

**PERANCANGAN BISNIS SISTEM PENYEWAAN LAPANGAN DAN  
PERALATAN BULU TANGKIS BERBASIS WEB  
SEBAGAI SOLUSI DIGITAL**

**TUGAS AKHIR**

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Strata Satu Informatika



Disusun Oleh:

**Cherillya Rahmita Nurul Nucha**

**NIM: 21106050029**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2025**

## LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 540971 Fax. (0274) 519739 Yogyakarta 55281

### PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1174/Un.02/DST/PP.00.9/06/2025

Tugas Akhir dengan judul : PERANCANGAN BISNIS SISTEM PENYEWAAN LAPANGAN DAN PERALATAN  
BULU TANGKIS BERBASIS WEB SEBAGAI SOLUSI DIGITAL

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : CHERILLYA RAHMITA NURUL NUCHA  
Nomor Induk Mahasiswa : 21106050029  
Telah diujikan pada : Selasa, 10 Juni 2025  
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

#### TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Muhammad Galih Wonoseto, M.T.  
SIGNED

Valid ID: 685019c200963



Penguji I

Dr. Ir. Bambang Sugiantoro, M.T., IPU.,  
ASEAN Eng.  
SIGNED

Valid ID: 684c1b6d892be



Penguji II

Eko Hadi Gunawan, M.Eng.  
SIGNED

Valid ID: 68507a7118227



Yogyakarta, 10 Juni 2025  
UIN Sunan Kalijaga  
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si.  
SIGNED

Valid ID: 68514163e10b7

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Penulis yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Cherillya Rahmita Nurul Nucha  
NIM : 21106050029  
Program Studi : Informatika  
Fakultas : Sains dan Teknologi

Menyatakan bahwa skripsi penulis yang berjudul “PERANCANGAN BISNIS SISTEM PENYEWAAN LAPANGAN DAN PERALATAN BULU TANGKIS BERBASIS WEB SEBAGAI SOLUSI DIGITAL” merupakan hasil penelitian saya sendiri, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjana di suatu perguruan tinggi, dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 27 Mei 2025

Penulis



Cherillya Rahmita Nurul Nucha

21106050029

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya Setelah Kesulitan itu ada Kemudahan”

(Q.S. Al-Insyirah: 5)

*“Life will always lead us to many choices; each decision opens a new path filled with meaning and hope”*





## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Persetujuan Skripsi / Tugas Akhir

Lamp : -

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

*Assalammu'alaikum wr.wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Cherillya Rahmita Nurul Nucha  
NIM : 21106050029  
Judul Skripsi : Perancangan Bisnis Sistem Penyewaan Lapangan dan Peralatan  
Bulu Tangkis Berbasis Web Sebagai Solusi Digital

sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Program Studi Informatika

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudari dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum wr.wb*

Yogyakarta, 26 Mei 2025

Pembimbing

Muhammad Galih Wonoseto, M.T

NIP. 19901113 201903 1 012

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sebuah platform digital penyewaan fasilitas olahraga khususnya lapangan dan alat bulu tangkis yang dapat mempermudah proses pencarian, pemesanan, dan pengelolaan penyewaan secara online. Dengan latar belakang minimnya sistem digital yang menghubungkan pemilik lapangan, penyewa, dan penyedia alat olahraga secara efektif, platform ini dirancang untuk meningkatkan aksesibilitas dan transparansi dalam industri penyewaan fasilitas olahraga.

Dari sisi bisnis, analisis Porter's Five Forces menunjukkan bahwa daya tawar pengguna dan ancaman dari pesaing potensial cukup tinggi, sementara tekanan dari produk substitusi dan kekuatan pemasok relatif rendah, menciptakan ruang kompetitif yang masih terbuka. Analisis SWOT mengidentifikasi kekuatan utama platform pada kemudahan akses dan integrasi fitur, serta peluang besar dari tren digitalisasi industri olahraga, meskipun terdapat tantangan seperti ketergantungan pada mitra lapangan dan adaptasi teknologi oleh pengguna. Strategi bauran pemasaran 7P difokuskan pada penawaran harga terjangkau, promosi digital yang tepat sasaran, kemudahan akses melalui platform online, serta pengelolaan hubungan pengguna untuk membangun loyalitas dan pertumbuhan.

