disia-siakan hanya karena kekurang-tahuan kita sebagai orang yang berkecimpung dalam dunia olahraga. Dalam UU RI No 3 Tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional, pasal 23 disebutkan,

Masyarakat dapat melakukan pembinaan dan pengembangan olahraga melalui berbagai kegiatan keolahragaan secara aktif, baik yang dilaksanakan atas dorongan Pemerintah dan/atau pemerintah daerah, maupun atas kesadaran atau prakrasi sendiri.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kita sebagai pribadi boleh melakukan pengembangan olahraga. Dalam kesempatan ini fokus permasalahan adalah mengenai peluang bisnis melalui penyelenggaraan

pertandingan tenis, khususnya Persami. Sebab Persami memiliki prospek yang cerah untuk dijadikan peluang bisnis. Oleh karena itu perlu dicarikan cara yang tepat untuk mengembangkannya sehingga melalui Persami dapat dijadikan sebagai peluang bisnis yang bermanfaat bagi insan olahraga. Salah satu caranya adalah melalui pengelolaan yang matang, mulai dari konsep sampai kepada pengelolaan dan pelaksanaan di lapangan.

Persami (Pertandingan Sabtu-Minggu)

Dalam lima tahun terakhir, dunia pertenisan mulai mengenal nama Persami (Pertandingan Sabtu-Minggu). Mulanya Persami ini tujuannya adalah menyelenggarakan pertandingan tenis untuk sekedar mengisi waktu luang yang jatuh pada hari Sabtu dan Minggu, dan pesertanya pun terbatas hanya pada anggota klub atau perkumpulan saja. Namun setelah dijalani selama beberapa kali pertandingan ternyata Persami ini makin berkembang dan makin banyak peminatnya. Hal ini terlihat dari banyaknya animo petenis junior dari klub/perkumpulan lain yang mendaftar sebagai peserta. Makin hari setiap diselenggarakan Persami peserta terlihat makin banyak yang mengambil bagian. Akhirnya dibentuklah kerjasama antara klub/perkumpulan dengan Pengurus Besar Pelti (PB Pelti) yang akhirnya Persami ini dimasukkan ke dalam kalender Pelti, dimana para pemenang akan mendapatkan poin yang dapat dijadikan penilaian untuk memperoleh urutan/ranking dalam kancah pertenisan junior tingkat nasional. Semenjak itu setiap diselenggarakan Persami dapat dipastikan bahwa jumlah tak kurang dari 100 orang. Peserta Persami ini lebih difokuskan kepada para pemain junior yang berusia di bawah 16 tahun, yang memang sangat

membutuhkan banyak pengalaman bertanding. Dengan melihat perkembangan tersebut, kiranya perlu dipikirkan bagaimana cara mengemas pertandingan supaya dapat lebih menarik lagi sehingga peserta pertandingan semakin banyak dan mutunya pun makin meningkat. Yang pada akhirnya Persami ini dapat dijadikan peluang bisnis bagi siapapun yang memang berkompetensi dalam bidangnya.

Konsep Pengelolaan Persami

Pengelolaan atau manajemen yang merupakan terjemahan dari kata bahasa Inggris "management" adalah kemampuan dan keterampilan khusus untuk melakukan suatu kegiatan baik bersama orang lain atau melalui orang lain dalam mencapai tujuan organisasi (Sudjana, 2000: 17). Pengelolaan menurut Morris (1976) meliputi berbagai fungsi, yakni rangkaian berbagai kegiatan yang telah ditetapkan dan memiliki hubungan serta saling ketergantungan antara satu dengan yang lainnya dilaksanakan oleh orang-orang, organisasi atau bagian-bagiannya, yang diberi tugas untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan tersebut.

Fungsi-fungsi pengelolaan menuju langkah pengembangan terurut menjadi: a) Perencanaan, b) Pelaksanaan, c) Evaluasi (hasil), d) Dampak (dari hasil yang diperoleh), e) Feedback, serta f) Pengembangan.

a) Perencanaan

Dalam suatu perencanaan jangka panjang, tujuan dapat dijadikan sebagai titik mula dari suatu perencanaan masa depan. Selanjutnya menemukan aspek-aspek utama yang dianggap menentukan bagaimana agar pengelolaan pertandingan tenis Persami dapat dikerjakan secara profesional. Oleh karena hal ini merupakan langkah menentukan dalam perencanaan, maka perlu

