

Proceeding Seminar Nasional

Potensi Keolahragaan Sebagai Peluang Industri Menuju Kemandirian

Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta

Yogyakarta, 13 Desember 2005



Fakultas Ilmu Keolahragaan
Universitas Negeri Yogyakarta



Kementerian Negara Pemuda
dan Olahraga Republik Indonesia

Potensi Keolahragaan Sebagai Peluang Industri Menuju Kemandirian

6.	Mengembangkan Olahraga Akuatik Menuju Industri Olahraga Oleh: Ermawan Susanto, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	87
7.	Peningkatan Kebugaran Penderita Diabetes Mellitus Melalui Senam dan Menuju Industri Olahraga Oleh: C .Fajar Sriwahyuniati, S. Pd dan Sri mawarti, M. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	95
8.	Sport Marketing Sebagai Penjawab Masalah Klasik Kekurangan Dana Dalam Olahraga Oleh: M.Hamid Anwar, S.Pd. dan Saryono, S.Pd.Jas. Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	103
9.	Taekwondo dan Kontribusinya Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Oleh: Devi Tirtawirya, M. Or Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	113
10.	Model Pemasaran Pencak Silat di Daerah Istimewa Yogyakarta Oleh: Awan Hariono, M. Or Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	123
11.	Pemberdayaan Industri Olahraga Dalam Menghadapi Pasar Bebas Oleh: Farida M., M. Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	135
12.	Road Race: Mendulang Rupiah Menggapai Prestasi Oleh: Herka Maya Jatmika, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	143
13.	Empowerment People Dalam Olahraga dan Aktivitas Jasmani: Awal Menuju Industri Olahraga Oleh: Soni Nopembri, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	151
14.	Fiberglass: Peluang Industri Olahraga Alternatif <i>Sport Equipment</i> Oleh : Siswantoyo, M.Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	163
15.	Olahraga Renang Untuk Anak Usia Dini Peluang Bisnis Potensial Oleh: Subagyo, M. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	171
16.	Penanaman Budaya Wirausaha Bagi Mahasiswa Dalam Industri Olahraga Oleh: Agus Supriyanto, M. Si Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	179
17.	Hak Siar Televisi Sebagai Perwujudan Industri Olahraga (Studi Tentang Siaran Langsung Sepakbola di Televisi) Oleh: Komarudin, S.Pd. & Saryono, S.Pd. Jas. Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	189
18.	Sepak Takraw: Industri Olahraga Masa Depan Propinsi Gorontalo Oleh: Dr. Haryadi Said, MS* dan Siswantoyo,M.Kes** (*Universitas Gorontalo dan **Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta	197
19.	Produksi Bola Plastik Dibalut Rubber: Sebuah Peluang Bisnis Berbasis Peningkatan Kebugaran Anak-anak Oleh : Jaka Sunardi Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	205

Taekwondo dan Kontribusinya dalam Meningkatkan Kesejahteraan

Oleh: Devi Tirtawirya, M. Or
Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta

Abstract. Sport industrial in Indonesia is progressively increased. There are many opportunities and changes offered by sport branches. Those opportunities and changes do not explicitly offered but it need smart vision to see the existing of opportunities and changes.

Taekwondo that come from Korea brings many opportunities, it depends on the people and the society of Taekwondo whether it can be an industrial or not. Taekwondo as a sport branch needs some equipments and it can be one of the great industrial opportunities. Saddle worker makes Taekwondo equipments in Jogjakarta based on the order of the official and coach of Taekwondo.

Taekwondo industrial opportunities also offer service as a coach. Besides training team for championship, they also become a coach of club, private, institution, schools and colleges. The kinds of taught practice is also an industrial business, one of them is demonstration. Taekwondo industrial opportunities are alternative choice that needs to be done in improving prosperity.