Hasil evaluasi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa platform memiliki potensi yang menjanjikan dan layak dikembangkan secara bisnis dengan *Net Present Value* (NPV) positif sebesar Rp115.651.353, *Internal Rate of Return* (IRR) 23,83%, *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp148.700.000 dan *Payback Period* (PP) kurang dari 4 tahun. Dengan demikian, platform ini berpotensi menjadi solusi inovatif yang mendukung pertumbuhan ekosistem olahraga bulu tangkis secara digital serta menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan di era teknologi saat ini.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan Bisnis, Analisis Keuangan, Bulu Tangkis, Penyewaan Lapangan, Penyewaan Alat

## ***ABSTRACT***

This research aims to develop a digital platform for renting sports facilities, specifically badminton courts and equipment, to streamline the process of searching, booking, and managing rentals online. With the background of the lack of effective digital systems connecting court owners, renters, and sports equipment providers, this platform is designed to enhance accessibility and transparency in the sports facilities rental industry.

From a business perspective, the Porter's Five Forces analysis reveals that user bargaining power and the threat of potential competitors are relatively high, while the pressure from substitute products and supplier power remains low, offering a still-open competitive landscape. The SWOT analysis identifies the platform's main strengths in ease of access and feature integration, alongside significant opportunities from the digitalization of the sports industry, although challenges such as dependency on court partners and user adoption of technology remain. The 7Ps marketing mix strategy focuses on offering affordable pricing, targeted digital promotion, convenient access via an online platform, and user relationship management to foster loyalty and growth.

Business feasibility evaluation shows that the platform is promising and viable, with a positive Net Present Value (NPV) of Rp115,651,353, an Internal Rate of Return (IRR) of 23.83%, a Break-Even Point (BEP) of Rp148,700,000, and a Payback Period (PP) of less than four years. Therefore, this platform has the potential to become an innovative solution that supports the growth of the digital badminton sports ecosystem and offers a promising business opportunity in today's technology-driven era.

**Keywords:** Badminton, Business Feasibility Analysis, Court Rental, Equipment Rental, Financial Analysis

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi/Tugas Akhir yang berjudul “Perancangan Bisnis Sistem Penyewaan Lapangan dan Peralatan Bulu Tangkis Berbasis Web Sebagai Solusi Digital” ini. Skripsi/Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, Skripsi/Tugas Akhir ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Noorhaidi, S.Ag., M.A., M.Phil., Ph.D., Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, atas segala fasilitas dan dukungan yang diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas ini.
2. Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si., Dekan Fakultas Sains dan Teknologi, atas dukungan yang sangat berharga selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Dr. Muhammad Mustakim, S.T., M.T., Ketua Program Studi Informatika, atas segala dukungan, ilmu, pengetahuan, dan pengalaman berharga selama masa studi.
4. Bapak Muhammad Galih Wonoseto, M.T., Dosen pembimbing Skripsi/Tugas Akhir, atas bimbingan, arahan, serta waktu yang telah diberikan dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Dr. Ir. Aulia Faqih Rifa'i, M.Kom., Dosen Pembimbing Akademik, atas bimbingan, dan nasihat yang diberikan selama masa studi.
6. Seluruh dosen Program Studi Informatika yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan inspirasi selama saya menempuh studi. Kehadiran dan dukungan Bapak/Ibu semua sangat berarti bagi perjalanan akademik saya.
7. Kedua orang tua, dan adik tercinta yang selalu memberikan doa, selalu melimpahkan kasih sayang tanpa syarat, memberikan semangat dan kepercayaan pada setiap langkahku, serta menjadi sumber kekuatan yang tak pernah padam, selalu membuatku merasa dicintai dan tak pernah sendiri.
8. Wilif Nurul Izzah dan Andhika Mahardika Indrastata, Kakak dan kakak ipar yang membantu dan mendukung selama proses perkuliahan, menemani saat senang dan susah

