

SPORT ENTERPRENEUR: USAHA KURSUS RENANG MAHASISWA PENDIDIKAN OLAHRAGA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KALIMANTAN TIMUR

Januar Abdilah Santoso¹, Karina Putri Alamanda², Yeni Rahmawati³

Program Studi Pendidikan Olahraga¹, Program Studi Psikologi², Program Studi
Bahasa Inggris³

Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur

e-mail: 1jas970@umkt.ac.id, 2kpa520@umkt.ac.id, 3yr173@umkt.ac.id

Abstract. Swimming course business is one of the business fields in the world of sports that can be cultivated by sports people. This swimming course business is an opportunity that can be taken by students as one of the ways to deal with financial problems. Swimming course business is still wide open for sports students and is still very prospective when viewed from the enthusiasm of the people who are quite high using swimming course services. A superior and competitive swimming course business must have standards in its management system. Standards that must be possessed include competency of the trainer / instructor, adequate learning facilities, good service (service excellent), and effective promotional media. The method that will be used in this service uses intensive training and mentoring methods to the trained partners. The results of the application of science and technology are expected to increase the productivity of sports students in developing a swimming course business. So that the independence of sports students in meeting financial problems and funding for college can be helped.

Keywords: *swimming courses, independent sports students, sport entrepreneurs*

Ringkasan. Usaha kursus renang merupakan salahsatu bidang usaha dalam dunia olahraga yang dapat digeluti oleh insan olahraga. Usaha kursus renang ini merupakan peluang yang dapat diambil oleh mahasiswa sebagai salahsatu cara untuk menangani masalah finansial. Usaha kursus renang masih terbuka lebar bagi mahasiswa olahraga dan masih sangat prospektif jika dilihat dari antusiasme masyarakat yang cukup tinggi menggunakan jasa layanan kursus renang. Usaha kursus renang yang unggul dan berdaya saing haruslah memiliki standar dalam sistem pengelolaannya. Untuk itu pelaku usaha haruslah memahami tentang standar mengenai kompetensi pelatih/pengajar, fasilitas belajar yang memadai, layanan yang baik (*service excellent*), dan media promosi yang efektif. Metode yang akan dipakai dalam pengabdian ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan secara intensif kepada mitra binaan. Hasil penerapan IPTEKS ini diharapkan dapat meningkatkan produktifitas mahasiswa olahraga dalam mengembangkan usaha kursus renang. Sehingga kemandirian mahasiswa olahraga dalam memenuhi masalah finansial dan pembiayaan kuliah dapat terbantu.

Kata Kunci : *kursus renang, mahasiswa olahraga mandiri, sport entrepreneur*

Pendahuluan

Bidang olahraga memberikan peluang besar bagi siapa saja yang kreatif untuk turut serta menggerakkan industri olahraga. *Sport entrepreneur* dapat digeluti oleh semua lapisan masyarakat baik masyarakat umum, olahragawan maupun mahasiswa olahraga. Wirausaha dalam bidang olahraga cukup luas cakupannya dari produk jasa, makanan, *even*, dan sarana prasarana olahraga.

Usaha jasa layanan seperti instruktur kebugaran, instruktur senam dan kursus renang sekarang ini banyak dijalani oleh masyarakat termasuk mahasiswa. Mahasiswa olahraga memiliki alasan tersendiri selain menjalankan sesuai dengan bidang keahlian tetapi juga dapat membantu masalah finansial mahasiswa itu sendiri.

Usaha kursus renang sekarang ini masih tergolong konvensional sehingga belum bisa memfasilitasi kebutuhan pelanggan secara menyeluruh. Ditambah lagi desain usaha yang monoton dan kurang menarik perhatian para pengguna jasa layanan secara luas. Layanan hanya berfokus kepada satu layanan saja dan tidak bervariasi. Selain itu, komplain juga sering terjadi kepada pengelola atau pelaku usaha renang dikarenakan cara mengajar pelatih yang kurang baik, tidak bisa memberikan solusi yang tepat, pengguna jasa lambat bisa berenang, metode yang digunakan kurang tepat bagi tiap kalangan umur, layanan tidak maksimal atau terkesan semauanya serta tidak ada peralatan pendukung untuk latihan. Hal-hal negatif ini mengurangi minat dan akhirnya menurunkan jumlah pengguna jasa usaha kursus renang. Disisi lain, tidak berkembangnya usaha kursus renang dikarenakan tidak adanya penggunaan media sosialisasi dan promosi yang tepat dan efisien.