Keywords: *Taekwondo contributions and the improvement of prosperity.*

Tim Broad-Based Education Depdiknas (2002) memilah kecakapan hidup menjadi lima, yaitu kecakapan personal, kecakapan berfikir rasional, kecakapan sosial, kecakapan akademik, dan kecakapan kejuruan. Kecakapan hidup yang bersifat dasar adalah kecakapan yang bersifat universal dan berlaku sepanjang zaman, tidak tergantung pada perubahan waktu dan ruang, dan merupakan fondasi dan sokoguru bagi tamatan Pendidikan Sekolah dan Pendidikan Luar Sekolah agar bisa mengembangkan kecakapan hidup yang bersifat instrumental. Kecakapan hidup yang bersifat instrumental adalah kecakapan yang bersifat relatif, kondisional, dan dapat berubah-ubah sesuai dengan perubahan ruang, waktu, situasi, dan harus diperbaharui secara terus-menerus sesuai dengan derap perubahan. Mengingat perubahan kehidupan berlangsung secara

terus menerus, maka diperlukan kecakapan-kecakapan yang mutakhir, adaptif dan antisipatif, dan mampu memberikan peluang bisnis yang dapat meningkatkan kesejahteraan.

Industri olahraga di Indonesia sangat diperlukan. Berbicara masalah industri sangat erat hubungannya dengan penghasilan. Berkembangnya industri olahraga akan sangat membantu masyarakat untuk lebih menyejahterakan hidup. Di Indonesia berkembang cabang-cabang olahraga yang semuanya mempunyai potensi untuk dijadikan industri. Berkembang tidaknya cabang olahraga untuk dapat dijadikan industri tergantung dari insan-insan yang berada di dalamnya. Cabang olahraga yang dijadikan industri olahraga diharapkan dapat mendatangkan uang bagi para pelaku olahraga itu sendiri, lebih luas lagi dapat juga membantu lingkungan sekitar.

Ketertarikan masyarakat terhadap olahraga disebabkan karena adanya peluang bisnis, dijadikan tontonan yang dapat menghibur ataupun masyarakat pecinta cabang olahraga tertentu, tetapi selain itu masyarakat yang mau menonton olahraga karena rasa memiliki terhadap suatu klub yang sedang bertanding. Olahraga sebagai industri harus bisa menarik perhatian dari semua lapisan masyarakat, itu artinya bahwa olahraga harus bisa sebagai alternatif rekreasi atau usaha. Olahraga yang selama ini telah menjadi komoditi pariwisata dan mendatangkan banyak penonton antara lain otomotif, voli pantai, sepak bola. Tetapi apapun cabang olahraganya jika penyelenggaraannya melibatkan klub ataupun atlet luar negeri akan selalu mendatangkan banyak penonton. Yang menjadi pertanyaan sekarang adalah bagaimana olahraga di Indonesia bisa menjadi menarik dan membuat masyarakat berfikir tentang peluang bisnis. Tentu saja peluang bisnis tidak bisa muncul dengan sendirinya tanpa digarap dengan management yang bagus.

Tahun 2004 di Jogjakarta diselenggarakan kejuaraan taekwondo LG ASEAN Taekwondo Championship. Pada kejuaraan tersebut didatangi oleh banyak penonton di DIY dan sekitarnya. Banyaknya penonton diakibatkan oleh hadirnya tim demonstrasi Korea yang akan mengisi acara pada event Internasional tersebut, dan yang begitu menjubkan adalah bahwa dari pihak panitia harus mengeluarkan ratusan juta rupiah untuk membayar tim tersebut. Melihat animo penonton yang begitu banyak dan nilai jual yang begitu mahal tersebut maka tidak menutup kemungkinan taekwondo merupakan salah satu cabang olahraga yang bisa berkembang dari segi industri maupun sebagai alternatif peningkatan kesejahteraan hidup.

Taekwondo sebagai olahraga beladiri berasal dari negeri ginseng Korea sangat berkembang pesat di Indonesia. Semua propinsi di Indonesia mempunyai atlet taekwondo, yang dibuktikan dengan selalu hadirnya semua propinsi dalam setiap even nasional. Itu berarti bahwa taekwondo dapat diterima oleh masyarakat Indonesia. Melihat perkembangan taekwondo yang begitu baik di Indonesia, membuka peluang yang sangat besar bahwa taekwondo dapat menjadi olahraga yang mempunyai nilai jual di Indonesia. Dengan demikian tinggal bagaimana bisa memanfaatkan potensi yang ada dalam olahraga taekwondo.