9. Rafi Aliefian Putra Ramadhani, Sosok partner hidup *since 2019* yang selalu hadir sebagai rumah bagi saya, tempat saya berkeluh kesah, menyampaikan kabar bahagia dan sedih, dan saling menguatkan meski kami terpisah jarak lebih dari 300 km. *So Proud of You* karena keteguhan hatinya, pengertian yang tulus, dan dukungan yang tiada henti, yang selalu menjadi kekuatan saya untuk terus melangkah maju.
10. Terima kasih yang tulus saya sampaikan kepada sahabat-sahabat terbaik saya, Qonita Muthmainnah, Levianita Rahmawati, dan Maulida Suryaning Aisha, yang selalu menemani dan menjadi tempat bercerita dalam suka maupun duka selama proses studi ini. Terima kasih khusus juga saya berikan kepada kos Levianita, yang telah menjadi tempat penampungan dan tempat beristirahat setelah mata kuliah yang melelahkan. Kehadiran kalian semua sangat berarti dan menjadi sumber kekuatan bagi saya.
11. Terima kasih kepada seluruh teman-teman satu prodi Informatika yang telah menjadi bagian penting dalam perjalanan studi saya. Dukungan, kerja sama, dan kebersamaan kita selama ini sangat berarti dan menjadi kenangan yang selalu disimpan di hati.
12. Terima kasih saya ucapkan kepada teman-teman Tim KKN 114 Dusun Sukorembug, Sidomulyo, Kota Batu, atas kebersamaan, kerja sama, dan pengalaman berharga selama masa KKN.
13. Terima kasih kepada kucing tercinta saya, Bubu, yang menjadi teman setia dan tempat saya melepas stres dengan sering mengganggunya saat mengerjakan skripsi.
14. Terima kasih juga untuk acara Formula 1 yang selalu jadi hiburan dan teman setia saya tiap akhir pekan
15. Terima kasih banyak kepada semua yang telah terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam perjalanan penyusunan skripsi ini. Dukungan kalian sangat berarti bagi saya

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat, keberkahan, dan kemudahan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Sebagai penutup, Penulis harap karya ini dapat memberikan manfaat serta menjadi sumber ilmu yang bermanfaat bagi para pembaca dan generasi mendatang.

Yogyakarta, 27 Mei 2025

Cherillya Rahmita Nurul Nucha

NIM. 21106050029

## DAFTAR ISI

|                                            |      |
|--------------------------------------------|------|
| LEMBAR PENGESAHAN .....                    | ii   |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....          | iii  |
| MOTTO .....                                | iv   |
| SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR..... | v    |
| ABSTRAK.....                               | vi   |
| ABSTRACT .....                             | vii  |
| KATA PENGANTAR .....                       | viii |
| DAFTAR ISI .....                           | x    |
| DAFTAR GAMBAR.....                         | xiii |
| DAFTAR TABEL .....                         | xiv  |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                      | xv   |
| BAB I.....                                 | 1    |
| PENDAHULUAN .....                          | 1    |
| 1.1 Latar Belakang.....                    | 1    |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                   | 4    |
| 1.3 Batasan Masalah .....                  | 4    |
| 1.4 Tujuan .....                           | 4    |
| 1.5 Manfaat .....                          | 4    |
| BAB II .....                               | 6    |
| KAJIAN PUSTAKA .....                       | 6    |
| 2.1 Tinjauan Pustaka .....                 | 6    |
| 2.2 Dasar Teori.....                       | 9    |
| 2.2.1 Website.....                         | 9    |
| 2.2.2 Sistem Penyewaan.....                | 9    |
| 2.2.3 Bulu Tangkis .....                   | 9    |
| 2.2.4 Analisis Proses Bisnis .....         | 10   |
| 2.2.5 Porter Five Forces .....             | 10   |
| 2.2.6 Analisis SWOT .....                  | 10   |
| 2.2.7 7P Marketing Mix .....               | 10   |
| 2.2.8 Use Case Diagram .....               | 11   |
| 2.2.9 Firebase Firestore .....             | 11   |