Dari berbagai masalah yang ada dilapangan tersebut, dapat diatasi dengan memanfaatkan IPTEKS yang tepat guna. Pemanfaatan IPTEKS tepat guna dapat membantu pengembangan usaha jasa kursus renang. Beberapa solusi yang dapat diambil antara lain adalah dengan membuat layanan yang lebih bervariasi untuk memenuhi kebutuhan pengguna jasa. Untuk mendukung variasi layanan dalam kursus renang tersebut juga harus membangun SDM yang ada dengan membekali para pelatih renang dengan metode-metode terbaru.

Disisi lain, untuk mendapatkan kepercayaan dari pengguna jasa kursus renang hendaknya kelompok mahasiswa ini harus meningkatkan kemampuan/ kompetensi dalam memberikan layanan kursus renang serta pemenuhan sarana dan media pembelajaran juga akan mempengaruhi kepuasan dan hasil belajar siswa. Sedangkan untuk meningkatkan jumlah peserta kursus maka haruslah menggunakan media promosi yang efektif dan efisien seperti sosial media yang sedang ngetren saat ini.

Melihat dari kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha kursus renang tersebut maka dapat disimpulkan hal penting untuk menunjang dalam kesuksesan usahanya kedepan. Hal-hal penting yang harus dilakukan adalah mengadakan pelatihan pelatih renang dasar untuk meningkatkan kompetensi pelatih pada usaha kursus renang mahasiswa, mengadakan workshop *service excelent* agar para pelaku usaha ini dapat memberikan layanan yang baik untuk pengguna jasa, pembelian sarana dan media belajar renang untuk mendukung kelancaran dalam proses belajar berenang, workshop pemanfaatan sosial media untuk media promosi jasa kursus renang dalam rangka memperluas jangkauan serta meningkatkan jumlah pengguna jasa.

Penelitian yang dilakukan oleh Reddy Pramandhika (2008) mahasiswa Jurusan Pendidikan Jasmani kesehatan dan rekreasi, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Semarang memberikan pemahaman bahwa dibutuhkan berbagai metode dalam latihan renang. Disisi lain, ketajaman pelatih dalam menganalisis kebutuhan siswa merupakan kompetensi pelatih yang mutlak harus dimiliki. Dalam memenuhi kebutuhan belajar siswa pelatih harus memahami beberapa faktor penting seperti; usia, jenis kelamin, bekal awal siswa, trauma, pasca cedera, dan kebutuhan lain. Untuk itu pelatih harus memperhatikan hal-hal tersebut. Pemberian metode yang tepat kepada siswa sesuai dengan fase pertumbuhannya akan mempercepat proses penerimaan materi (Widiastuti: 2017).

Kemudian untuk dapat memberikan pelayanan yang baik maka seorang pengusaha haruslah memahami bagaimana ilmu dasar memberikan layanan. Zein Bastiar (2010) menyatakan bahwa Perusahaan harus dapat memberikan solusi yang nyata bagi kebutuhan pelanggan. Kadang pelanggan tidak selalu menunjukkan apa yang dibutuhkannya. Perusahaanlah yang harus sensitif mendeteksi apa kebutuhan,

harapan dan permasalahan pelanggan, apabila perusahaan bisa memberikan ekspektasi pelanggan maka kepuasan pelanggan bisa tercapai dan membuatnya mempunyai tingkat loyalitas yang tinggi terhadap produk dibandingkan dengan pelanggan yang tidak puas, apabila perusahaan tidak dapat meningkatkan kualitas pelayanannya akan semakin ditinggalkan pelanggannya karena kesenjangan antara harapan dan kenyataan semakin besar.

Sedangkan untuk meningkatkan omset, maka para usahawan haruslah dapat mempromosikan layanannya menggunakan media yang efektif. Hal ini sejalan dengan Jurnal yang di tulis oleh Arum Wahyuni Purbohastuti (2017) menyatakan bahwa sosial media merupakan media promosi yang efektif. Kesimpulan pada jurnal tersebut adalah Mahasiswa sudah sangat terbiasa dengan media sosial bahkan mereka merasa bahwa media sosial itu merupakan bagian dari hidupnya. Media sosial yang dipakai pada kalangan mahasiswa antara lain Instagram, Whats up, Line, Facebook dan Youtube. Dimana Instagram, Whats up dan Youtube sebagai media yang paling banyak digunakan, selebihnya Line dan Facebook. Mahasiswa lebih tertarik promosi melalui media sosial terutama Instagram, dibandingkan televisi dan media cetak. promosi menggunakan media sosial itu gampang diakses dimana saja dan kapan saja, setiap hari handphone dibawa kemana-mana dan selalu up date. Dapat promosi tidak berbayar dan lebih luas untuk market sharenya. Jadi promosi melalui media sosial itu sangat efektif dikalangan mahasiswa.

