

## **PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN USAHA RENTAL PLAYSTATION DAN CAFÉ BAGI MAHASISWA DI SIDOARJO**

**<sup>1</sup>\*Evelyn, <sup>1</sup>Njo Anastasia**

<sup>1</sup>*School of Business & Management,*

Universitas Kristen Petra, Surabaya, Indonesia

e-mail: [evelyn@petra.ac.id](mailto:evelyn@petra.ac.id) <sup>1</sup>\*, [anas@petra.ac.id](mailto:anas@petra.ac.id) <sup>1</sup>

### **Abstrak**

*Tingginya tingkat kegagalan usaha baru yang dijalankan wirausaha muda menjadi salah satu permasalahan utama dalam pengembangan kewirausahaan di Indonesia. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pendampingan dan konsultasi terkait kelayakan bisnis bagi mahasiswa yang berencana membuka usaha rental PlayStation dan café di Sidoarjo. Dalam rangka meningkatkan kegiatan usaha ini, metode yang digunakan meliputi sosialisasi terkait pengelolaan usaha bisnis rental dan café, serta pendampingan langsung pada mahasiswa sebagai mitra dalam merancang dan memulai bisnis tersebut. Selain itu, promosi bisnis juga dilakukan melalui sosial media sebagai sarana pemasaran yang efektif. Hasil dan kegiatan pengabdian ini adalah terbentuknya usaha Rental PlayStation dan café di Sidoarjo yang dapat berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi local. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, mahasiswa mendapatkan solusi parakits yang berdampak positif bagi perkembangan kewirausahaan di tingkat lokal.*

**Kata kunci:** *usaha rental PlayStation dan cafe, studi kelayakan bisnis, wirausaha muda.*

### **1. PENDAHULUAN**

Pertumbuhan jumlah wirausaha muda di Indonesia terus meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa rasio wirausaha Indonesia mencapai 3,47% dari populasi pada tahun 2023, meningkat dari 1,65% pada tahun 2014 [1]. Namun, tingkat keberhasilan usaha baru, terutama yang dijalankan oleh wirausaha muda, masih relatif rendah. Studi menunjukkan bahwa sekitar 20% usaha baru gagal dalam tahun pertama, dan angka ini meningkat hingga 60% dalam lima tahun pertama [2]

Faktor utama yang menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya perencanaan bisnis yang matang dan analisis kelayakan yang komprehensif [3], [4]. Meskipun memiliki ide yang baik dan semangat untuk berusaha yang tinggi, para wirausahawan muda seringkali masih kurang paham tentang konsep bisnis yang tepat dan aspek-aspek penting dalam menjalankan bisnis [5], [6]. Hal ini menyebabkan banyak usaha yang dimulai tanpa analisis kelayakan yang cukup, sehingga meningkatkan risiko kegagalan usaha [4], [7].

Pendampingan dapat membantu wirausahawan muda untuk mewujudkan ide bisnisnya dan mengembangkan usahanya secara lebih efektif [8], [9]. Penelitian yang dilakukan oleh Haddad menunjukkan bahwa wirausaha pemula yang mendapatkan pendampingan bisnis memiliki tingkat keberhasilan 30% lebih tinggi dibandingkan yang tidak mendapatkan pendampingan. Pendampingan yang efektif mencakup analisis kelayakan bisnis dari berbagai aspek, termasuk pasar, teknis, manajerial, dan ekonomi, yang sangat penting untuk meminimalkan risiko dan meningkatkan peluang keberhasilan [10], [11], [12].

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan konsultasi kelayakan bisnis kepada Saudara JA, seorang mahasiswa universitas swasta di Surabaya, yang berencana membuka usaha rental PlayStation di Sidoarjo. Mitra memiliki latar belakang pendidikan di jurusan Broadcasting and Journalism, dengan pengalaman kerja tidak tetap sebagai talent video komersial dan kru Wedding Organizer. Meski memiliki minat yang besar terhadap gaming dan potensi pasar gaming yang cukup besar di Sidoarjo, mitra mengakui kurangnya pemahaman tentang aspek bisnis secara menyeluruh. Kondisi ini ditambah dengan latar belakang keluarga mitra yang tidak memiliki pengalaman bisnis. Oleh karena itu, mitra membutuhkan bimbingan dalam merancang dan mengevaluasi kelayakan rancangan bisnisnya.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah memberikan konsultasi, pendampingan, dan rekomendasi untuk usaha mitra, dan membantu mitra dalam pengambilan keputusan strategis terkait pembukaan usahanya.

Orisinalitas pengabdian ini terletak pada tiga aspek utama: (1) konsultasi untuk aspek-aspek kelayakan bisnis: industry & market feasibility, technical feasibility, managerial feasibility, dan economic feasibility, (2) inovasi konsep bisnis hibrida yang menggabungkan fasilitas gaming dengan café untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, dan (3) metode pendampingan yang berkelanjutan selama satu semester untuk memastikan implementasi rekomendasi yang efektif. Signifikansi kegiatan pengabdian ini terletak pada kontribusinya dalam mendukung pengembangan wirausaha muda, khususnya dari kalangan non-bisnis, melalui pendekatan analisis kelayakan yang sistematis dan komprehensif. Model pendampingan partisipatif yang dikembangkan dalam kegiatan ini dapat menjadi referensi bagi program serupa di masa mendatang.

## 2. METODE PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk memberikan konsultasi dan pendampingan kepada mitra, yaitu Saudara JA, dalam merintis usaha rental PlayStation di Sidoarjo selama periode waktu September sampai dengan Desember 2024. Kegiatan diskusi dan pendampingan ini dilaksanakan dalam beberapa sesi yang diadakan di berbagai lokasi, termasuk di kampus, rumah mitra, serta secara online untuk memudahkan komunikasi dan interaksi.

Partisipan dalam kegiatan ini terdiri dari lima orang mahasiswa dari kelas Studi Kelayakan Bisnis yang bertindak sebagai konsultan, mitra dan orang tua mitra yang ikut mendukung, serta dosen pendamping kegiatan yang memberikan bimbingan selama proses konsultasi.