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 2.2.10 Flowchart.....                                               | 11 |
| 2.2.11 Analisis Kelayakan Bisnis.....                               | 11 |
| 2.2.12 Net Present Value (NPV) .....                                | 12 |
| 2.2.13 Internal Rate Return (IRR).....                              | 12 |
| 2.2.14 Payback Period (PP).....                                     | 12 |
| 2.2.15 Break Even Point (BEP).....                                  | 12 |
| BAB III .....                                                       | 13 |
| ANALISIS DAN PERANCANGAN BISNIS .....                               | 13 |
| 3.1 Deskripsi Perusahaan .....                                      | 14 |
| 3.1.1 Visi .....                                                    | 14 |
| 3.1.2 Produk dan Layanan.....                                       | 14 |
| 3.2 Analisis Pasar .....                                            | 15 |
| 3.2.1 Analisis Industri: Porter Five Forces.....                    | 15 |
| 3.2.2 Analisis Target Pasar.....                                    | 18 |
| 3.3 Analisis Pesaing .....                                          | 19 |
| 3.3.1 Identifikasi Pesaing Langsung .....                           | 19 |
| 3.3.2 Identifikasi Pesaing Tidak Langsung .....                     | 21 |
| 3.3.3 Analisis SWOT .....                                           | 22 |
| 3.4 Strategi Pemasaran: 7P Marketing Mix.....                       | 24 |
| 3.4.1 Product (Produk) .....                                        | 25 |
| 3.4.2 Price (Harga) .....                                           | 25 |
| 3.4.3 Place (Tempat/Distribusi) .....                               | 25 |
| 3.4.4 Promotion (Promosi).....                                      | 25 |
| 3.4.5 People (Orang).....                                           | 26 |
| 3.4.6 Process (Proses).....                                         | 26 |
| 3.4.7 Physical Evidence (Bukti Fisik).....                          | 26 |
| 3.5 Organisasi dan Manajemen .....                                  | 27 |
| 3.6 Perencanaan Operasional .....                                   | 28 |
| 3.7 Strategi Pengembangan Bisnis .....                              | 30 |
| 3.7.1 Tahap Pertama: Pengembangan Platform dan Validasi Pasar ..... | 30 |
| 3.7.2 Tahap Kedua: Transisi & Ekspansi Fitur .....                  | 31 |
| BAB IV .....                                                        | 34 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN .....                                          | 34 |