memperhatikan keseluruhan aspek. Jika penyelenggaraan Persami ingin dikembangkan maka harus memperhatikan sekaligus menganalisisnya dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) atau jika diterjemahkan adalah "Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Kendala". Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan kendala yang dihadapi, cara penilaiannya adalah berdasarkan data yang ada sekarang dan kemungkinan perkembangannya di masa depan. Pembahasan hendaknya dilakukan seobyektif mungkin untuk kemudian diramalkannya di masa depan. Keseluruhan kegiatan ini hendaknya dilakukan secara sungguh-sungguh dan teliti. Berdasarkan penilaian-penilaian dan pembahasan yang obyektif, sungguh-sungguh dan teliti, selanjutnya dapat dikembangkan sasaran-sasaran jangka panjang yang lebih ketat untuk satu atau dua tahun mendatang. Apabila sasaran telah ditentukan, maka proses perencanaan berikutnya adalah identifikasi dan evaluasi strategi-strategi, yang diperlukan untuk mencapainya. Dalam suatu perencanaan masa depan, selain diperlukan untuk melihat ke depan dan ke belakang untuk menentukan sasaran-sasaran dan strateginya, semuanya harus selalu dihubungkan dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan kendala yang telah dijajagi dalam perkiraan situasi. Jika sasaran terlalu mudah dicapai, maka sasaran dapat ditingkatkan. Begitu pula jika sasaran tersebut terlalu sulit dicapainya, maka sasaran dapat diturunkan. Tahap perencanaan ini dilakukan sebagai persiapan untuk menghadapi pelaksanaan kegiatan penyelenggaraan Persami secara profesional.

b) Pelaksanaan

Kegiatan yang dilakukan pada tahap pelaksanaan adalah menetapkan struktur bagaimana kedudukan individu sebagai penanggung jawab, misalnya si A sebagai koordinator pertandingan, si B sebagai koordinator pemasaran, si C sebagai koordinator peralatan, si D sebagai koordinator wasit, dan sebagainya. Jadi bagaimana ia harus bertindak sesuai dengan bidang keahliannya. Pada tahap ini setiap penanggungjawab pertandingan harus bekerja disiplin, semangat, dan memiliki loyalitas yang tinggi.

c) Evaluasi Hasil

Perolehan hasil setiap kegiatan secara garis besar harus selalu dilaporkan sebagai bahan evaluasi untuk melihat sejauhmana kekuatan sekaligus kelemahannya. Semua faktor yang menjadi kekuatan harus dipertahankan sekaligus ditingkatkan, sedangkan semua faktor yang menjadi kelemahan harus ditinggalkan atau dicarikan solusinya, agar dapat dijadikan menjadi kekuatan di masa yang akan datang.

d) Dampak

Dampak dari pengelolaan penyelenggaraan Persami ini adalah pelaksana yang mengelola penyelenggaraan Persami menjadi dikenal oleh masyarakat luas sehingga berdampak terhadap tersedianya lapangan pekerjaan sekaligus menjadi peluang bisnis yang menjanjikan bagi orang-orang yang berkecimpung dalam bidang tersebut, sekaligus dapat dijadikan ajang kesempatan mencari pengalaman bertanding bagi petenis-petenis muda usia, sehingga di masa yang akan datang

mereka dapat menggantikan posisi para petenis seniornya untuk siapa bertempur baik pada ajang pertenis nasional maupun internasional.

e) Umpan Balik/Feedback

Hal-hal yang menjadi kelemahan dalam pengelolaan penyelenggaraan Persami perlu dianalisis dan dicari alternative perbaikan atau pemecahannya agar segala kelemahan dapat diperbaiki demi lebih berkembangnya Persami ini. Demikian pula hal-hal yang baik perlu dipertahankan atau jika masih memungkinkan ditingkatkan kearah yang lebih baik lagi.

f) Pengembangan/Perencanaan Ulang

Perencanaan yang disusun sebelumnya ditata ulang, direvisi, dimodifikasi atau disempurnakan. Semua yang menjadi kelemahan, diperbaiki, sekaligus dicarikan solusinya. Pengembangan kearah yang lebih baik dilakukan berdasarkan analisis seluruh langkah mulai dari perencanaan, pelaksanaan, evaluasi hasil, dampak, dan feedback. Dengan kata lain pengembangan adalah perbaikan dari seluruh langkah atau fungsi pengelolaan.

Kesimpulan

- a. Persami (Pertandingan Sabtu-Minggu) apabila dikemas secara apik dan menarik akan dapat memberikan peluang bisnis bagi para insan olahraga.
- b. Untuk mengembangkan bisnis melalui Persami harus dibentuk kerjasama dengan berbagai pihak, khususnya dengan Pengurus Besar Pelti.
- c. Dengan kegiatan Persami ini diharapkan dapat dijadikan ajang memperoleh pengalaman bertanding sekaligus dalam rangka menyiapkan generasi penerus yang siap mewakili menjadi duta bangsa Indonesia.

Sumber Bacaan

George. D. Butler. (1976). *Introduction to Community Recreation*. Fifth edition. McGraw-Hill Book Company.