Melihat latar belakang yang telah disampaikan dan IPTEKS penunjang dari berbagai penelitian maka pengabdian ini perlu dilakukan untuk dapat menerapkan IPTEKS yang tepat guna bagi pelaku usaha kursus renang. Pengabdian ini bermanfaat bagi pelaku usaha kursus renang karena memberikan bekal berupa peningkatan kompetensi pelatih, pemberian pelayanan, dan penggunaan sosial media sebagai sarana promosi, sehingga setelah melalui program pengabdian ini mitra pengabdian dapat unggul dalam persaingan usaha kursus renang.

Strategi-strategi yang digunakan dalam pengabdian ini telah mengacu kepada hasil-hasil penelitian yang relevan sehingga IPTEKS yang digunakan telah teruji secara ilmiah dan memberikan pengaruh yang signifikan.

Tujuan yang ingin dicapai dari pengabdian ini adalah:

- 1) Meningkatkan kompetensi/ kemampuan dalam melatih renang, (*basic swimming/ swimming for therapy*)
- 2) Memberikan bantuan peralatan renang (papan luncur, *pullboy*, kacamata renang, fins katak, fins tangan)
- 3) Memberikan pelatihan *service excellent*(memberikan pelayanan terbaik dan tepat untuk *customer* sesuai dengan kebutuhan)
- 4) Memberikan solusi variasi bentuk layanan kepada mitra (bentuk layanan disesuaikan dengan kebutuhan seperti untuk kesehatan, prestasi, berlatih teknik, *therapy*, rehabilitasi, stimulasi perkembangan motorik balita, renang ibu hamil, dll)
- 5) Memberikan pelatihan kepada mitra untuk memanfaatkan sosial media sebagai media promosi efektif (pembuatan akun media sosial, *fans page* FB, Instagram sebagai media promosi usaha renang)

Metode

Metode dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pelatihan yang telah dirancang secara sistematis dan sudah direncanakan dengan matang, meliputi: 1) persiapan (observasi, diskusi untuk mencari solusi dan penyusunan materi), 2) Permohonan ijin dan kesediaan kepada mitra, 3) kerjasama dengan pelatih renang dan psikolog, 4) pelatihan dan pendampingan kepada mitra, 5) evaluasi dan monitoring, 6) laporan akhir.

A. Tahap Awal Kegiatan Pengabdian:

Tahap awal kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan survey terhadap kondisi pelaku usaha/ mitra. Survey digunakan untuk mengetahui kondisi yang terjadi dalam proses pelaksanaan usaha, kemudia dirumuskan dan digunakan sebagai dasar penilaian bagi pengabdi untuk memetakan perlakuan apa saja yang dibutuhkan untuk pelaku usaha kursus renang. Dibawah ini merupakan data awal mitra, lokasi pengabdian dan jadwal pengabdian.

1. Mitra Pengabdian : Mahasiswa Olahraga Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur
2. Jumlah Mitra : 14 (empat belas), dengan rincian 6 peserta perempuan dan 8 peserta pria.
3. Lokasi Pelatihan : Gedung C Lt 3 UMKT dan Kolam Renang GOR Segiri Samarinda
4. Jadwal Pelatihan : Januari hingga bulan Juni tahun 2019
5. Waktu Pelatihan : - Teori 2 x 50 menit tiap pertemuan
- Praktik 170 menit tiap pertemuan

B. Survey lapangan

Survey lapangan dan diskusi dengan pelaku usaha mengenai kondisi yang ada, selanjutnya mencari solusi bersama demi pengembangan usaha jasa kursus renang. Diskusi meliputi strategi yang akan dilakukan seperti mengadakan workshop metode melatih yang tepat untuk setiap jenjang umur, workshop pemanfaatan media dan alat bantu belajar, workshop tentang pemberian layanan yang baik atau *service excelent* demi mendapat kepercayaan masyarakat dan kelangsungan usaha jasa kursus renang dan workshop penggunaan sosial media sebagai sarana pengoptimalan promosi jasa kursus renang.

C. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan pelatihan dalam usaha kursus renang bagi mahasiswa Pendidikan Olahraga UMKT telah disusun secara terjadwal dengan pemberian materi di ruangan maupun dilapangan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada bulan Januari hingga bulan Juni tahun 2019 selama enam bulan dari proses perencanaan hingga pelaporan. Kemudian Kegiatan pelatihan itu sendiri dilaksanakan selama empat bulan dengan frekuensi pertemuan tiap bulan sebanyak 2 kali pelatihan baik di dalam ruangan maupun di lapangan pada bulan februari hingga bulan Mei tahun 2019.