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1 Analisis dan Desain Sistem Bisnis .....                          | 35 |
| 4.1.1 Analisis Data Pendukung .....                                  | 35 |
| 4.1.2 Use Case Diagram .....                                         | 36 |
| 4.1.3 Struktur Koleksi Firestore .....                               | 38 |
| 4.1.4 Arsitektur Sistem dan Implikasinya terhadap Model Bisnis ..... | 40 |
| 4.1.5 Flowchart Proses Bisnis .....                                  | 41 |
| 4.2 Implementasi Aplikasi Stage 1 .....                              | 42 |
| 4.2.1 Implementasi Autentikasi dan Hak Akses .....                   | 43 |
| 4.2.2 Tampilan Halaman User .....                                    | 44 |
| 4.2.3 Fitur Booking Lapangan .....                                   | 46 |
| 4.2.4 Fitur Sewa Alat .....                                          | 51 |
| 4.2.5 Halaman Histori Booking .....                                  | 55 |
| 4.2.6 Dashboard Owner .....                                          | 56 |
| 4.3 Proyeksi Keuangan .....                                          | 57 |
| 4.3.1 Asumsi Dasar Keuangan .....                                    | 57 |
| 4.3.2 Sumber Dana .....                                              | 59 |
| 4.3.3 Penggunaan Dana .....                                          | 60 |
| 4.3.4 Proyeksi Pendapatan .....                                      | 61 |
| 4.3.5 Proyeksi Laba Rugi .....                                       | 63 |
| 4.4 Analisis Kelayakan Bisnis .....                                  | 64 |
| 4.4.1 NetPresentValue (NPV) .....                                    | 64 |
| 4.4.2 Internal Rate Return (IRR) .....                               | 66 |
| 4.4.3 Payback Period (PP) .....                                      | 67 |
| 4.4.4 Break Even Point (BEP) .....                                   | 68 |
| BAB V .....                                                          | 71 |
| PENUTUP .....                                                        | 71 |
| 5.1 Kesimpulan .....                                                 | 71 |
| 5.2 Saran .....                                                      | 71 |
| DAFTAR PUSTAKA .....                                                 | 72 |
| LAMPIRAN .....                                                       | 76 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1. 1: Diagram Hasil Survei Olahraga Terpopuler di Asia .....          | 1  |
| Gambar 3. 1: Tahapan Analisis dan Perancangan Bisnis .....                   | 13 |
| Gambar 3. 2: Struktur Organisasi dan Manajemen .....                         | 27 |
| Gambar 4. 1 Visualisasi Alur Pembahasan Bab IV.....                          | 34 |
| Gambar 4. 2: Use Case Diagram .....                                          | 36 |
| Gambar 4. 3: Struktur Koleksi Firestore Platform .....                       | 39 |
| Gambar 4. 4: Flowchart Proses Bisnis Kompetitor dengan BadmintOn .....       | 42 |
| Gambar 4. 5: Tampilan Antarmuka Website Halaman Register .....               | 44 |
| Gambar 4. 6: Tampilan Antarmuka Website Halaman Login .....                  | 44 |
| Gambar 4. 7: Tampilan Antarmuka Halaman Dashboard User .....                 | 45 |
| Gambar 4. 8: Tampilan Antarmuka Halaman Daftar Venue .....                   | 46 |
| Gambar 4. 9: Tampilan Antarmuka Halaman Detail Venue .....                   | 47 |
| Gambar 4. 10: Tampilan Antarmuka Formulir Booking .....                      | 48 |
| Gambar 4. 11: Tampilan Antarmuka Sistem Menampilkan Harga Sesuai Input ..... | 49 |
| Gambar 4. 12: Sistem Menampilkan Konfirmasi Pembayaran Oleh Midtrans .....   | 50 |
| Gambar 4. 13: Sistem Menampilkan Halaman Pembayaran Midtrans .....           | 50 |
| Gambar 4. 14: Sistem Menampilkan Alert Pembayaran Berhasil .....             | 51 |
| Gambar 4. 15: Tampilan Antarmuka Halaman Daftar Sewa Alat .....              | 52 |
| Gambar 4. 16: Tampilan Antarmuka Halaman Detail Alat .....                   | 52 |
| Gambar 4. 17: Tampilan Formulir Penyewaan Alat .....                         | 53 |
| Gambar 4. 18: Sistem Menampilkan Harga Sewa Alat sesuai Durasi Input .....   | 53 |
| Gambar 4. 19: Sistem Menampilkan Konfirmasi Pembayaran Oleh Midtrans .....   | 54 |
| Gambar 4. 20: Sistem Menampilkan Popup Pembayaran Midtrans .....             | 54 |
| Gambar 4. 21: Sistem Menampilkan Alert Pembayaran Berhasil .....             | 55 |
| Gambar 4. 22: Tampilan Antarmuka Riwayat Booking Lapangan .....              | 55 |
| Gambar 4. 23: Tampilan Antarmuka Riwayat Booking / Sewa Alat .....           | 56 |
| Gambar 4. 24: Tampilan Halaman Dashboard Owner .....                         | 57 |