Tahapan dalam kegiatan ini meliputi:

1. Identifikasi masalah dan kebutuhan usaha  
Pihak mitra dan mahasiswa diajak berdiskusi terkait kondisi pasar, keuangan serta perencanaan bisnis yang akan dilaksanakan. Pada tahap ini, pengabdian masyarakat focus pada pemetaan tantangan yang dihadapi calon wirausaha dalam memulai usaha.
2. Pendampingan dalam analisis kelayakan bisnis  
Bimbingan dan pendampingan dalam melakukan analisis kelayakan bisnis dengan menggunakan pendekatan SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Pendampingan ini bertujuan membantu mahasiswa memahami potensi dan tantangan bisnis rental PlayStation dan café yang akan dijalankan serta menangkap peluang yang dapat dimanfaatkan.
3. Penyusunan rencana keuangan usaha  
Pendampingan dalam menyusun perencanaan keuangan termasuk analisis proyeksi keuntungan, estimasi biaya operasional, dan kebutuhan investasi. Tujuan dari tahapan ini adalah mahasiswa memiliki gambaran secara jelas aspek finansial usahan yang akan dijalankan. Analisis teknis dan manajerial dilakukan melalui diskusi terkait pengelolaan sumber daya manusia dan aspek teknis
4. Pendampingan dalam pengelolaan sumber daya dan aspek manajerial  
Pelatihan dan bimbingan terkait pengelolaan sumber daya manusia (SDM) dan aspek teknis operasional usaha. Diskusi dilakukan meliputi pengelolaan tim, pemilihan lokasi, pengadaan peralatan, serta strategi operasional yang efektif untuk menjalankan usaha rental dan cafe tersebut.
5. Evaluasi dan penyampaian hasil analisis ke mitra  
Penyampaian hasil analisis dan rencana bisnis dipresentasikan kepada mitra. Pada tahap ini, mahasiswa melakukan presentasi rencana usaha tersebut didampingi tim pengabdian dan diharapkan mendapat masukan konstruktif untuk perbaikan lebih lanjut.

Alat dan media yang digunakan untuk identifikasi masalah adalah kuesioner pada masyarakat sekitar untuk mendapatkan masukan terkait kondisi pasar dan preferensi pelanggan. Keberhasilan kegiatan pengabdian ini diukur melalui beberapa indikator, antara lain umpan balik dari mitra mengenai relevansi dan kegunaan analisis yang telah disajikan, serta penyusunan rencana tindak lanjut berdasarkan hasil analisis dan rekomendasi yang diharapkan dapat membantu mitra dalam mengambil keputusan yang lebih tepat dalam merintis usaha tersebut. Keberhasilan kegiatan ini juga dapat diukur dari peningkatan pemahaman mitra mengenai aspek-aspek penting dalam menjalankan usaha.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pendampingan konsultasi kelayakan bisnis ini telah menghasilkan beberapa capaian penting yang memberikan nilai tambah bagi mitra dalam perencanaan usahanya. Pada tahap identifikasi awal ditemukan bahwa rencana usaha rental PlayStation dengan konsep hybrid (gabungan dengan café) memiliki potensi yang menjanjikan di wilayah Sidoarjo. Berikut akan dibahas aspek-aspek kelayakan bisnis secara lebih mendetail.

**A. Pendampingan dalam menilai kelayakan usaha dari sisi Industri Bisnis Rental PlayStation dan café di Sidoarjo.**

Kegiatan pendampingan diawali dengan melakukan wawancara mendalam dengan mitra untuk memahami visi dan motivasinya dalam memulai usaha. Dari hasil wawancara, diketahui bahwa mitra memiliki ketertarikan yang besar terhadap industri gaming namun belum memiliki pemahaman yang cukup tentang bisnis ini. Berdasarkan kondisi ini, tim pengabdian melakukan riset melalui berbagai sumber online untuk memahami tren industri gaming dan perkembangan bisnis rental PlayStation. Hasil riset ini kemudian diolah dengan menggunakan kerangka analisis Porter's Five Forces dan kemudian hasilnya dikomunikasikan ke mitra.

Kesimpulan yang diambil dari tahapan ini adalah industri rental PlayStation dan Café memiliki tingkat persaingan cukup tinggi. Pertama, ancaman pendatang baru cukup signifikan, karena rendahnya hambatan masuk dalam bisnis rental. Kedua, kekuatan tawar menawar pelanggan cukup besar mengingat banyaknya pilihan usaha rental yang tersedia. Ketiga, kekuatan tawar menawar pemasok relatif rendah karena banyaknya penyedia perangkat game dan aksesoris di pasar. Keempat, ancaman produk pengganti juga tinggi, mengingat banyaknya alternatif hiburan lain yang tersedia bagi konsumen. Terakhir, intensitas persaingan antar pelaku usaha rental PlayStation cukup ketat yang mendorong perlunya strategi yang inovatif untuk bersaing.

Sesuai analisis Porter's Generic Strategies, pada proses pendampingan, tim abdimas memberikan saran terkait strategi diferensiasi, dengan menawarkan tambahan layanan seperti café, VIP Room, serta suasana yang nyaman dan menarik. Tujuan dari strategi ini adalah menarik segmen pasar yang lebih luas, tidak hanya konsumen yang tertarik pada game tetapi juga mereka yang ingin menikmati waktu santai dalam suasana yang nyaman. Tim juga memetakan posisi industri rental PlayStation yang berada pada tahap pertumbuhan dalam siklus hidup industry. Permintaan terhadap layanan terus meningkat seiring dengan popularitas game di kalangan masyarakat. Dengan adanya inovasi dan penyesuaian terhadap kebutuhan pasar, usaha rental berpotensi berkembang lebih lanjut. Namun, tantangan yang ada, tetap memerlukan perhatian khusus agar usaha ini mampu beradaptasi dan bertahan di pasar.

**B. Pendampingan dalam menilai kelayakan usaha dari sisi Pasar [13], [14], [15]**

Untuk memahami kondisi pasar dan kompetitor, tim membantu mitra melakukan riset yang lebih mendalam. Yang pertama, tim pengabdian menyusun kuesioner menggunakan Google Form untuk mengumpulkan data preferensi konsumen. Yang kedua, tim menganalisis rental PlayStation yang ada di Sidoarjo melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Google Reviews untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan kompetitor.