Hartoto. ((2001). *Pendidikan Rekreasi: Prinsip dan Metode*. Depdiknas.

..... Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2005 Tentang Sistem Keolahragaan Nasional. Kementrian Negara Pemuda Dan Olahraga Republik Indonesia.

Sumardiyanto. (2007). Opportunity of Business in the Management Campus Tourism and Outdoor Education; *Jurnal Wisata Dan Olahraga*. Bandung: Jurusan Pendidikan Kesehatan dan Rekreasi.

..... (2003). *Tennis Indonesia*. CV. Fortin Makmur Sejahtera. Jakarta.

Penulis:

Dra. Hj. Tite Juliantine, M.Pd, Dosen di Jurusan Pendidikan Olahraga FPOK-UPI, menyelesaikan S1 Jurusan Pendidikan Olahraga IKIP Bandung tahun 1991, S2 Jurusan Pendidikan Olahraga di Pasca Sarjana UPI-Bandung tahun 2001, S3 Jurusan Pendidikan Olahraga UPI-Bandung (dalam proses).

STRATEGI MEMBANGUN FASILITAS OLAHRAGA

Pendahuluan

Diasumsikan bahwa penilaian baik internal maupun eksternal telah dibuat, dan bahwa seorang administrator telah menentukan prioritasnya. Strategi-strategi administrasi apa yang harus dipertimbangkan dalam merencanakan fasilitas olahraga? Pertama, bagaimana fasilitas olahraga yang baru dapat dijustifikasi (dibenarkan)?

Satu cara untuk menjustificasinya adalah menganalisis tujuan organisasi dan hubungannya dengan fasilitas olahraga. Bila tujuan utamanya untuk

menghasilkan tim yang menang tanding guna memberikan kepuasan atas kebutuhan hiburan para penggemar, fasilitas-fasilitas itu penting untuk membantu para pemain berlatih dan membuahakan tim yang menang tanding. Tambahan pula, fasilitas yang hebat akan menarik para penggemar. Bila tujuan timnya untuk mengembangkan karakter atlet, fasilitas dinilai penting untuk menggaet para atlet dan membangun semangat moril mereka. Bila tujuannya untuk meningkatkan citra program, fasilitas olahraga perlu untuk menciptakan citra bagus lewat penampilan fisik yang bersih dan berdesain bagus. Bila keuntungan yang menjadi tujuannya, fasilitas penting untuk memberikan penghasilan penjualan dari para penggemar yang hadir. Bila pertumbuhan tujuannya, fasilitas akan merangsang meningkatnya kehadiran penonton/penggemar dan partisipasi pemain. Bila tujuannya untuk meningkatkan kualitas hidup, fasilitas akan membantu orang menikmati kehidupan yang baik dengan menyaksikan dan berpartisipasi dalam bentuk hiburan yang merupakan bagian integral dari kesehatan jasmani dan emosi. Fasilitas juga membantu memuaskan beberapa kebutuhan para pegawai, kreditur, penyedia, para anggota masyarakat, pemerintah, penggemar, pemain dan para administratur, yang kesemuanya merupakan bagian dari masyarakat. Dapat kiranya ditarik kesimpulan bahwa fasilitas dibutuhkan ketika beragam tujuan program cabang olahraga hendak dicapai. Dengan demikian, sang administratur dapat menjustifikasi kebutuhan akan fasilitas dengan sejumlah cara untuk beragam kelompok masyarakat.

1. PERAMALAN EKONOMI.

Serangkaian peramalan ekonomi harus dibuat untuk menentukan apakah penghasilan/pemasukan yang cukup memadai dapat dicari/diperoleh untuk mendukung fasilitas baru. Bila program cabang olahraga secara finansial tidak kurang tidak lebih cukup dana, maka dia harus mencari sumber pemasukan yang diperlukan untuk membayar fasilitasnya. Bila program itu hanya bergantung pada uang pajak, basis pemasukan tidak dinilai perlu bila para pembayar pajak berkehendak untuk mendukung pembangunannya.

Pertama, peramalan ekonomi umum dibutuhkan. GNP produk nasional kotor dan income pribadi dapat diplot, dan ramalan dapat dibuat untuk menentukan apakah kondisi ekonomi menjamin kesinambungan rencana membangun fasilitas baru. Ramalan ekonomi regional juga perlu, terutama bila program cabang olahraga memperoleh pemasukan uang dari lokasinya. Seseorang harus bertumpu pada angka-angka income perkapita dan indikator lain ketika meramalkan kondisi ekonomi regional. Informasi ekonomi dapat dicari untuk standar baku kawasan statistik metropolitan (Standard Metropolitan Statistical Area-SMSA) dalam data sensus. Patut juga memperoleh ramalan ekonomi lokal dari kamar dagang atau beberapa sumber lain. Ramalan ekonomi nasional, regional dan lokal akan memberikan gambaran optimistik tentang kondisi ekonomi yang perlu untuk memberikan basis ekonomi dalam mendukung pendanaan fasilitas olahraga. Kendati begitu, bila analisisnya tidak optimistik, tidaklah mungkin bahwa fasilitas baru akan dibangun untuk merumahkan program cabang olahraga yang jelas bergantung pada pemasukan keuangan dari luar.