## DAFTAR TABEL

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 3. 1: Perbandingan Fitur Pesaing Langsung dengan BadmintOn .....   | 21 |
| Tabel 3. 2: Analisis Strength platform BadmintOn .....                   | 22 |
| Tabel 3. 3: Analisis Weakness platform BadmintOn .....                   | 23 |
| Tabel 3. 4: Analisis Opportunity platform BadmintOn .....                | 23 |
| Tabel 3. 5: Analisis Threats platform BadmintOn .....                    | 24 |
| Tabel 3. 6: Rincian Tugas Masing-masing Divisi .....                     | 27 |
| Tabel 3. 7: Rincian Perencanaan Operasional .....                        | 28 |
| Tabel 3. 8: Rincian Fitur Tahap Pertama: Pengembangan Platform .....     | 31 |
| Tabel 3. 9: Rincian Pengembangan Fitur Tambahan .....                    | 32 |
| <br>                                                                     |    |
| Tabel 4. 1 : Penjelasan Peran Masing – Masing Aktor .....                | 37 |
| Tabel 4. 2: Penjelasan Use Case Aktor User .....                         | 37 |
| Tabel 4. 3: Penjelasan Use Case Aktor Owner .....                        | 38 |
| Tabel 4. 4: Penjelasan Use Case Aktor Admin .....                        | 38 |
| Tabel 4. 5: Deskripsi Koleksi Firestore .....                            | 39 |
| Tabel 4. 7: Asumsi Dasar dalam Proyeksi Keuangan .....                   | 59 |
| Tabel 4. 8: Sumber Dana Tahun Pertama .....                              | 60 |
| Tabel 4. 9: Penggunaan Dana dalam Pengembangan Produk & Teknologi .....  | 60 |
| Tabel 4. 10: Penggunaan Data dalam Biaya Operasional Tahun Pertama ..... | 60 |
| Tabel 4. 11: Rekap Penggunaan Dana .....                                 | 61 |
| Tabel 4. 12: Rekap Proyeksi Pendapatan Tahun Pertama .....               | 62 |
| Tabel 4. 13: Rekap Proyeksi Pendapatan Tahun Kedua hingga Kelima .....   | 63 |
| Tabel 4. 14: Proyeksi Laba Rugi Tahun Pertama hingga Kelima .....        | 64 |
| Tabel 4. 15: Hasil Perhitungan PV Tiap Tahun .....                       | 65 |
| Tabel 4. 16: Hasil Analisis Kelayakan Bisnis .....                       | 69 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Lampiran A: Draft Wawancara Pengguna .....   | 76 |
| Lampiran B: Arsitektur Sistem Platform ..... | 80 |