Kuesioner disebarluaskan melalui berbagai platform media sosial dan grup WhatsApp, dan berhasil mengumpulkan respon dari 57 gamers berusia 17-25 tahun. Beberapa masalah ditemukan antara lain kesulitan mencari tempat bermain game yang nyaman dan memiliki teknologi yang baik (WiFi berkecepatan tinggi, koleksi game lengkap) serta fasilitas yang lebih memadai. Berdasarkan temuan ini, tim abdimas menyarankan pengembangan usaha rental PlayStation yang dilengkapi café, fasilitas AC, WiFi cepat, serta koleksi game yang lengkap sebagai solusi untuk menarik pelanggan.

Analisis pasar menunjukkan potensi yang baik dengan Total Addressable Market (TAM) sekitar 120.000 orang. Serviceable Available Market (SAM) sekitar 30.000 orang dan Serviceable Obtainable Market (SOM) sekitar 3.000 pelanggan pada tahun pertama. Tim juga melakukan analisis persaingan yang menunjukkan adanya celah di bidang konsistensi pelayanan, pembaruan game serta kualitas fasilitas. Dengan melakukan perawatan peralatan yang lebih baik serta rutin dan fasilitas yang lebih nyaman, usaha ini dapat memiliki keunggulan kompetitif.

Pada bagian pemasaran, tim abdimas membantu mengembangkan strategi Marketing Mix yang mencakup produk (PS3, PS5, ruang VIP dan café), harga yang kompetitif, lokasi yang strategis serta promosi melalui media sosial, dan event komunitas. Produk utama berupa konsol PS5 dan PS4 yang fokus pada koleksi game populer. Ruang VIP dilengkapi TV 43 inch dan karaoke. Fasilitas pada cafe menawarkan pilihan makanan dan minuman yang beragam, mulai dari snack ringan hingga makanan berat dengan harga makanan berkisar Rp.5.000-Rp.18.000, sementara harga minuman antara Rp.3.000-Rp15.000. Strategi penetapan harga dirancang secara kompetitif, dengan tarif PS4 Rp.8.000/jam, PS5 Rp.12.000/jam, dan biaya tambahan untuk VIP room adalah Rp.15.000/jam. Untuk meningkatkan daya tarik, disediakan diskon 10% untuk penyewaan 3 jam ke atas dan paket bundling gaming dengan produk makanan dan minuman. Lokasi yang dipilih adalah di Kavling DPR Sidoarjo dikarenakan dekat area sekolah dan kampus. Rencana pembangunan Gedung adalah seluas 270 m<sup>2</sup> dengan desain dua lantai, untuk pemisahan area gaming dan cafe. Interior dirancang modern, instagramable, dan nyaman sesuai preferensi anak muda.

Promosi akan dilakukan melalui sosial media yaitu Instagram dan TikTok. Pada tahap awal pembukaan usaha direncanakan adanya kampanye pre-opening, *community engagement*, dan kolaborasi dengan influencer lokal. Untuk membangun loyalitas pelanggan akan dibuatkan program membership dengan sistem poin dan

diskon. Selain itu, direncanakan adanya kerjasama dengan komunitas gaming, institusi pendidikan untuk melaksanakan event gaming tournament.

### C. Pendampingan dalam menilai kelayakan usaha dari sisi Teknis [16]

Tahapan pendampingan selanjutnya adalah melakukan analisis kelayakan teknis untuk usaha rental Play Station dan café. Tim pengabdian bersama mitra melakukan survei lokasi ke beberapa ruko yang dianggap potensial di Sidoarjo. Tim membantu mitra membuat checklist penilaian lokasi yang mencakup aspek aksesibilitas, kondisi bangunan, ketersediaan utilitas, dan potensi pengembangan. Selain itu, tim membantu mitra mengumpulkan informasi teknis dari berbagai sumber terpercaya seperti website properti (Rumah123, OLX Property) untuk membandingkan harga sewa ruko di berbagai lokasi, website distributor PlayStation resmi untuk spesifikasi peralatan, katalog online dari Hartono Elektronik dan ruparupa.com untuk furniture dan peralatan elektronik, serta website penyedia jasa internet untuk membandingkan paket dan layanan. Diskusi dengan klien dilakukan beberapa kali untuk menentukan spesifikasi teknis yang paling efisien untuk usaha ini.

Berdasarkan proyeksi dari Serviceable Obtainable Market (SOM) sebesar 3.000 pelanggan per tahun dengan rata-rata kunjungan 7 kali kunjungan ulang, diperkirakan akan ada sekitar 21.000 kunjungan per tahun. Setiap kunjungan diperkirakan berlangsung sekitar 2.5 jam, menghasilkan total durasi penggunaan fasilitas sebesar 52.500 jam per tahun. Jika rental PlayStation beroperasi 12 jam per hari (10:00-22:00) dan 360 hari, serta capacity margin 95%, maka usaha ini membutuhkan 13 unit PlayStation untuk memenuhi permintaan (Tabel 1).

Selain itu, jika 25% pelanggan memilih ruangan VIP, maka dibutuhkan 3 (tiga) ruang VIP dengan total penggunaan 36 jam per hari untuk memenuhi permintaan tersebut. Untuk café, diasumsikan 60% pelanggan akan menikmati waktu makan sebelum atau sesudah bermain, dengan rata-rata waktu makan 1 jam. Kapasitas café dirancang untuk menampung 20 kursi dan 5 meja yang juga dapat melayani pelanggan non-rental PlayStation.