Peramalan industri atau kehadiran olahraga juga harus dibuat. Ramalan ini menentukan angka kenaikan atau penurunan, berlingkup negara-bangsa, angka pihak-pihak yang hadir atau ikut serta dalam olahraga yang sesuai dengan program cabang olahraga. Data harus bertindak sebagai data industri; dari data tersebut harus membantu menentukan trend-trend olahraga masa kini dan mendatang. Sang administrator patut mengkorelasikan peramalan ekonomi dengan peramalan industri dan mencatat beberapa hubungan yang signifikan.

Selanjutnya, sang administrator harus membuat ramalan olahraga untuk menentukan apakah terdapat pertumbuhan atau penurunan kehadiran/keikutsertaan dimana program cabang olahraga dilokalisir. Informasi ini dapat diperoleh dari konferensi program cabang olahraga. Angka-angka keikutsertaan/kehadiran dalam konferensi regional harus didapatkan untuk melihat kalau-kalau segala trend yang ada terbukti.

Ketika ramalan ekonomi umum dan ramalan industri telah dibuat, sang administrator cabang olahraga harus menentukan cabang olahraga yang mana untuk diliput dalam programnya. Dia harus memutuskan apakah strategi pertumbuhan sirkuler (melingkar) atau strategi pertumbuhan horizontal sangat sesuai, seirama, dan sejalan dengan programnya. Sang administrator harus menentukan apakah olahraga bersifat menghasilkan pemasukan keuangan dan cukup menghibur untuk menarik para pelanggan yang membayar. Olahraga yang tidak mendatangkan pemasukan uang tidak akan membantu mendukung fasilitas cabang olahraga. Sepakbola, dan kadang-kadang basket, sering harus menanggung beban keuangan untuk program cabang olahraga sekolah. Sekedar

tambahan, target pasar harus ditentukan, untuk meyakinkan pemasukan uang regional dan lokal yang memadai untuk mendukung fasilitas cabang olahraga. Ketika target pasar telah ditetapkan, program itu harus membuat anggaran pemasukan. Dari anggaran ini, sang administrator dapat memutuskan apakah dapat dibenarkan untuk menghabiskan uang beratus-ratus ribu dan kadang-kadang berjuta-juta untuk fasilitas cabang olahraga.

<p>Tujuan : Strategi-strategi administrasi untuk merencanakan fasilitas cabang-cabang olahraga.</p> <p style="text-align: center;"><u>Faktor-Faktor:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dapatkah rencana dijustifikasi ? Apakah fasilitas dibutuhkan untuk : <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Para pemain berlatih demi kemenangan 1.2 Kehadiran penggemar untuk hiburan. 1.3 Membangun semangat moril untuk para pemain. 1.4 Rekrutmen para pemain. 1.5 Menciptakan citra penampilan fisik yang berdesain baik. 1.6 Menyediakan pemasukan uang untuk keuntungan. 1.7 Meningkatkan kehadiran penggemar. 1.8 Meningkatkan keikutsertaan atlet. 1.9 Meningkatkan kualitas hidup untuk manfaat serbaguna bagi : <ol style="list-style-type: none"> 1.9.1 Para penggemar. 1.9.2 Para pemain. 1.9.3 Para pegawai. 1.9.4 Para kreditur. 1.9.5 Para administrator. 1.9.6 Pemerintah. 1.9.7 Para penyedia (supplier). 1.9.8 Masyarakat. 1.10 Nilai-nilai lainnya. 2. Sudahkah serangkaian peramalan ekonomi dibuat ? <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Ramalan ekonomi umum. 2.2 Ramalan ekonomi regional. 2.3 Ramalan ekonomi lokal. 3. Sudahkah ramalan kehadiran / keikutsertaan dalam olahraga dibuat ? <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Ramalan nasional untuk semua olahraga yang terlibat dalam program. 3.2 Ramalan konferensi / ramalan kawasan. 	<p><u>Kekuatan</u></p>	<p><u>Kelemahan</u></p>
---	-------------------------------	--------------------------------

<p>4. Sudahkah penentuan dibuat atas jenis-jenis olahraga yang akan ditawarkan ? 4.1 Olahraga yang menghasilkan pemasukan keuangan. 4.2 Olahraga tidak menghasilkan pemasukan uang.</p> <p>5. Sudahkah target pasar ditetapkan ?</p> <p>6. Sudahkah anggaran pemasukan keuangan dibuat untuk menentukan kembali modal ?</p> <p>Evaluasi keseluruhan :</p>		
---	--	--

Sang administrator dapat mengevaluasi strategi-strategi administrasi terhadap fasilitas dengan menggunakan analisis seperti di atas.