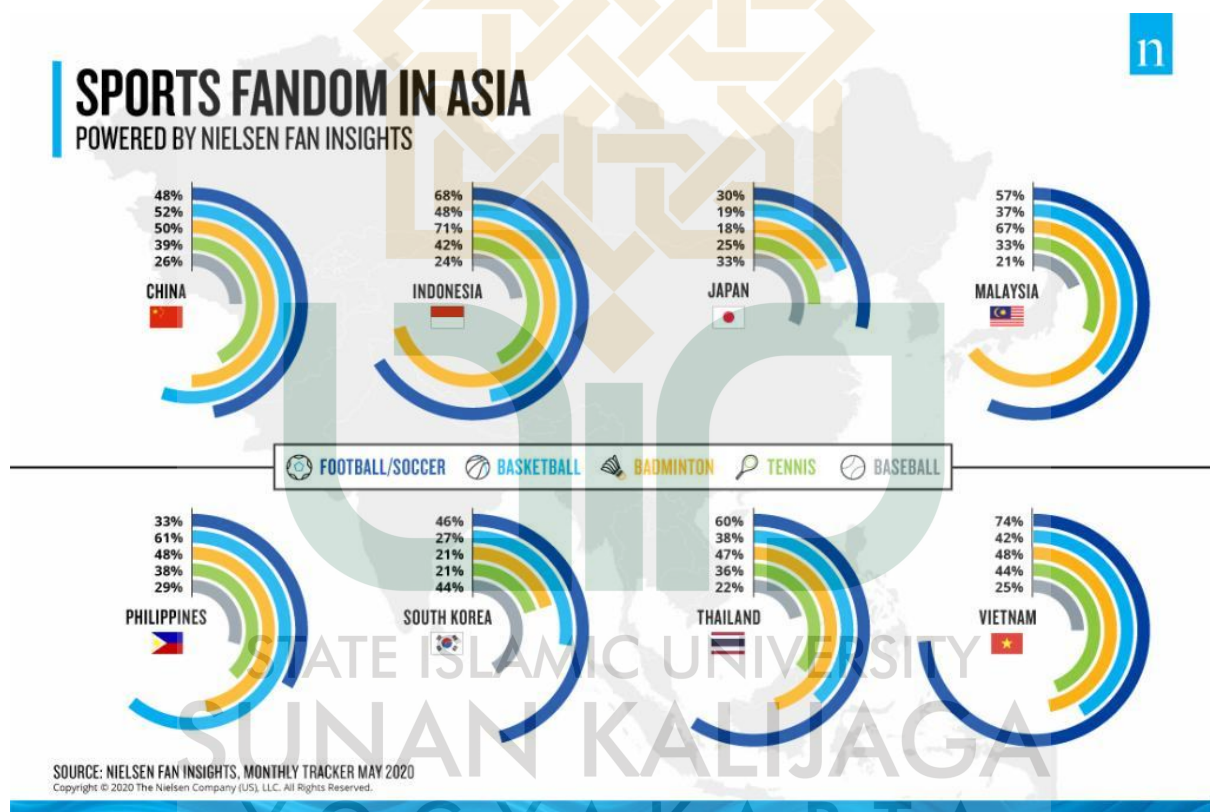


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam beberapa tahun terakhir, sektor olahraga di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dengan semakin banyak masyarakat yang terlibat dalam berbagai aktivitas olahraga. Salah satu cabang olahraga yang paling populer adalah bulu tangkis, yang diminati oleh berbagai kalangan usia. Dikutip dari Kompas.com dalam survei olahraga terpopuler di Asia yang dirilis pada Mei 2020 lalu, sekitar 71 persen responden menyatakan kesukaan mereka terhadap bulu tangkis, menjadikannya salah satu olahraga terfavorit di Indonesia [1].



Gambar 1. 1: Diagram Hasil Survei Olahraga Terpopuler di Asia

Meskipun minat terhadap bulu tangkis tinggi, akses terhadap fasilitas olahraga yang memadai sering kali terbatas. Banyak orang yang ingin berolahraga menghadapi kesulitan dalam menemukan tempat bermain, terutama ketika sistem penyewaan lapangan masih mengandalkan metode manual yang kurang efisien. Proses pemesanan manual, seperti melalui telepon atau kunjungan langsung ke lokasi, sering kali menyebabkan kebingungan dan ketidakpastian terkait ketersediaan lapangan. Hal ini tidak hanya mengurangi kenyamanan

pengguna tetapi juga dapat menurunkan minat masyarakat untuk berpartisipasi dalam kegiatan olahraga.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa proses penyewaan lapangan yang masih menggunakan sistem manual dengan pencatatan di atas kertas mengakibatkan kesulitan dalam pengelolaan data. Hal ini menyebabkan pencarian data penyewaan membutuhkan waktu yang cukup lama saat dibutuhkan, padahal yang diharapkan adalah layanan yang cepat dan akurat. Sistem manual ini menjadi kendala signifikan dalam penyediaan layanan yang tepat dan efisien bagi pengguna [4].