Taekwondo bila dikatakan mampu menjadi alternatif dalam meningkatkan kesejahteraan tentu saja harus bisa dianggap sebagai suatu kecakapan hidup, tentu saja hal itu bukan tanpa alasan. Menurut Slamet PH (1997), kecakapan hidup dapat dikategorikan menurut kualitas fisik, akal, kalbu, dan spiritual: (1) kecakapan fisik dapat diukur dari derajat keterampilan, (2) kecakapan akal dapat diukur dari kecerdasan dan variasi daya fikirnya (deduktif, induktif, ilmiah, nalar, rasional, kritis, kreatif, lateral, discovery, exploratory, dan sistem), (3) kecakapan kalbu dapat diukur dari daya rasanya dan daya emosinya (rasa kasih sayang, kesopanan, toleransi, kejujuran, disiplin diri, komitmen, dan integritas, dan (4) kecakapan spiritual ditunjukkan oleh derajat keimanan dan ketaqwaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa. Kecakapan hidup yang demikian akan banyak ditemukan ketika belajar taekwondo, sebab dengan belajar taekwondo maka yang tampak pertama

adalah belajar ketrampilan fisik, tetapi dibalik itu semua ada pelajaran kedisiplinan, kesopanan, kejujuran, komitmen, keimanan. Tetapi dalam belajar taekwondo untuk bisa menjalankan dengan baik harus mempunyai nalar yang baik, kritis, kreatif, ilmiah, system, pengalaman juga penelitian, dengan begitu maka pelaku taekwondo akan berkembang. Selain itu olahraga taekwondo juga banyak memerlukan peralatan yang juga dapat dijadikan alternative industri. Tampaknya pernyataan tentang peralatan ini merupakan peluang yang menjanjikan dalam meningkatkan kesejahteraan, tinggal bagaimana cara mengolah dan mengatur serta mengambil peluang dalam pemasarannya.

BISNIS TAEKWONDO BERBASIS MANAGEMENT SEMUT

Kebutuhan hidup yang semakin kompleks memaksa untuk lebih berusaha dan kreatif untuk mencari tambahan penghasilan yang dapat menambah kesejahteraan hidup. Mencari sebuah peluang kerja sangatlah banyak, tergantung dari kegigihan dan kecermatan untuk melihat peluang yang ada. Kata management semut merupakan ide mendasar yang sebetulnya sebuah istilah untuk usaha yang dimulai dari lubang-lubang kecil, atau usaha kecil. Peluang yang dapat dimanfaatkan pada olahraga taekwondo antara lain:

Peralatan Taekwondo

Olahraga taekwondo yang berkembang di Indonesia khususnya di Jogjakarta ada 2 macam yaitu teugeuk poomse dan kyoruki (pertarungan). Dari ke dua jenis tersebut semua menggunakan pakaian taekwondo, itu semua berarti bisnis baju taekwondo bias dijalankan, tetapi jenis kyoruki lebih banyak menggunakan peralatan. Saat seorang atlet di lapangan mau melakukan pertandingan maka wajib menggunakan peralatan dari kepala sampai tulang kering, belum lagi peralatan latihan dan itu semua merupakan peluang bisnis yang menjanjikan. Apalagi peralatan taekwondo dapat diproduksi dengan biaya yang tidak terlalu mahal.

Peralatan taekwondo yang berkembang dengan harga yang sangat bervariasi di Jogjakarta tidak lepas dari peran serta para tukang jok yang berada di pinggir jalan. Peralatan taekwondo yang digunakan berawal dari kepiawaian mereka menerima pesanan dari para pelatih untuk membuatnya. Peralatan yang dibuat dari para tukang jok tersebut semakin lama semakin berkembang menjadi barang kebutuhan dalam latihan taekwondo.

Produksi peralatan taekwondo yang berawal dari tukang jok tersebut semakin lama dikelola dengan baik sehingga dapat menjadi suatu komoditi yang menghasilkan banyak uang. Peralatan taekwondo ini merupakan barang yang mudah rusak, sebab setiap latihan selalu ditendang dan dipukul, sehingga tingkat kerusakannya tinggi. Tingkat kerusakan yang tinggi tersebut menjadikan kebutuhan akan barang tersebut menjadi lebih banyak dan terus-menerus. Kondisi yang demikian menjadikan produksi peralatan taekwondo sangat menguntungkan.

