

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang kian meningkat pesat tentunya membawa dampak bagi kehidupan masyarakat. Tak dapat dipungkiri bahwa teknologi juga memiliki peranan penting pada perusahaan agar dapat bersaing dengan lainnya. Salah satu hasil dari pemanfaatan teknologi adalah aplikasi, di mana aplikasi merupakan pemanfaatan komputer yang terintegrasi dengan internet. Pada bisnis, *aplikasi* menawarkan kemudahan dengan mencakup pasar yang tidak lagi dibatasi oleh jarak, waktu, dan ruang melainkan sudah bersifat global dengan cakupan lokal bahkan internasional.

Bulu tangkis (badminton) menjadi salah satu cabang olahraga aktivitas rekreasi dan kompetitif paling populer di Indonesia[1]. Dari tingkat amatir di GOR lingkungan hingga kompetisi profesional berskala internasional, minat masyarakat terhadap olahraga ini sangat tinggi. Namun, di balik popularitasnya, terdapat beberapa tantangan yang sering dihadapi oleh para pemain dan pemilik fasilitas.

Saat ini, sebagian besar proses *booking* lapangan masih dilakukan secara manual. Pemain harus menelepon, mengirim pesan singkat, atau bahkan datang langsung ke lokasi untuk menanyakan ketersediaan lapangan. Pendekatan ini sangat tidak efisien dan rentan terhadap kesalahan, seperti jadwal yang tumpang tindih atau informasi yang tidak akurat. Selain itu, pemilik GOR juga menghadapi tantangan dalam mengelola jadwal pemesanan yang masuk dari berbagai sumber, sehingga menyulitkan mereka untuk memiliki data yang terorganisir dan valid.

Selain kendala dalam sistem pemesanan, para pemain badminton seringkali menghadapi kesulitan dalam menemukan lawan tanding *sparing* serta kurangnya akses informasi mengenai komunitas atau klub lokal yang aktif. Hal ini menyebabkan minat masyarakat untuk berolahraga secara rutin menjadi terhambat karena keterbatasan relasi sosial di lingkungan olahraga tersebut.

Digitalisasi telah mentransformasi berbagai sektor layanan konvensional menjadi berbasis platform digital untuk meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas bagi pengguna[2]. Tren ini mendorong masyarakat untuk mengharapkan kemudahan dalam mengakses fasilitas olahraga hanya melalui perangkat telepon pintar, mulai dari pencarian informasi hingga proses transaksi yang terintegrasi secara *real-time*. Medan memiliki pertumbuhan sarana

olahraga yang cukup signifikan, termasuk keberadaan Gedung Olahraga (GOR) yang tersebar di berbagai wilayah[3]. Namun, banyaknya jumlah GOR tersebut belum terkelola dalam satu sistem informasi yang terpusat, sehingga calon pemain sering kali mengalami kesulitan untuk mengetahui ketersediaan slot waktu lapangan secara akurat tanpa harus datang langsung atau menghubungi pihak pengelola satu per satu.

Melihat celah ini, ShuttlePro hadir sebagai solusi digital untuk menyederhanakan dan mengotomatisasi proses tersebut. Dengan memanfaatkan teknologi aplikasi *mobile*, ShuttlePro bertujuan untuk menjadi jembatan antara pemain dan pemilik lapangan. ShuttlePro menyediakan platform terpusat di mana pemain bisa mencari, melihat ketersediaan, dan langsung melakukan pemesanan lapangan secara *real-time* dari mana saja dan kapan saja.

Dengan fokus pada kemudahan *booking* lapangan via aplikasi, ShuttlePro tidak hanya akan meningkatkan pengalaman bermain bulutangkis bagi para pemain, tetapi juga membantu pemilik GOR mengelola operasional mereka dengan lebih efisien, meningkatkan visibilitas, dan mengoptimalkan potensi pendapatan. Inovasi ini akan mengubah cara komunitas bulutangkis berinteraksi dan bertumbuh di era digital.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik melakukan penulisan tugas akhir dengan judul “PERENCANAAN BISNIS STARTUP LAYANAN BADMINTON SHUTTLEPRO”.

1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan bagian yang penting karena akan memudahkan penulis dalam mengumpulkan data yang relevan. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, adapun rumusan masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana mengatasi kesulitan pengelolaan jadwal pemesanan lapangan yang masih dilakukan secara manual ?
2. Bagaimana platform digital dapat memfasilitasi antara pemain dan pemilik gor dalam sebuah layanan badminton ?
3. Bagaimana model bisnis yang tepat dalam mengoptimalkan arus pendapatan (revenue stream) melalui sistem komisi dan biaya layanan pada aplikasi ShuttlePro ?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah membuat perencanaan bisnis untuk *start-up* layanan pemesanan lapangan badminton berbasis *mobile* di Indonesia.