Dalam kegiatan pelatihan, kegiatan diruangan difokuskan untuk memberikan materi bekal untuk diaplikasikan di lapangan menggunakan media Power Point.

Kemudian kegiatan praktik dilapangan merupakan kegiatan menerapkan materi yang telah didapat di ruangan untuk di simulasikan langsung dilapangan. Model yang digunakan dalam pelatihan meliputi:

1. Ceramah, digunakan untuk memaparkan materi-materi untuk meningkatkan kompetensi para pelaku usaha kursus renang
2. Tanya jawab, digunakan untuk mengetahui sejauh mana materi-materi yang telah disampaikan oleh pelatih dapat diserap/dipahami oleh peserta pelatihan.
3. Simulasi/Praktik lapangan, digunakan untuk melihat sejauh mana peserta pelatihan mampu menyerap materi dan mengaplikasikan kedalam kegiatan pelayanan yang sesungguhnya di lapangan.

Adapun kegiatan evaluasi yang dilakukan oleh tim IuM adalah:

1. Pelaksanaan Evaluasi
Pelaksanaan kegiatan evaluasi akan dilakukan langsung oleh tim IuM selama satu bulan setelah mendapatkan semua materi dari tim IuM. Bentuk evaluasi berupa peninjauan langsung kegiatan usaha, rekapitulasi jumlah *customer* dan rekapitulasi pendapatan bulanan.
2. Waktu Pelaksanaan
Pelaksanaan evaluasi dilaksanakan menyesuaikan jadwal kegiatan melatih tiap mitra pada bulan Juni tahun 2019
3. Hasil evaluasi
Membuat laporan kemajuan jumlah mitra yang mendapatkan siswa baru, peningkatan jumlah siswa bimbingan mitra dan peningkatan *income* tiap mitra.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan usaha kursus renang mahasiswa Pendidikan Olahraga UMKT dilaksanakan pada bulan Februari hingga Mei tahun 2019. Pada pelaksanaannya terjadi sedikit perubahan dikarenakan pada bulan Mei merupakan bulan Ramadhan yang semua mitra merupakan muslim sehingga praktik renang dilapangan tidak dapat dilakukan. Tim IuM mengambil solusi dengan melakukan

pemadatan pertemuan di bulan April 2019 sebanyak empat kali latihan dalam satu bulan. Pada tabel 1 berikut ini merupakan rincian kegiatan pelaksanaan pelatihan usaha kursus renang.

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Usaha Kursus Renang

Pertemuan Ke	Kegiatan/Materi	Bulan (tahun 2019)
Pertemuan 1	Pelatihan <i>basic swimming</i> dan prestasi	18 Februari 2019
Pertemuan 2	Pelatihan <i>Swimming for therapy</i> (hydro therapy)	25 Februari 2019
Pertemuan 3	Pemanfaatan media pembelajaran dan metode efektif bagi <i>customer</i>	04 Maret 2019
Pertemuan 4	Pelatihan <i>Service Excellent</i>	18 Maret 2019
Pertemuan 5	Workshop Sosial media sebagai sarana Promosi efektif	01 April 2019

Kegiatan pelatihan usaha kursus renang mahasiswa Pendidikan Olahraga UMKT dilaksanakan sebanyak 8 kali pertemuan dan 6 kali evaluasi serta pendampingan secara berlanjut kepada mitra pelatihan. Berikut ini rincian tiap pertemuan pelatihan:

1. Pertemuan Pertama

Pada Pertemuan Pertama tim Ium menyampaikan materi tentang *basic swimming* dan prestasi. Materi ini merupakan materi dasar tentang manfaat berenang, teknik dasar dan metode melatih sederhana. Pada pertemuan pertama semua peserta pelatihan sebanyak 14 orang mengikuti dengan penuh perhatian dan antusias. Hal tersebut terlihat dari keaktifan peserta untuk menyampaikan pengalaman yang pernah dihadapi dilapangan.

2. Pertemuan Kedua

Pertemuan kedua pelatihan dengan materi Pelatihan *Swimming for therapy* (hydro therapy) diikuti oleh semua peserta pelatihan sebanyak 14 orang dengan antusiasme yang tinggi. Antusiasme ini dikarenakan materi tentang penggunaan renang sebagai sarana therapy yang belum pernah mereka dapatkan sebelumnya.