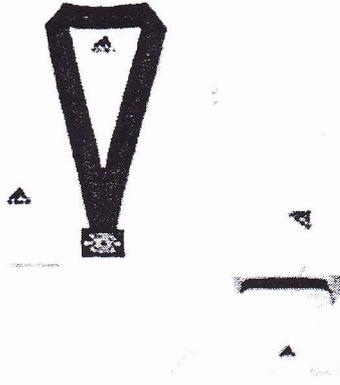
Sebelumnya peralatan taekwondo susah didapat, bahkan harus pesan dari luar kota dengan harga yang cukup mahal. Tetapi memang tidak semua peralatan dapat diperoleh dengan mudah, sebab biasanya peralatan yang untuk pertandingan resmi harus standar, tetapi bukan berarti yang dibuat oleh para tukang jok tidak setandar. Peralatan yang dibuat tukang jok itu juga bias mahal tergantung dari bahan yang digunakan, tetapi jika terlalu mahal akan tidak laku, karena barang yang mahal biasanya bermerek. Peralatan standar yang bermerek hanya akan dipakai pertandingan, sehingga tingkat kerusakannya rendah. Kondisi yang demikian tetap saja menguntungkan para tukang jok yang menerima pesanan untuk membuat peralatan taekwondo, sebab peralatan yang dibuat mereka akan selalu digunakan.

Melihat kenyataan akan kebutuhan peralatan taekwondo di Jogjakarta maka belajar taekwondo bukan hal yang sia-sia. Berbisnis peralatan taekwondo akan tetap menguntungkan

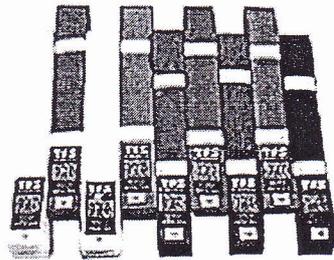
lagi jika menjadi orang di dalam taekwondo itu sendiri, apalagi sebagai pelatih yang mempunyai banyak tempat latihan sendiri. Mempunyai tempat latihan sendiri seperti mempunyai pelanggan tetap pembeli peralatan taekwondo. Tentu saja anggota dojang (tempat latihan) akan membeli peralatan yang disediakan setiap ada latihan atau dapat juga pesan, tentu saja jika peralatan pribadi yang sering dipakai sudah rusak. Selain itu ujian kenaikan tingkat sabuk dilaksanakan 3-4 bulan sekali, tentu saja hal itu menguntungkan juga, sebab anggota taekwondo yang lulus harus berganti sabuk dan itu berarti beli.

Berikut ini merupakan peralatan bertanding taekwondo www.edatkd.com

1. Dobok (pakaian taekwondo)



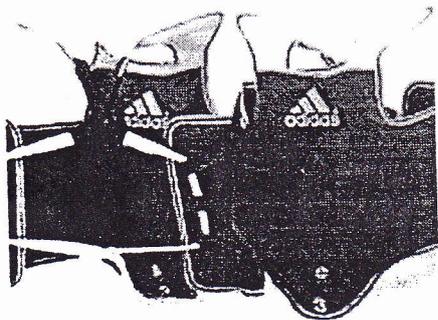
2. Sabuk (belt)