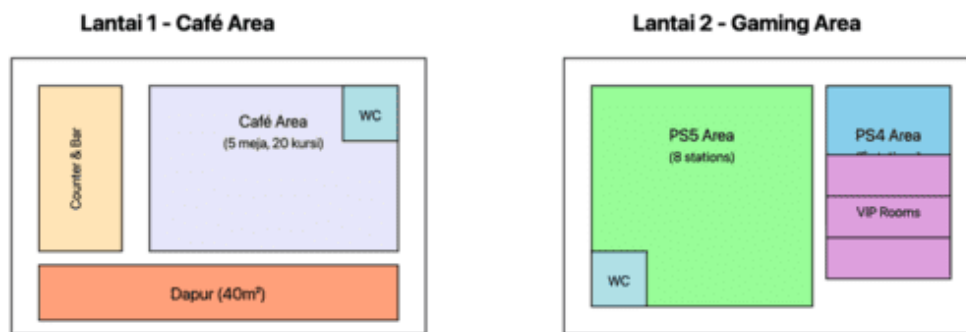
Tabel 1. Perhitungan Market Size dan Plant Capacity

Perhitungan Market Size			Perhitungan Plant Capacity		
Penduduk Sidoarjo	2,000,000	jiwa	SOM	3,000	pelanggan
Usia 15 - 34 tahun	600,000	jiwa	Repeat	7	kali
Tertarik PS	20%		Total Kunjungan	21,000	kunjungan
TAM	120,000	jiwa	Rata-rata durasi per kunjungan	2.5	jam
Pelanggan potensial	25%		Total durasi per tahun	52,500	jam
SAM	30,000	jiwa	Hari operasional per tahun	360	hari
Potensi usaha ini	10%		Jam operasional per hari	12	jam
SOM	3,000	jiwa	Capacity margin	95%	
			Kebutuhan PS per hari	13	unit
			Pelanggan VIP Room	25%	
			Capacity margin	95%	
			Kebutuhan VIP Room	3	ruangan
			Pelanggan Café	60%	
			Jumlah pelanggan café per hari	35	orang

Pemilihan Lokasi dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa factor teknis seperti kedekatan dengan target market (terutama area sekolah dan kampus), ketersediaan infrastruktur (khususnya listrik dan internet), biaya akuisisi lokasi, serta potensi pengembangan di masa depan. Terdapat tiga lokasi yang dipertimbangkan yaitu Kavling DPR, Taman Pinang, dan Pondok Jati.

Kavling DPR dipilih sebagai lokasi terbaik karena terletak di pusat Kota Sidoarjo, dekat sekolah dan kampus, serta memiliki infrastruktur lengkap (listrik dan internet fiber optic). Meskipun biaya sewa lebih tinggi, lokasi ini dikenal sebagai area hiburan yang cocok dengan target pasar. Alternatif kedua, Taman Pinang, memiliki infrastruktur yang baik dan potensi pelanggan keluarga, namun kurang strategis untuk target pasar utama. Alternatif ketiga, Pondok Jati, menawarkan biaya sewa lebih murah namun terkendala aksesibilitas dan tingkat keramaian yang rendah di malam hari.

Desain dan fasilitas pada Ruko yang dipilih dengan detail fisik terdiri dari 2 lantai, di atas tanah seluas 390 m<sup>2</sup> (13 x 30 m). Bangunan ruko masih relatif baru (dibangun di tahun 2021), dan sudah dilengkapi daya listrik 10.500 watt serta air PDAM. Ruko ini disewakan dengan harga Rp. 65.000.000 per tahun dengan minimal sewa 3 tahun. Layout bangunan ruko 2 lantai terbagi menjadi lantai pertama untuk area café dengan kapasitas 20 pengunjung (5 meja), dilengkapi dapur 40 m<sup>2</sup> dengan sistem ventilasi memadai, serta counter dan bar 25 m<sup>2</sup> yang menghadap pintu masuk. Area café dirancang dengan jarak antar meja 1.5 meter untuk kenyamanan pengunjung. Lantai kedua untuk gaming center, terbagi menjadi area PS5 (120 m<sup>2</sup>) dengan 8 gaming station, area PS4 (60 m<sup>2</sup>) dengan 5 station, dan tiga VIP room (masing-masing 30 m<sup>2</sup>) dilengkapi peredam suara (Gambar 1). Setiap lantai memiliki toilet untuk kemudahan akses pengunjung.



Gambar 1. Layout rental PlayStation dan café

Alur operasional usaha dimulai dari:

(1) café yang akan melakukan aktifitas dimulai dengan persiapan bahan baku dan peralatan. Pengunjung diminta memesan di counter, lalu pesanan diproses di dapur (estimasi waktu memproses makanan berat 15-20 menit, 5-10 menit untuk minuman dan snack). Setelah pesanan siap, pelayan akan mengantarkan ke meja pelanggan. Staff cleaning akan melakukan clear table segera setelah pelanggan selesai.

(2) area PlayStation (Regular), pengunjung melakukan registrasi dan pembayaran di counter, lalu diarahkan ke station. Staff gaming membantu set-up awal termasuk pemilihan game dan pengaturan akun. Durasi minimal rental adalah 1 jam, dengan sistem monitoring otomatis mengatur durasi rental, dengan pengingat 5 menit sebelum waktu habis. Setelah sesi berakhir, staff akan memeriksa peralatan.

(3) Reservasi VIP room, pengunjung melakukan reservasi on-the-spot atau melalui system booking. Setelah pembayaran, staff akan melakukan setup lengkap termasuk PlayStation, karaoke system, dan TV sesuai permintaan. Minimum booking adalah 2 jam, staff akan melakukan pengecekan berkala untuk memastikan semua peralatan berfungsi dengan baik dan saat sesi berakhir, staff akan memeriksa kondisi ruangan dan peralatan.

Pada proses operasional, staff diharapkan datang 1 jam sebelum café dibuka untuk melakukan proses persiapan, dan pengecekan peralatan. Briefing harian dilakukan untuk pembagian tugas. Staff bertanggung jawab untuk pemantauan CCTV, pemeliharaan rutin, dan penanganan situasi darurat. Laporan harian disusun di akhir shift, mencatat jumlah pengunjung, pendapatan, dan catatan khusus jika ada. Selanjutnya, pada kegiatan pemeliharaan dan kebersihan dilakukan secara berkala sepanjang hari operasional. Untuk area café, pembersihan meja dilakukan segera setelah pelanggan selesai. Area PS regular dan VIP room dibersihkan setiap pergantian pelanggan, dengan pembersihan menyeluruh di akhir hari. Peralatan gaming dilakukan pemeriksaan secara mingguan, dan peralatan dapur dilakukan berkala tiap hari. Setiap area dilengkapi prosedur darurat seperti kebakaran, gangguan listrik, atau masalah teknis. APAR (Alat Pemadam Api Ringan) tersedia di setiap lantai dan prosedur evakuasi darurat dipasang di lokasi yang mudah terlihat.