3. Pertemuan Ketiga

Pada Peremuan ketiga materi dari pelatihan adalah pemanfaatan media pembelajaran dan metode efektif bagi *customer*. Pemanfaatan media pembelajaran seperti video sebagai alat untuk meningkatkan pengetahuan dan memberikan konsep kepada *customer* ini sangat efektif di aplikasikan dalam memberikan layanan kursus. Kemudian pemanfaatan sarana seperti papan luncur yang berfungsi untuk membantu latihan pola kaki pada setiap gaya renang, pull boy untuk membantu mengangkat badan bagian belakang, back flotation support membantu pemula agar tidak tenggelam, dan fins untuk membantu latihan pola gerak kaki maupun tangan.

4. Pertemuan Keempat

Pertemuan keempat dihadiri oleh 14 mitra pelatihan pada pukul 07.30 WITA. Materi pada pertemuan keempat adalah tentang Service Excellent. Materi ini merupakan salahsatu materi inti dari pelatihan bagi para usahawan kursus renang agar menjadi wirausahawan yang mampu memberikan pelayanan terbaik dan tepat. Pada pertemuan keempat tim membuat setting untuk sharing pengalaman dan kejadian-kejadian yang pernah dialami oleh mitra. Kejadian-kejadian yang diutarakan oleh mitra diantaranya masalah customer yang tidak ada progress dalam latihan, paksaan orang tua terhadap anaknya untuk ikut kursus renang, polah tingkah anak-anak yang tidak mau diatur dan masih banyak lagi. Setelah mendapatkan materi ini mitra mendapat solusi-solusi untuk menghadapi masalah-masalah yang timbul dalam kursus renang.

5. Pertemuan Kelima

Pertemuan kelima membahas tentang Sosial media sebagai sarana Promosi efektif. Disini tim IuM membimbing mitra untuk membuat akun khusus yang digunakan untuk keperluan wirausaha kursus renang. Akun tersebut meliputi akun Facebook, fanspage facebook dan Instagram. Pada pertemuan kelima juga dibahas mengenai pentingnya branding, konten postingan dan bagaimana promosi menggunakan sosial media tersebut.

Berikut ini merupakan hasil dari Pengabdian Masyarakat tentang sport entrepreneur mahasiswa Pendidikan olahraga yang di dapat oleh tim IuM dari hasil evaluasi:

- a. Terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat sport entrepreneur usaha kursus renang mahasiswa Pendidikan Olahraga UMKT sesuai dengan rencana.
- b. Mitra mendapatkan bekal IPTEKS untuk menjalankan usahanya menjadi lebih baik.
- c. Peningkatan kompetensi dan pemberian layanan yang lebih baik oleh mitra pelatihan usaha kursus renang kepada *customer* masing-masing.

Simpulan

Hasil yang didapat dari pengabdian ini adalah meningkatnya kemampuan mahasiswa sebagai pelatih kursus renang dengan berbekal layanan yang bervariasi seperti layanan untuk kesehatan, prestasi, berlatih teknik dasar, *therapy*, rehabilitasi, stimulasi perkembangan motorik balita, dan renang ibu hamil. Ketajaman analisis kebutuhan siswa meningkat dan mitra mampu memberikan variasi latihan menggunakan sarana/alat bantu yang telah diberikan seperti fins katak, papan luncur, pollboy, fins tangan, back flotation, kacamata renang dan lain-lain. Kemudian meningkatnya kemampuan mitra dalam hal memberikan layanan sesuai dengan kebutuhan *client (service excellent)* membuat tingkat kepuasan pengguna jasa meningkat. Disisi lain, meningkatnya jumlah pengguna layanan kursus renang juga dikarenakan pengoptimalan penggunaan sosial media sebagai sarana promosi.

Daftar Pustaka

- Arum wahyuni. (2017). *Efektivitas Media Sosial Sebagai Media Promosi*. Jurnal Tirtayasa Ekonomika. 12 (2).
- Reddy Pramandhika. (2008). Perbandingan Metode Belajar Renang Dengan Menggunakan Alat Bantu Pelampung Dan Berteman Terhadap Teknik Renang Gaya Bebas Jarak 25 Meter Pada Siswa Putra Ekstrakurikuler Renang Sma Negeri 2 Mranggen Kabupaten Demak. *Skripsi*: Universitas Negeri Semarang.

Rossar, Rani. “ *Laba basah dari bisnis sekolah renang*”. Kontan ,2015. Web. 11 September 2018.

Widiastuti, W., & Hamamah, F. (2017). Model Pembelajaran Renang (Fh) Bagi Siswa Prasekolah. *Jurnal Pendidikan Usia Dini*, 11(2), 358 - 368.
<https://doi.org/10.21009/IPUD.112.13>

Zein Bastiar. (2010). *Service Excellent Dalam Rangka Membentuk Loyalitas Pelanggan*. *Jurnal Manajerial*. 8 (16), 54 – 65.