2. STRATEGI – STRATEGI FINANSIAL (KEUANGAN)

Dalam merencanakan/membiayai fasilitas olahraga ada masalah mendasar yang harus dihadapi oleh administrator yaitu masih kurangnya modal dan persaingan untuk memperoleh dana yang tersedia.

Faktor-faktor internal dan eksternal harus dipertimbangkan oleh sang administrator ketika dia mencanangkan rencana finansialnya. Proyeksi permintaan akan fasilitas perlu dipaparkan, sebagaimana diusulkan pada halaman-halaman sebelumnya. Sejumlah perhitungan harus dibuat atas ukuran fasilitas, biaya, dan pemasukan keuangan yang diperlukan untuk mendukung pembiayaan selama 20 atau 30 tahun mendatang.

Sang administrator cabang olahraga sendiri pun harus mengenali bahwa tidak mungkin untuk memperoleh dana yang diperlukan untuk pembangunan. Konsekuensinya, bijaklah kita untuk mencari bantuan dari semua departemen yang dianggap akan mendukung. Ini terutama tepat bila masuk dalam tahapan

pra-perencanaan fasilitas. Untuk program-program sekolah, fasilitas itu dapat digunakan oleh siapapun yang ikut serta dalam pendidikan jasmani, rekreasi, drama, musik. Sebagaimana diusulkan, karena persaingan memperoleh dana demikian ketat, bijak untuk mencari basis dukungan yang luas; tanpa dukungan dari departemen, tidaklah mungkin bahwa proyek itu akan berjalan mulus.

Kawasan lain untuk diinvestigasi berkaitan dengan penggunaan fasilitas secara bersama-sama, baik untuk sekolah (atau tim profesional) maupun masyarakat. Sering mungkin untuk merencanakan perjanjian “lease-back” (sewa). Sejumlah tim profesional lebih baik menyewa daripada harus membangun fasilitas mahal tanpa adanya kemungkinan membiayainya sendiri. Banyak fasilitas cabang olahraga yang jarang digunakan, mereka jarang mencari dan menghasilkan pemasukan uang secara memadai melalui event-event olahraga untuk membiayainya sendiri. Oleh karenanya, sponsor bersama atas fasilitas serbaguna merupakan strategi bijak untuk diikuti. Prioritas tinggi untuk pembiayaan dapat diperoleh melalui penggunaan fasilitas itu secara bersama-sama. Strategi ini cukup jelas bagi kebanyakan administrator cabang olahraga.

Sekedar tambahan, saang administrator harus menghitung kapasitas fasilitas baru dan jumlah perlengkapan yang dibutuhkan. Hingga rencana arsitek telah dibuat, rencana awal administrator seyogyanya mencermati ukuran fasilitas, jenis perlengkapan yang diperlukan, lokasi dan material. Bijak kiranya bila membagi pembangunan itu ke dalam tahapan-tahapan, kemudian buatlah jadwal ketika masing-masing tahapan diselesaikan.

Biaya proyek yang diestimasi harus dibuat untuk menentukan sumber-sumber dana yang mungkin. Arsitek harus mampu memberikan perhitungan awal sebelum dimulai. Akhirnya, seseorang harus mempertimbangkan sumber-sumber dana yang mungkin untuk pembangunan fasilitas. Sumber keuangan utama mungkin datang dari isu-isu perjanjian (pinjaman) tertentu. Ini merupakan cara yang wajar untuk memompakan uang untuk aset jangka panjang. Sang administrator harus menentukan cara-cara untuk membayar kembali perjanjian (pinjaman) tadi sekaligus bunganya selama periode 20 sampai 30 tahun.

Satu cara untuk memompakan uang adalah mempercayakan pada pemasukan pajak dari para pembayar pajak di masyarakat. Terlebih-lebih dengan tim yang profesional, para pembayar pajak merupakan sumber dana terakhirnya (dana pamungkas); pajak acapkali membiayai fasilitas cabang olahraga yang disewakan pada tim-tim profesional.

Metoda lain adalah menerapkan pajak khusus atau semua tiket yang terjual. Pajak khusus ini nantinya digunakan untuk melunasi bon utang.