3. Head guard (pelindung kepala)



4. Hugo (pelindung dada)



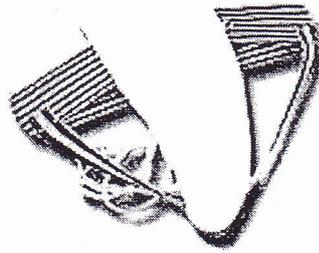
5. Pelindung lengan bawah



6. Pelindung tulang kering

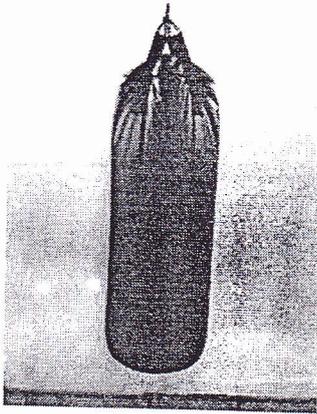


7. Pelindung kemaluan

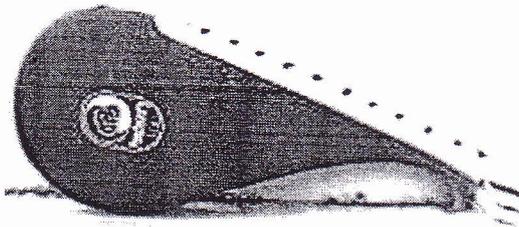


Peralatan latihan taekwondo:

1: Sansak



2. Target



3. Punching box



Aksesoris Taekwondo

Aksesoris taekwondo akan banyak ditemukan juga jika sedang ada suatu kegiatan taekwondo, aksesoris itu biasanya digunakan sebagai souvenir atau koleksi. Souvenir atau kenang-kenangan merupakan hal yang khas bagi orang yang sedang bepergian. Tidak jauh beda dengan souvenir ini, sebab maksud dari memproduksi atau menjual souvenir ini adalah diperuntukkan bagi orang-orang butuh oleh-oleh. Souvenir taekwondo banyak macamnya, ada patung, stiker, kaos, pin, gantungan kunci, bet, cangkir dan poster. Benda-benda tersebut banyak juga dicari baik para pecinta taekwondo maupun orang kebanyakan, untuk itu berbisnis souvenir juga mampu menambah penghasilan.

JASA TAEKWONDO

Taekwondo sebagai olahraga beladiri yang berasal dari korea secara gerak merupakan olahraga yang terkenal dominan menggunakan kaki, tetapi hal itu tidak semuanya benar. sebab di dalam olahraga taekwondo sebenarnya juga diberikan latihan tangan, bahkan jatuhan dan kunciannya. Apapun bentuk dari gerakan taekwondo tersebut bukan menjadi masalah dalam makalah ini sebab yang akan di bicarakan adalah masalah daya tarik taekwondo sehingga menjadi laku untuk dijual.

Taekwondo supaya laku dijual berarti harus memenuhi kebutuhan masyarakat, setidaknya masyarakat dapat melihat bahwa menguasai ketrampilan taekwondo itu bermanfaat. Apapun alasan orang ikut taekwondo bukan suatu masalah, tetapi taekwondo bisa menjadi kebutuhan mereka. Kalau taekwondo dapat membuat pandangan masyarakat jadi demikian, maka taekwondo akan menjadi komoditi yang menjanjikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Pertanyaan selanjutnya adalah seberapa besar taekwondo mampu mempengaruhi masyarakat, sehingga taekwondo menjadi salah satu pilihan dalam meningkatkan kesejahteraan hidup? Salah satunya menjadi Pelatih.

Menjadi pelatih taekwondo merupakan salah satu daya tarik yang dapat menarik perhatian masyarakat ikut taekwondo, hal ini tentu bukan tanpa alasan, sebab menjadi seorang pelatih taekwondo mempunyai banyak kesempatan untuk memperoleh penghasilan. Sebagai pelatih taekwondo tidak hanya dapat melatih tim atau klub saja, tetapi ada alternatif lain yang bisa dilakukan seorang pelatih taekwondo, antara lain privat, pelatih security instansi, sekolah-sekolah baik SD, SLTP, SMU dan Perguruan Tinggi. Selain itu menjadi pelatih taekwondo juga dapat melatih ketrampilan khusus yang dapat dijual, misalnya tim demonstrasi. Tim demonstrasi taekwondo dari korea mempunyai nilai jual yang cukup besar, harganya bisa mencapai ratusan juta rupiah. Peluang-peluang seperti ini yang akan membuat industri olahraga berkembang.