1.4 Manfaat

Adapun manfaat yang dapat diperoleh setelah tujuan penulisan Tugas Akhir tercapai yaitu :

1. Memberikan kemudahan dalam memesan lapangan dan menemukan lawan sparing dalam satu aplikasi.
2. Menerapkan ilmu teoritis mengenai perencanaan bisnis *startup* digital, analisis model bisnis, dan studi kelayakan dalam studi kasus yang nyata.
3. Membuka saluran pemasaran dan pemesanan baru yang terdigitalisasi.
4. Menciptakan transparansi dan kepastian finansial bagi seluruh pihak melalui sistem yang terautomasi.

1.5 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup pembahasan pada penulisan Tugas Akhir ini adalah:

1. Fokus Perencanaan Bisnis :
 - a. Perencanaan bisnis ini difokuskan pada pengembangan model bisnis *startup* layanan badminton "SHUTTLEPRO" yang mengintegrasikan pemain dan pemilik GOR dalam satu ekosistem digital di wilayah Kota Medan.
 - b. Fokus utama juga meliputi perancangan strategi monetisasi melalui skema komisi transaksi dan biaya layanan aplikasi (*app fee*) guna menjamin transparansi serta keberlanjutan operasional bisnis.
 - c. Penyusunan perencanaan bisnis ini menggunakan kerangka kerja *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat manajemen strategis untuk memvisualisasikan dan mendefinisikan sembilan elemen inti bisnis ShuttlePro.
 - d. Pembahasan mencakup perancangan *Revenue Streams* secara mendalam, khususnya melalui optimasi arus pendapatan dari komisi transaksi sebesar 5% dari mitra GOR dan biaya layanan aplikasi (*App Fee*) sebesar Rp2.500 per transaksi.
2. Business Plan yang digunakan untuk menjalankan proses bisnis ShuttlePro adalah :
 - a. Business Model Canvas : memvisualisasikan dan mendefinisikan sembilan elemen inti bisnis secara holistik. Perencanaan ini juga memuat dokumen kerangka operasional yang terstruktur, seperti analisis industri dan ukuran pasar badminton di Medan, rancangan model bisnis, rencana operasional alur kerja aplikasi secara real-time, hingga penyusunan strategi pemasaran dan proyeksi keuangan.

3. Strategi bisnis yang dilakukan demi keberlangsungan startup di ShuttlePro adalah :
Strategi pengembangan bisnis dirumuskan berdasarkan evaluasi dari model Lima Kekuatan Porter dan analisis SWOT untuk menjaga daya saing serta menemukan posisi kompetitif dari sistem pemesanan GOR manual. Untuk menjamin keberlanjutan finansial, diterapkan strategi monetisasi spesifik melalui optimasi arus pendapatan dari komisi transaksi sebesar 5 persen bagi mitra GOR, serta pembebanan biaya layanan aplikasi sebesar Rp2.500 kepada pengguna per transaksi pemesanan. Strategi ini turut didukung dengan optimalisasi fitur pemasaran digital serta kolaborasi dengan penyedia pembayaran dompet digital dan komunitas badminton lokal.
4. Analisis Kelayakan :
Proses validasi potensi keberhasilan dari bisnis layanan ini dievaluasi melalui analisis Studi Kelayakan Bisnis yang menelaah aspek penting sebelum modal akhir diinvestasikan. Analisis ini membedah berbagai faktor yang terdiri dari aspek pasar dan pemasaran untuk melihat peluang segmentasi pengguna, aspek teknis dan operasional yang menguji kelayakan stabilitas infrastruktur server aplikasi, aspek organisasi dan manajemen terkait legalitas dan pembagian tim, serta aspek keuangan untuk memvalidasi Break-Even Point dan kelayakan investasi awal.
5. Hak akses pengguna terdiri dari :
 - a. *Customer* didefinisikan sebagai pengguna baru yang sudah membuat akun di aplikasi ShuttlePro.
 - b. *Administrator* didefinisikan sebagai pengelola atau pemilik GOR yang bertugas mengelola data operasional dan fasilitas GOR.
6. Fitur *Login*: pengguna dapat memilih untuk masuk sebagai *Customer*. Customer langsung diarahkan ke halaman utama.
7. Fitur *Home*: melihat informasi mengenai pemesanan lapangan, slot lapangan yang tersedia, harga sewa lapangan yang tersedia.
8. Fitur *Profile*: Menu berisi profil *Customer*. Customer langsung diarahkan untuk registrasi akun terlebih dahulu, Customer dapat melihat nama, no handphone, email, alamat, tanggal lahir, voucher, riwayat pemesanan, dan metode pembayaran.
9. Fitur *Rating* dan *Review*: Fitur ini membantu penyewa memantau jasa layanan penyewaan lapangan untuk memudahkan penyewa lain dalam memilih penyedia GOR yang tepat.

10. Fitur pemilik GOR, terdiri dari:

- a. Mengelola data lapangan
- b. Mengelola data sewa lapangan
- c. Melihat data slot lapangan
- d. Mengelola data penyewa lapangan
- e. Melihat dan mencetak data laporan keuangan
- f. Melihat ulasan