Kerapkali sumbangan donatur dari para pendukung program cabang olahraga dicari dan diusahakan. Banyak pendukung, mengharapkan sesuatu sebagai imbalan dari ganti rugi atas sumbangannya. Donasi sumbangan pada organisasi-organisaasi sekolah dapat dipotong untuk pajak penghasilan. Lebih jauh, bila bisnis mendonasi (menyumbangkan) uang donasi mereka dipotong sebagai biaya iklan atau promosi. Sejumlah sekolah tinggi memiliki sumbangan dari maing-masing pegawai sebagaimana yang diinginkan majikannya.

Sumber-sumber dana pamungkas untuk pembiayaan program cabang olahraga adalah terletak pada para pendukung, atau para penggemar, baik sebagai pembeli tiket, pembeli tempat duduk istimewa, donatur, maupun pembayar pajak. Biasanya bon pinjaman merupakan sumber pemasukan utama; para administrator berjanji membayar/melunasi bon utang itu melalui penjualan tiket, pajak khusus, ujian, dan donasi (sumbangan).

Sang administrator dapat mengevaluasi strategi finansial (keuangan) rencana administrasi dengan analisis berikut ini.

<p>Tujuan : Untuk menentukan strategi finansial (keuangan) untuk merencanakan fasilitas.</p> <p style="text-align: center;"><u>Faktor-faktor :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah sang administrator mengenali batas-batas keuangan ? <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Masalah kekurangan modal. 1.2 Persaingan memperoleh dana masih terjadi antar kelompok-kelompok lain. 2. Sudahkah penilaian atas faktor-faktor lingkungan eksternal dibuat ? 3. Sudahkah penilaian atas faktor-faktor internal dibuat ? 4. Sudahkah permintaan dan pemasukan uang yang diproyeksikan ditentukan ? 5. Apakah sang administrator mengenali fasilitas dan rencana finansial di tempat lain ? 6. Sudahkah fasilitas gaungan diinvestigasi ? 7. Sudahkah estimasi (perhitungan) kapasitas secara detail dan perlengkapan lainnya dibuat ? 8. Sudahkah perhitungan biaya dibuat ? 9. Sudahkah sumber dana pinjaman yang mungkin, diinvestigasi ? 10. Sudahkah sumber pemasukan uang untuk melunasi uang pinjaman, diinvestigasi ? 10.1 Dana dari pajak. 	<p><u>Kekuatan</u></p>	<p><u>Kelemahan</u></p>
--	-------------------------------	--------------------------------

10.2 SPP dan ujian siswa / mahasiswa. 10.3 Penjualan kursi yang diinginkan. 10.4 Pajak khusus atas tiket. 10.5 Sumbangan donasi dari iklan / sponsor. 10.6 Lain-lain. Evaluasi Keseluruhan :		
---	--	--

+++++DISINI+++++

3. STRATEGI – STRATEGI PEGAWAI (PERSONEL)

Strategi pegawai utama (kunci) adalah menggaet beragam pegawai untuk ikut serta dalam perencanaan dan desain fasilitas cabang olahraga. Keikut-sertaan memaksa orang untuk komitmen pada diri mereka sendiri, menjamin dukungan untuk fasilitas cabang olahraga. Prinsip keikut-sertaan pegawai merupakan alat penting yang patut dikenali sang administrator cabang olahraga. Dengan melibatkan sejumlah orang, gagasan-gagasan yang berharga dapat dicuatkan dan dimanfaatkan dalam perencanaan fasilitas.

Dewan pemerintah (yang mengatur) harus mendukung proyek itu atau gagal tanpa kesan. Karena dewan itu mewakili para pembayar pajak di masyarakat, persetujuan mereka sangat penting. Bila anggota dewan terpecah-pecah dalam dukungan mereka, masyarakat hanya akan menawarkan dukungan setengah-setengah terhadap proyek tersebut. Kenyataannya bahwa bon pinjaman atau semua jenis pendanaan lainnya tidak mungkin disetujui.

Eksekutif kunci adalah presiden organisasi itu ; dukungannya penting. Bila presiden itu ragu-ragu, proyek itu akan berjalan lamban (tersendat-sendat) dan akhirnya kehilangan dukungan dari orang lain. Presiden atau pengawas membuat keputusan penting untuk keberhasilan proyek.

Bila presiden tidak dapat membuat rencana, orang perencana biasanya diangkat sebagai direktur proyek. Presiden harus mempercayakan pada nasehat ahli dari beberapa orang dan menafsirkan semua informasi yang masuk ke pihak direktur proyek.

Fakultas atau pegawai dari semua organisasi harus terlibat dalam rencana sejak mereka akan dipekerjakan dalam fasilitas baru. Mereka dapat dibantu, memberikan gagasan, melakukan survey, mengunjungi tempat-tempat lain, dan memberikan nasehat pada direktur proyek sebelum rencana digariskan.