#### **D. Pendampingan dalam menilai kelayakan usaha dari sisi Manajemen dan Organisasi**

Pada aspek manajemen dan organisasi, tim pengabdian berdiskusi dengan mitra untuk merumuskan visi, misi, dan nilai-nilai perusahaan yang sesuai dengan mitra. Untuk struktur organisasi dan job description, tim membantu mitra menganalisis kebutuhan tenaga kerja berdasarkan jam operasional dan beban kerja. Tim juga membantu mitra menentukan standar upah yang layak dengan mengacu pada UMK Sidoarjo tahun 2024, dan dari berbagai informasi yang ada di media sosial.

Berdasarkan hasil diskusi, diputuskan bahwa visi dari Rental PlayStation dan café adalah "Level Up Your Gaming Experience" untuk menciptakan pengalaman gaming yang lebih baik dan terus berkembang. Visi ini tidak hanya focus pada peningkatan pengalaman bermain game tetapi juga mengutamakan kualitas layanan, kenyamanan pelanggan, serta kontribusi positif terhadap perkembangan komunitas gamer, khususnya Sidoarjo. Misi usaha dirancang untuk memberikan nilai lebih melalui empat aspek utama yaitu menyediakan fasilitas gaming yang mumpuni dan nyaman, menyajikan makanan dan minuman berkualitas tinggi, membangun komunitas gaming yang solid, dan menghadirkan hiburan premium yang lengkap.

Nilai-nilai yang dijunjung oleh perusahaan dirangku dalam akronim "GAMES" yang mengandung pesan penting tentang komitmen usaha ini untuk terus berkembang dan memberikan pelayanan terbaik. Growth mengedepankan pentingnya pertumbuhan berkelanjutan, layaknya permainan yang selalu mencapai level lebih tinggi. Awesome Service memberikan pelayanan terbaik. Modern Experience menunjukkan komitmen untuk terus mengikuti perkembangan teknologi terkini. Excellence Quality menekankan kualitas tanpa kompromi dalam segala aspek usaha, baik dalam pelayanan, fasilitas maupun produk yang ditawarkan. Social Impact mencerminkan pentingnya memberikan dampak positif komunitas gaming yang solid dan sehat seperti konsep multiplayer dalam permainan game yang selalu mendukung.

Untuk menjalankan usaha, struktur organisasi diterapkan dalam bentuk Usaha Dagang (UD) dengan kepemilikan tunggal. Pemilihan modal didasarkan pada skala usaha yang masih tergolong kecil, serta proses pendirian yang lebih sederhana, biaya administrasi lebih terjangkau. Bentuk ini juga memberikan fleksibilitas yang besar dalam pengambilan keputusan serta lebih efisien dalam pengelolaan operasional sehari-hari. Dalam pengelolaan sumber daya manusia, usaha ini terbagi dalam tiga fungsi utama. Owner berperan langsung dalam pengelolaan aspek Sales & Marketing, keuangan, administrasi serta pengawasan operasional keseluruhan. Operasional harian ditangani oleh tim gaming (2 orang staff, 1 orang per shift) yang bertanggung jawab atas setup dan maintenance PlayStation, pelayanan pelanggan, technical support, dan monitoring waktu bermain. Divisi F&B dikelola oleh 4 orang (2 orang per shift) terdiri dari seorang barista/kitchen dan service/cashier yang menangani penyiapan F&B dan pelayanan pelanggan. Untuk kebersihan area, pengelolaan sampah, dan support operasional saat peak hours, terdapat 2 orang cleaning service (1 di tiap shift). Jam operasional shift 1 adalah pk.09.30- pk.16.00, sedangkan shift 2 pk.16.00- pk.22.30, kecuali cleaning service yang mulai setengah jam lebih awal.

Proses rekrutmen akan dilakukan dengan membuka lowongan di media sosial dan platform kerja lokal, Proses seleksi melibatkan penyaringan CV dan wawancara untuk tiap posisi yang berbeda. Kriteria yang digunakan meliputi: staff gaming harus memiliki pengetahuan tentang PlayStation dan game, barista/kitchen memiliki pengalaman minimal 1 tahun di bidang F&B, service/cashier minimal berpengalaman 6 bulan dengan kemampuan cash handling, dan cleaning service fokus pada kebersihan. Seleksi juga mempertimbangkan sikap dan kemampuan bekerja dalam tim. Sistem penilaian kinerja dilakukan secara berkala dengan focus pada peningkatan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Gaji dan tunjangan diberikan sesuai standar untuk Owner sebesar Rp5.000.000 per bulan, staff gaming Rp2.500.000, barista/kitchen Rp2.800.000, service/cashier Rp2.500.000, dan cleaning service Rp2.300.000. Setiap karyawan mendapatkan tunjangan transportasi Rp300.000 per bulan. Karyawan juga berhak mengambil cuti selama 12 hari dalam setahun.

Untuk pengembangan SDM, tim abdimas menyusun program pelatihan yang dibagi menjadi tiga fase. Fase pertama adalah orientasi umum selama 3 hari, mencakup pengenalan visi-misi, standar pelayanan, dan prosedur keselamatan. Fase kedua berupa technical training selama 3 hari sesuai divisi masing-masing, di mana setiap tim akan diberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan pemahaman tentang produk dan layanan yang ditawarkan. Fase ketiga adalah on-the-job training secara langsung di lapangan dengan pendampingan oleh owner. Untuk memastikan kenyamanan dan keselamatan bagi karyawan, setiap area usaha dilengkapi dengan fasilitas yang memadai seperti ventilasi dan pencahayaan yang cukup. Sistem komunikasi terbuka antara owner dan staff akan diterapkan melalui briefing rutin dan gathering yang diadakan secara berkala. Kebijakan HR yang diterapkan juga mengutamakan keseimbangan kerja dengan jam kerja yang terstruktur secara adil serta pembayaran gaji sesuai standar UMR Sidoarjo.