Keuntungan lain yang bisa didapatkan menjadi pelatih taekwondo adalah saat ujian kenaikan tingkat (UKT). UKT taekwondo akan melibatkan banyak anggota yang akan diselenggarakan 3-4 bulan sekali. Sebelum maupun setelah UKT ada beberapa hal yang bisa di dapat oleh pelatih antara lain kontra prestasi, iuran anggota dan peralatan yang harus dimiliki anggota setelah naik tingkat. Melihat keuntungan-keuntungan tersebut, menjadi pelatih taekwondo dapat menjadi alternative peningkatan kesejahteraan hidup.

KESIMPULAN

Taekwondo sebagai olahraga beladiri mempunyai syarat untuk dijadikan industri yang dapat menambah kesejahteraan. Kenyataannya bahwa banyak sesuatu yang dapat dijadikan komoditi

untuk menghasilkan uang. Industri taekwondo dapat melalui management semut yang mengangkat tukang jok untuk diajak kerja sama untuk membuat peralatan taekwondo seperti pelindung kepala, pelindung badan, pelindung lengan, pelindung tulang kering, pelindung kemaluan, taeket, sansak, puching box, baju taekwondo, sabuk dan aksesoris taekwondo. Menjadi pelatih juga memberikan hasil yang menjanjikan. Jadi jelaslah sekarang bahwa taekwondo mampu menjadi alternative peningkatan kesejahteraan, itu berarti layak dijadikan salah satu pilihan industri olahraga.

DAFTAR PUSTAKA

- Depdiknas. (2002). *Pendidikan Berorientasi Kecakapan Hidup (Life Skill) Melalui Pendekatan Broad-Based Education (Draft)*. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
http://www.depdiknas.go.id/Jurnal/37/pendidikan_kecakapan_hidup.htm
- Slamet PH. (2002). *Pendidikan Kecakapan Hidup di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama: Kónsep dan Pelaksanaan*. Jakarta: Direktorat Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama.
www.edatkd.com

DISKUSI HASIL SEMINAR

Pertanyaan :

1. Ketika akan berbisnis jasa taekwondo, apa yang membuat orang menjadi tertarik dengan olahraga bela diri taekwondo ? Sebab taekwondo adalah olahraga keras yang selalu terjadi benturan fisik, padahal untuk berbisnis jasa taekwondo orang harus menguasai olahraga taekwondo, dengan demikian maka untuk berbisnis harus ikut latihan taekwondo dan menjadi pelatih, baru bisa berbisnis dong ?
2. Menyambung pertanyaan tadi, saudara mengatakan tentang manajemen semut, yang anda tafsirkan sebagai usaha yang dirintis dari bawah. Apakah peralatan itu semua bias dibuat oleh tukang jok? Sebab saya pernah melihat bahwa peralatan taekwondo banyak yang bermerk luar negeri.
3. Bagaimana cara pemasaran peralatan taekwondo yang efektif ? Apalagi tukang jok di jogja ini belum tentu ikut taekwondo ?

Jawaban:

1. Kondisi sekarang ini olahraga apapun pasti ada peminatnya, sebab kesadaran masyarakat akan kesehatan sudah relative baik, sehingga olahraga taekwondo tidak perlu kuatir untuk tidak ada peminatnya, sebab masyarakat sendiri yang akan memilihnya. Mengapa demikian, karena dengan belajar taekwondo orang akan mendapat minimal 2 hal yang bermanfaat bagi kehidupan, yaitu kesehatan dan ketrampilan bela diri. Berbicara masalah bela diri tentu saja semua orang butuh, walaupun orang yang punya kemampuan bela diri tidak tidak selalu aman, tetapi setidaknya mempunyai sesuatu yang diandalkan jika ada suatu gangguan. Nah itulah hal-hal yang dapat mendorong taekwondo menjadi layak untuk dijual. Secara logikanya ya memang harus ikut taekwondo. Untuk berbisnis jasa taekwondo orang harus bisa taekwondo, bahkan ahli, sebab kalau tidak bagaiman akan menawarkannya dan bagaiman orang akan percaya. Hal itu adalah idealnya kita berbisnis jasa taekwondo, tetapi jika kita tidak melakukan sendiri atau melatih sendiri maka kondisinya jadi lain. Kondisi sekarang ini banya orang yang tidak menguasai ketrampilan beladiri taekwondo bisa berbisnis taekwondo dari segi jasa. Biasanya mereka sebagai pengelola, dan biasanya berada di fitness-fitness centre. Mereka biasanya menyediakan peralatan, sarana dan pra sarana, serta mengatur dalam penggajiannya, bahkan mengurus dari pendaftaran sampai promosi. Sementara itu pelatihnya kedatangan dan dibayar sesuai dengan kondisi yang ada atau sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati ke dua belah pihak. Nah dengan begitu apakah harus ikut taekwondo ? Tidak khan !
2. Memang tidak semua bisa dibuat oleh tukang jok, hal itu karena keterbatasan peralatan untuk membuatnya, lebih-lebih bahan baku yang cukup mahal. Tetapi ! Dalam latihan taekwondo ada alat-alat pokok yang selalu digunakan, seperti target, sansak, punching bag, hugo (pelindung badan), pelindung kepala, pelindung tangan dan pelindung kaki serta pelindung kemaluan putri. Semua peralatan tersebut bisa dibuat oleh tukang-tukang jok dengan bahan baku lokal, yang tentu saja dengan harga yang lebih terjangkau. Dengan bahan baku local otomatis harga jual menjadi lebih murah, sehingga kebutuhan dojang/ tempat latihan akan peralatan dapat terpenuhi, apalagi kualitas dari peralatan local cukup layak untuk latihan, maupun pertandingan tingkat daerah. Perlu diketahui bahwa peralatan import itu biasanya hanya dipakai pada kejuaraan-kejuaraan tingkat nasional, walaupun

memang sering juga digunakan di tingkat daerah. Tetapi secara umum alat import dipakai dalam kejuaraan saja, hal itu dilakukan agar tetap awet, tahu sendiri harganya sangat mahal, bisa 8-10 kali lipat harga peralatan local. Tukang jok membuat alat tersebut Cuma jika ada yang pesan. Memang yang paling efektif dan efisien kalau mempunyai dojang (tempat latihan) sendiri, dengan memiliki dojang sendiri maka peralatan bisa dipasarkan pada anggotanya maupun pada pengurus dojang yang bertugas sebagai pengadaan peralatan. Tetapi jika tidak punya dojang tentu saja perlu kerja sama dengan dojang-dojang, sehingga mempunyai pelanggan tetap yang akan selalu pesan peralatan. Perlu diketahui bahwa peralatan ini tidak terlalu tahan lama, semua tergantung frekuensi pemakaian. Dengan pemakaian yang rutin makan kira-kira 3-6 bulan akan mengalami kerusakan. Kerusakan yang terjadi bermacam-macam, bisa robek, jebol jahitannya, menjadi tipis dan lain-lain. Hugo yang tipis jika ditendang akan mengakibatkan yang memakai kesakitan, sebab tendangannya akan tembus sampai ke ulu hati, perut ataupun dada, maka jika sudah tipis harus diperbaiki ataupun beli baru.

3. Memang begitu, tetapi jangan lupa, bahwa setiap dojang mempunyai masalah dengan peralatan yang berbeda-beda sesuai dengan berdirinya suatu dojang dan dimulainya latihan. Perbedaan itu yang membuat peralatan taekwondo tetap laku, karena rusaknya alat tidak akan bersama-sama. Misalnya dojang A bulan Juli beli alat, dojang B bulan Agustus, dojang C bulan September dan seterusnya, otomatis peralatan itu juga akan rusak dalam waktu yang bervariasi, sehingga bisnis peralatan tetap laku dan tiap bulan ada order. Belum lagi tiap 3-4 bulan ada ujian kenaikan tingkat, dan secara otomatis mereka yang naik tingkat akan berganti sabuk, sehingga itu merupakan penghasilan yang bisa didapatkan. Memang kalau sabuk bukan di dapatkan dari tukang jok, tetapi bias dipesan dari penjahit. Selain itu juga ada penghasilan lain yang didapat dari iuran anggota, yang setiap bulan akan dibagikan sesuai dengan tugasnya atau perjanjian. Nah berarti bisnis taekwondo selalu punya penghasilan tiap bulannya, tetapi tentu saja manajemen harus ditata dan dikelola dengan baik.