Arsitek harus menjadi anggota kelompok pembuat rencana. Arsitek harus meriview rencana awal / pendahuluan dan spesifikasi ; menghitung biaya ; menyetujui perubahan order ; menginspeksi konstruksi (pembangunan) ; menasehati direktur proyek ; dan mendesain cetak biro proyek, melingkupi / meraangkum material, beragam subsistem kendali kontrol, penerangan, akustik, dan perencanaan mesin dan listrik.

Terkadang seorang perencana perlengkapan menjadi sangat bermanfaat dalam menentukan perlengkapan dan permesinan yang diperlukan untuk fasilitas cabang olahraga. Perencana perlengkapan mengkoordinasikan perlengkapan yang diinginkan para pelatih, pegawai, administratur, dan pegawai masyarakat lainnya yang mempunyai minat dalam proyek itu.

Seorang penasehat hukum juga diperlukan untuk kebanyakan proyek. Bantuan atas legalitas bon pinjaman, penjualan tanah, kontrak, dan perkara hukum lainnya adalah sangat penting.

Kadang-kadang seseorang dipekerjakan untuk mencari tempat / kawasan pembangunan gedung, untuk merencanakan rute alalu lintas dan pelayanan jasa kemanfaatan, untuk menjual tanah dan untuk menunaikan tugas-tugas relevan lainnya.

Kontraktor umum, wirausahawan swasta, bekerja secara langsung dengan seorang arsitek proyek. Dia dapat menawarkan nasehat bagus berkaitan dengan material dan pekerja proyek.

Komite penduduk dapat juga berharga. Komite ini memberikan kontrak hubungan masyarakat, dukungan finansial, dan promosi umum atas fasilitas. Terutama membantu bila diwakili oleh berbagai macam klompok yang mempunyai kepentingan dalam fasilitas serbaguna.

Badan-badan pemerintah juga memainkan peranan dalam perencanaan fasilitas. Badan-badan zona kawasan, perpustakaan, dan badan-badan perencana regional dan egara memiliki minat dan kepentingan langsung dalam fasilitas serbaguna.

Orang-orang yang bekerja biasanya bertindak sebagai komite proyek, yang menjadi lembaga pembuat keputusan penting untuk proyek. Direktur proyek menjadi manusia kunci dalam komite ini karena melalui dia semua rencana diajukan, kendati dia mungkin tidak memiliki wewenang akhir untuk memuat keputusan kunci / penting.

4. **STRATEGI PEMASARAN.**

Dua strategi promosi mendasar – pesan dan media – digunakan secara meluas dalam promosi fasilitas cabang olahraga baru. Seleksi pesan dan media harus diaktifkan untuk memperoleh jejak pendapat / suara positif dalam pemilihan perikatan, dalam dewan pembuat perundang-undangan negara, atau dalam bentuk sumbangan keuangan dari seorang penggemar / penggembira yang tertarik / berminat.

Strategi pesan dapat direnda dan dijalankan atas dasar semua informasi yang diperoleh dalam perencanaan proses sebagaimana diusulkan dalam bab ini. Penilaian faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal menyediakan informasi yang diperlukan untuk bahan pidato, untuk surat kabar, dan untuk surat kiriman langsung ke para penggemar yang berminat.

Klub-klub promosi / iklan dapat juga memainkan peranan penting dalam mempromosikan pembangunan fasilitas baru. Melalui program terencana, masing-masing anggota dapat menggunakan pengaruhnya untuk berbicara dengan pihak yang berpengaruh dalam masyarakat.

Ketika merencanakan program promosi, seseorang harus mengantisipasi perlawanan terhadap proposal tersebut. Konsekuensinya, strategi untuk menanggulangi / mengatasi perlawanan harus direncanakan. Seseorang seyogyanya mempromosikan fasilitas serbaguna yang akan melayani kelompok-kelompok masyarakat ; ini harus lebih mengatur keberatan bahwa masyarakat tengah sangat menekankan pentingnya program cabang olahraga dengan membangun fasilitas baru.

Keragaman media harus direncanakan lebih awal dari pencaangan fasilitas. Sebelum mengajukan fasilitas baru secara mengkhayal, media patut direncanakan. Berikut ini harus tersedia bila waktunya tepat.

- Gambar-gambar artis
- Model-model
- Foto-foto
- Surat-surat berharga / penting
- Release berita
- Program-program radio dan TV
- Kesibukan berpidatoAndorsemen (penandatanganan weswl / pemberian kuasa pada seseorang)
- Media lainnya.