Rencana implementasi usaha direncanakan selama 3 bulan, terbagi menjadi enam tahap. Tahap pertama adalah penyelesaian aspek legalitas dan administrasi mencakup pengurusan NIB dan perizinan usaha, finalisasi rencana bisnis, negosiasi dan penandatanganan kontrak sewa, serta pembukaan rekening usaha. Tahap kedua, renovasi & setup fisik terdiri dari renovasi struktural dan instalasi listrik, AC, plumbing dan pengerjaan interior,

pemasangan furniture, dan setup sistem keamanan. Tahap ketiga, pengadaan peralatan PlayStation dan TV, pengadaan peralatan F&B, setup sistem POS dan software manajemen, serta testing sistem. Tahap keempat, Sumber Daya Manusia diawali dengan rekrutmen, orientasi karyawan, technical training, dan simulasi operasional. Marketing & awareness sebagai tahap kelima meliputi pembuatan konten digital, setup media sosial, kampanye pre-opening, community engagement, dan kolaborasi dengan influencer lokal. Tahap terakhir adalah opening dimulai dengan persiapan soft opening, pelaksanaan soft opening untuk testing operasional, evaluasi dan penyesuaian, dan grand opening event. Dengan perencanaan yang matang dan pengelolaan terstruktur, usaha rental PlayStation dan Café berpotensi menciptakan lapangan kerja dan berdampak pada perekonomian daerah.

#### E. Pendampingan dalam menilai kelayakan usaha dari sisi Finansial

Sisi finansial menjadi tahapan pendampingan yang sangat penting mengingat keterbatasan pemahaman mitra dalam hal keuangan. Tim pengabdian melakukan analisis keuangan menggunakan data-data yang sudah dikumpulkan dari tahap sebelumnya. Tim menggunakan template Excel untuk membuat rencana keuangan yang komprehensif, mulai dari investasi awal sampai dengan perhitungan kelayakan usaha dengan metode NPV/IRR.

Usaha ini membutuhkan total investasi awal sebesar Rp 595.926.900, yang terdiri dari Rp 25,000,000 untuk modal kerja dan sisanya untuk fixed assets. Struktur pendanaan menggunakan kombinasi hutang bank sebesar Rp 500,000,000 dan sisanya dari modal pemilik (rasio debt to equity 84%) (Tabel 2).

**Tabel 2. Initial Investment**

CURRENT ASSETS		LIABILITIES	
Cash	25,000,000	Bank Debt	500,000,000
<b>Total Current Assets</b>	<b>25,000,000</b>	<b>Total Liabilities</b>	<b>500,000,000</b>
FIXED ASSETS		EQUITIES	
All Area	227,737,600	Owner's Capital	95,926,900
Café Area	98,111,300		
Game Area	221,587,000		
VIP Room	18,391,000		
Service Area	5,100,000		
<b>Total Fixed Assets</b>	<b>570,926,900</b>	<b>Total Equities</b>	<b>95,926,900</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>595,926,900</b>	<b>TOTAL L + E</b>	<b>595,926,900</b>

Proyeksi keuangan menunjukkan tren pertumbuhan yang positif selama tiga tahun pertama. Kontribusi Pendapatan kontribusi terbesar dari café dan rental PS5. Net income meningkat signifikan dari tahun pertama (0.42%) ke tahun ketiga (11.48%). Proyeksi ini mempertimbangkan beberapa asumsi pertumbuhan, termasuk kenaikan volume penjualan 10% per tahun, kenaikan harga jual 5% per tahun, dan berbagai peningkatan biaya operasional antara 3-10% per tahun (Tabel 3).

**Tabel 3. Asumsi Perhitungan Keuangan**

Kenaikan volume penjualan	10.0%	per tahun
Kenaikan harga jual	5.0%	per tahun
Kenaikan cost per unit	7.0%	per tahun
Kenaikan gaji pegawai	5.0%	per tahun
Kenaikan sales & marketing exp	10.0%	per tahun
Kenaikan Utilities	5.0%	per tahun
Kenaikan Other Cost	3.0%	per tahun
Interest rate	10.0%	per tahun
PPH Final	0.50%	dari omzet
Kenaikan Saldo cash per tahun	15%	dari total net income
Depresiasi dengan metode straight line, masa pakai aset 5 tahun, dan tanpa nilai sisa		

**Tabel 4. Perhitungan Net Income**

REVENUE		Year 1	Year 2	Year 3
<b>Rental PS 4</b>	Sewa Per jam	8,000	8,500	9,000
	Durasi sewa per tahun (jam)	20,520	22,572	24,829
<b>Revenue</b>		<b>164,160,000</b>	<b>191,862,000</b>	<b>223,462,800</b>
<b>Rental PS 5</b>	Sewa Per jam	12,000	12,500	13,000
	Durasi sewa per tahun (jam)	31,980	35,178	38,696
<b>Revenue</b>		<b>383,760,000</b>	<b>439,725,000</b>	<b>503,045,400</b>
<b>VIP Room</b>	Sewa Per jam	15,000	15,500	16,000
	Durasi sewa per tahun (jam)	13,125	14,438	15,881
<b>Revenue</b>		<b>196,875,000</b>	<b>223,781,250</b>	<b>254,100,000</b>
<b>Café</b>	Rata-rata pengeluaran pelanggan	35,000	36,500	38,000
	Jumlah pelanggan per tahun (orang)	12,600	13,860	15,246
<b>Revenue</b>		<b>441,000,000</b>	<b>505,890,000</b>	<b>579,348,000</b>
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1,185,795,000</b>	<b>1,361,258,250</b>	<b>1,559,956,200</b>
<b>DIRECT COST</b>				
Café	Cost per unit	17,500	18,725	20,036
<b>TOTAL DIRECT COST</b>		<b>359,100,000</b>	<b>422,660,700</b>	<b>497,471,644</b>
<b>FIXED COST</b>				
Rent		65,000,000	65,000,000	65,000,000
Utilities		182,496,288	191,621,102	201,202,158
Payroll		331,200,000	347,760,000	365,148,000
Maintenance		20,640,000	21,259,200	21,896,976
Supplies		34,260,000	35,287,800	36,346,434
Sales & Marketing Expenses		18,000,000	19,800,000	21,780,000
Depreciation		114,185,380	114,185,380	114,185,380
<b>TOTAL FIXED COST</b>		<b>765,781,668</b>	<b>794,913,482</b>	<b>825,558,948</b>
<b>OPERATING INCOME (EBIT)</b>		<b>60,913,332</b>	<b>143,684,068</b>	<b>236,925,609</b>
Interest Expense		50,000,000	50,000,000	50,000,000
<b>EARNING BEFORE TAXES (EBT)</b>		<b>10,913,332</b>	<b>93,684,068</b>	<b>186,925,609</b>
Taxes		5,928,975	6,806,291	7,799,781
<b>NET INCOME</b>		<b>4,984,357</b>	<b>86,877,776</b>	<b>179,125,828</b>
<b>NET INCOME (%)</b>		<b>0.42%</b>	<b>6.38%</b>	<b>11.48%</b>

Hasil perhitungan Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp. 11.123.963, dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 10.95% berada di atas cost of capital yang diasumsikan (10%). Payback Period 2.36 tahun menunjukkan bahwa modal investasi dapat kembali dalam waktu yang relatif cepat (Tabel 4).



**Tabel 5. Perhitungan Capital Budgeting**

	<b>Initial</b>	<b>Year 1</b>	<b>Year 2</b>	<b>Year 3</b>
EBIT		60,913,332	251,063,156	343,311,208
Depreciation		114,185,380	13,031,666	26,868,874
Taxes		5,928,975	6,806,291	7,799,781
<b>Operating Cash Flow</b>		<b>169,169,737</b>	<b>257,288,532</b>	<b>362,380,301</b>
Current Asset	25,000,000	25,747,654	38,779,320	65,648,194
Penambahan Kas		747,654	13,031,666	26,868,874
<b>Change in NWC</b>	<b>(25,000,000)</b>	<b>747,654</b>	<b>13,031,666</b>	<b>26,868,874</b>
Fixed Asset	570,926,900	570,926,900	570,926,900	570,926,900
<b>Capital Spending</b>	<b>(570,926,900)</b>	-	-	-
<b>Cash Flow From Asset</b>	<b>(595,926,900)</b>	<b>168,422,083</b>	<b>244,256,865</b>	<b>335,511,427</b>

BI 7 days repo rate	<b>5.75%</b>	<b>per tahun</b>
Obligasi pemerintah terbaru	<b>7.00%</b>	<b>per tahun</b>
Asumsi rate of return perusahaan	<b>10.00%</b>	<b>per tahun</b>

**CAPITAL BUDGETING**

<b>Net Present Value (NPV)</b>	11,123,963
<b>Internal Rate of Return (IRR)</b>	10.95%
<b>Payback Period</b>	2.36 tahun

**F. Final Findings & Recommendations**

Analisis kelayakan bisnis rental PlayStation dan café di Sidoarjo menunjukkan prospek yang menjanjikan, terutama dalam konteks pengembangan masyarakat. Melalui riset pasar yang melibatkan interaksi langsung dengan potensi pelanggan, ditemukan permintaan yang kuat dengan Total Addressable Market (TAM) 120.000 pelanggan potensial. Lokasi yang dipilih adalah Kavling DPR, dinilai strategis karena dekat dengan pusat aktivitas sosial dan pendidikan, serta memiliki kapasitas memadai untuk menampung 13 unit PlayStation dan fasilitas café yang dapat melayani kebutuhan pelanggan.

Secara finansial, analisis menunjukkan proyek ini layak untuk dijalankan dengan hasil NPV positif dan IRR lebih tinggi dari biaya modal. Hal ini menunjukkan adanya potensi keuntungan yang cukup besar sekaligus memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal, terutama menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar.

Dalam kajian analisis SWOT, kekuatan utama bisnis ini terletak pada konsep hibrida PlayStation-café yang unik, memadukan hiburan digital dengan tempat bersosialisasi yang nyaman. Lokasi yang strategis dan fasilitas modern mendukung kenyamanan pelanggan. Namun, kelemahan yang perlu diperhatikan adalah struktur modal yang masih didominasi hutang (84%) yang memerlukan perhatian khusus dalam perencanaan keuangan jangka panjang. Peluang besar akan timbul dari tren gaming yang terus berkembang dan potensi untuk melakukan ekspansi ke sector e-sports yang sedang naik daun. Ancaman utama adalah persaingan harga yang ketat dari rental konvensional dan perkembangan game mobile yang lebih mudah diakses.

Sebagai bagian dari upaya pengabdian kepada masyarakat (abdimas), presentasi hasil analisis kelayakan bisnis ini dilaksanakan secara profesional di Café dekat kampus di akhir bulan November 2024. Sesi presentasi berlangsung selama dua jam, dihadiri oleh mitra usaha, Saudara JA dan tim konsultan yang terdiri dari lima mahasiswa. Tim menyajikan hasil analisis melalui presentasi slide.



**Gambar 2. Presentasi Mitra**

Mitra mengapresiasi kedalaman dan kualitas analisis yang disajikan, serta rekomendasi teknis yang applicable. Mitra juga menunjukkan ketertarikan pada strategi menghadapi persaingan harga dari rental PS yang sudah ada dan kekhawatiran penggunaan hutang yang tinggi. Mitra juga menambahkan pemisahan ruangan antara smoking dan non smoking area.



**Gambar 3. Refleksi Tim Konsultan**

Bagi tim abdimas, proyek ini memberikan pengalaman berharga dalam mengaplikasikan teori ke dalam praktik bisnis nyata. Proses pendampingan mengajarkan pentingnya mempertimbangkan aspek praktis dan preferensi mitra, serta komunikasi profesional yang efektif.

#### 4. SIMPULAN

Kegiatan pendampingan partisipatif terkait analisis kelayakan bisnis rental PlayStation dan café di Sidoarjo telah berhasil memberikan kontribusi signifikan bagi wirausaha muda dalam merintis usaha tersebut. Melalui kegiatan ini, mitra usaha memperoleh panduan yang lebih jelas dan terstruktur mengenai berbagai aspek penting dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, termasuk analisis pasar, finansial, serta strategi operasional. Pendampingan ini tidak hanya memperkaya pemahaman mitra tetapi juga memberdayakan mereka untuk membuat keputusan yang lebih informasional dan strategis dalam menjalankan usaha. Mahasiswa yang terlibat sebagai tim konsultan juga mendapatkan pengalaman berharga yang menghubungkan teori dan praktik sehingga memberikan kesempatan untuk menerapkan keterampilan dan pengetahuan dalam konteks nyata. Mahasiswa dapat berpikir kritis, problem-solving dan bekerja dalam tim. Lebih lanjut, kegiatan ini dapat dijadikan model pengabdian masyarakat yang bermanfaat bagi wirausaha muda terutama yang berlatar belakang non-bisnis maupun bagi mahasiswa sebagai bagian dari pembelajaran berbasis masyarakat.