Strategi penjualan umum harus didasarkan pada formula penjualan mendasar tentang menciptakan terlebih dahulu perhatian dan minat dalam fasilitas. Biasanya ini dijalankan dengan menyatakan tentang kebutuhan-kebutuhan orang yang tak terpenuhi yang mungkin akan tertarik pada kompleks serbaguna. Langkah kedua berkaitan dengan himbuan pada orang-orang agar tertarik pada pembangunan fasilitas. Ini dapat dilakukan dengan menekankan bagaimana fasilitas serbaguna meningkatkan masyarakat. Tahap ketiga biasanya bertautan dengan kepercayaan atau bukti / pembultian proposal. Surat-surat penting / berharga, pengalaman program cabang olahraga lainnyaa, dan andorsemen memerankan permainan penting dalam tahap ini. Terakhir, tindakan ditekankan – seseorang harus memberikan suara, mengajukan uang, bicaraa dengan orang. Keempat langkah ini (perhatian dan minat, kehasratan, kepercayaan, dan tindakan) diujicobakan dan tepat untuk kebanyakan usaha-usaha penjualan.

Sang administratur dapat mengevaluasi strategi pegawai dan strategi pemasaran dalam rencana administrasi dengan menggunakan analisis berikut ini.

<p>Tujuan : Untuk mengembangkan strategi pegawai dan strategi pemasaran untuk merencanakan fasilitas.</p> <p style="text-align: center;"><u>Faktor-faktor :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sudahkah pegawai berikut ini secara aktif ikut serta dalam rencana ? <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Dewan 1.2 Eksekutif 1.3 Perencana 1.4 Fakultas / pegawai 1.5 Arsitek 1.6 Perencana perlengkapan 1.7 Penasehat hukum 1.8 Pencari zona kawasan 1.9 Kontraktor 1.10 Komite penduduk 1.11 Badan pemerintah 1.12 Komite proyek 1.13 Lain-lain <p>Evaluasi Keseluruhan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Sudahkah strategi penjualan berikut ini dipertimbangkan ? <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Tahap perhatian dan minat 2.2 Tahap pengembangan hasrat 2.3 Tahap kepercayaan atau pembuktian 2.4 Tahap tindakan 2.5 Strategi pesan 2.6 Strategi media 2.7 Strategi oposisi (perlawanan) 2.8 Klub promosi 2.9 Lain-lain <p>Evaluasi Keseluruhan :</p>	<p><u>Kekuatan</u></p>	<p><u>Kelemahan</u></p>
--	-------------------------------	--------------------------------

BAB III

KESIMPULAN

Ringkasan :

Pertama, penilaian lingkungan internal dan eksternal harus dibuat ; kemudian sang administrator dapat mencanangkan strategi-strateginya. Menjustifikasi (membenarkan) fasilitas adalah langkah pertama. Ini biasanya dapat dilakukan dengan mengaitkan dan menghubungkan alasan-alasan pembangunan fasilitas dengan tujuan-tujuan organisasi yang beragam ; alasan pemain berlatih untuk menghasilkan tim yang menang ; alasan kehadiran penggemar sehingga tim itu dapat menghibur dan meningkatkan pemasukan uang ; alasan rekrutmen para pemain dan membangun semangat moral pemain ; alasan meningkatkan citra program ; dan alasan meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui fasilitas serbaguna.

Strategi finansial dibutuhkan untuk mengatasi masalah kekurangan modal (dana) dan persaingan memperoleh dana. Sang administrator dapat mengambil langkah-langkah untuk meringankan beban masalah tadi. Dia dapat membuat penilaian internal dan eksternal, memproyeksikan tuntutan akan fasilitas, mengenali tempat lain dan rencana finansial, mempertimbangkan fasilitas bersama dengan masyarakat lain, membuat perhitungan detail kapasitas dan biaya, mempertimbangkan bon pinjaman, mempertimbangkan sumber-sumber dana yang mungkin untuk membayar kembali on utang – dari dana pajak, SPP dan ujian siswa / mahasiswa, penjualan kursi yang diinginkan (istimewa), iuran / pajak khusus atau tiket, atau sumbangan donasi dari sponsor.

Banyak orang harus secara aktif mendukung proyek itu. Orang-orang ini meliputi dewan, eksekutif kepala, perencana fakultas (dosen / pegawai, arsitek,

perencana perlengkapan, penasehat hukum, kontraktor, penduduk, badan-badan pemerinyah, dan komite proyek dan sub-sub komite yang memungkinkan.

Akhirnya, yang penting bahwa fasilitas harus dipromosikan dan dijual kepada pemberi suara, administrasi, dan para penggemar. Berbagai langkah / tahap penjualan fasilitas adalah fundamental – tahap perhatian dan minat, tahap hasrat, tahap kepercayaan atau pembuktian, dan terakhir tahap tindakan (aksi), Rencana penjualan harus meliputi strategi pesan dan media dan strategi oposisi (perlawanan). Klub-klub sponsor (promosi) juga merupakan alat efektif kepromosian.