## 5. SARAN

Berdasarkan hasil pendampingan dengan pendekatan partisipatif ini, terdapat beberapa saran untuk peningkatan efektivitas program serupa di masa mendatang. Pertama, proses pendampingan sebaiknya melibatkan lebih banyak praktisi bisnis dan expert di bidang terkait untuk memberikan perspektif praktis yang lebih kaya. Kedua, pendampingan pada analisis kelayakan bisnis perlu diperkuat dengan data pasar yang lebih detail dan akurat dengan melibatkan tim abdimas dan mitra. Ketiga, kolaborasi dengan inkubator bisnis atau accelerator dapat memberikan nilai tambah dalam bentuk networking dan akses ke sumber daya tambahan bagi wirausaha muda.

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada tim konsultan: Dimas Anggoro Sekti, Jason Nathan Wirawan, Reinhart Christiano Limen, Aria Lavio Pratama, dan Leonardus Julio Limantara, yang telah membantu dalam pencarian data dan analisis proyek ini dengan baik. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Saudara JA, yang telah bersedia menjadi mitra dalam proyek ini.

## 7. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anwar *et al.*, *Kewirausahaan Berbasis UMKM*, 1st ed. Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi (Penerbit SEVAL), 2023. [Online]. Available: [https://eprints.unm.ac.id/29385/1/Buku\\_Teks\\_Kewirausahaan\\_Berbasis\\_UMKM.pdf](https://eprints.unm.ac.id/29385/1/Buku_Teks_Kewirausahaan_Berbasis_UMKM.pdf)
- [2] H. Baskoro, H. Prabowo, M. Meyliana, and F. Lumban Gaol, "Predicting Startup Success, a Literature Review," *Int. Conf. Inf. Sci. Technol. Innov.*, vol. 1, no. 1, pp. 123–129, 2022, doi: 10.35842/icostec.v1i1.6.
- [3] D. A. Larasyati and S. Suharyati, "Tinjauan CSR Bank Mandiri dalam Program Wirausaha Muda Mandiri (WMM)," *Account. Student Res. J.*, vol. 2, no. 2, pp. 143–151, 2023, doi: 10.62108/asrj.v2i2.6816.
- [4] H. Harmaini, B. Santosa, and O. Erza, "Pelatihan Model-Model Bisnis bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Wirausaha Muda di Jurangmangu Tangerang Selatan," *Empower. J. Pengabd. Masy.*, vol. 6, no. 01, pp. 105–111, 2023, doi: 10.25134/empowerment.v6i01.6854.
- [5] M. D. Irawati and N. Fauziah, "Hubungan Antara Kecerdasan Emosional Dengan Motivasi Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro," *J. EMPATI*, vol. 7, no. 3, pp. 897–906, 2020, doi: 10.14710/empati.2018.21745.
- [6] T. Hidayat and Z. M. Nawawi, "Strategi Menumbuhkan Jiwa Kreatif Dan Inovatif Dalam Kewirausahaan," *Action Res. Lit.*, vol. 6, no. 1, pp. 62–69, 2022, [Online]. Available: <https://arl.ridwaninstitute.co.id/index.php/arl/article/view/100/71>
- [7] C. P. Nawir and N. Christiani, "The Effect of Entrepreneurial Passion and Opportunity Awareness toward the Sustainability of Startup Businesses," *J. Entrep. dan Entrep.*, vol. 8, no. 1, pp. 33–40, 2019, doi: 10.37715/jee.v8i1.1115.
- [8] M. Nungsari, K. Ngu, J. W. Chin, and S. Flanders, "The formation of youth entrepreneurial intention in an emerging economy: the interaction between psychological traits and socioeconomic factors," *J. Entrep. Emerg. Econ.*, vol. 15, no. 2, pp. 333–359, 2023, doi: 10.1108/JEEE-08-2021-0312.
- [9] M. Pratiwi, G. Urva, and A. O. Syarief, "Pendampingan Mahasiswa dalam Pengembangan Bisnis Digital," *Literasi J. Pengabd. Masy. dan Inov.*, vol. 3, no. 1, pp. 9–13, 2023, doi: 10.58466/literasi.v3i1.829.
- [10] H. Haddad, J. Weking, S. Hermes, M. Böhm, and H. Kremer, "Business Model Choice Matters: How Business Models Impact Different Performance Measures of Startups," *WI2020 Zentrale Tracks*, pp. 828–843, 2020, doi: 10.30844/wi\_2020\_h4-haddad.
- [11] N. W. Setyawati, D. S. Woelandari, and A. Dharmanto, "Analysis of Youth Entrepreneurship Development in Facing Era 5.0 Using SAST Method," *East Asian J. Multidiscip. Res.*, vol. 1, no. 4, pp. 545–558, 2022, doi: 10.55927/eajmr.v1i4.341.
- [12] M. A. Arshad and M. K. Azzam, "Failure Factors in Traditional, Digital, and Hybrid Startups of Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises in the Retail Industry: Literature Review," *Int. J. Acad. Res. Econ. Manag. Sci.*, vol. 12, no. 4, pp. 518–534, 2023, doi: 10.6007/ijarems/v12-i4/19256.
- [13] B. R. Barringer, *Preparing effective business plans: An entrepreneurial approach*, 2nd ed. Pearson, 2015.
- [14] S. G. Blank, *The Four Steps to the Epiphany*, 3rd ed. 2006.
- [15] Blank & Dorf, *The Startup Owner's Manual*, vol. 53, no. 9. 2013.
- [16] J. G. Majura, *Feasibility study: A practical Diy guide for Sme projects with a detailed case study*. Xlibris UK, 2019. [Online]. Available: <https://www.xlibris.com/BookStore/BookDetails/778395-feasibility-study>