Berdasarkan data dari website Persatuan Bulutangkis Seluruh Indonesia, terdapat lebih dari 4.300 klub bulu tangkis yang tersebar di berbagai daerah, menunjukkan potensi pasar yang besar untuk penyewaan fasilitas olahraga [2]. Dengan banyaknya klub ini, kebutuhan akan sistem penyewaan yang efisien menjadi semakin mendesak. Survei lain menemukan bahwa di Jakarta, 40% masyarakat kesulitan menemukan fasilitas olahraga yang sesuai minat mereka, dan 40% lainnya mengalami kesulitan dalam mengakses informasi kontak fasilitas tersebut, yang mengakibatkan banyak dari mereka akhirnya menyewa fasilitas yang tidak sesuai dengan harapan mereka [4].

Selain kendala dalam penyewaan lapangan, pengguna juga kerap mengalami kesulitan dalam memperoleh peralatan olahraga, terutama raket dan shuttlecock. Tidak semua pengguna memiliki peralatan pribadi, dan sering kali mereka batal bermain hanya karena tidak membawa atau tidak memiliki alat. Hingga saat ini, layanan peminjaman alat olahraga masih belum terintegrasi secara luas dengan sistem penyewaan lapangan, sehingga menyulitkan pengguna yang membutuhkan keduanya secara sekaligus. Oleh karena itu, penyediaan layanan penyewaan alat secara online yang terhubung langsung dengan sistem penyewaan lapangan dapat meningkatkan kenyamanan pengguna dan aksesibilitas fasilitas olahraga secara menyeluruh.

Selain itu, Berdasarkan survey yang dilakukan oleh Haya Rasikhah dan Ahmad Rio pada tahun 2022 dengan penyebaran questioner yang diisi oleh 94 responden. Responden terdiri dari 53.8% mahasiswa, 20.4% siswa SMA, 17.2% karyawan dan 1.1% lainnya bahwasannya responden pernah melakukan penyewaan lapangan olahraga untuk memenuhi kebutuhan olahraga dan diantaranya responden melakukan penyewaan pada lapangan futsal, voli, basket, dan badminton. Responden tersebut menginginkan inovasi dari sistem penyewaan lapangan olahraga secara online supaya membantu dalam informasi lapangan olahraga yang dapat digunakan dan mengefisienkan proses penyewaan lapangan olahraga [5]

Dari sisi pengguna, metode pemesanan manual juga dinilai tidak praktis. Mereka harus menghubungi satu per satu pengelola lapangan hanya untuk menanyakan ketersediaan jadwal. Seringkali pula terjadi miskomunikasi antara pengguna dan pengelola. Kasus penipuan juga menjadi ancaman nyata. Salah satu ulasan pengguna Google Maps pada GOR Badminton Seturan Yogyakarta mencatat bahwa korban telah mentransfer sejumlah uang kepada pihak yang mengaku pengelola, namun setelah pembayaran dilakukan, pelaku justru memblokir kontak dan pemesanan tidak ditemukan saat korban datang ke lapangan [6]. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informal melalui WhatsApp atau telepon sangat rentan penyalahgunaan karena tidak adanya sistem validasi yang resmi.

Dari sisi pemilik atau pengelola lapangan, terdapat beberapa kendala yang dialami dalam sistem penyewaan. Wawancara yang dilakukan oleh Michael Randicha G.S dan Yuwono Marta D. pada tahun 2020 didapatkan data bahwa terdapat kendala yang terjadi pada peminjaman lapangan, yaitu adanya jam – jam favorit sehingga terdapat beberapa pelanggan yang tidak dapat tempat saat ingin melakukan pemesanan lapangan, dan terdapat jadwal yang bentrok hingga batalnya pemesanan tanpa pemberitahuan dari pelanggan [7].

Oleh karena itu, pengembangan platform digital untuk penyewaan lapangan bulu tangkis menjadi solusi yang relevan untuk menjawab kebutuhan ini. Dengan sistem yang terintegrasi, pengguna dapat melakukan pemesanan lapangan secara online tanpa harus datang langsung atau menghubungi pengelola melalui telepon. Platform ini juga akan menyediakan informasi real-time mengenai ketersediaan lapangan serta opsi penyewaan peralatan bulu tangkis seperti raket dan shuttlecock, sehingga pengguna tidak perlu khawatir jika tidak memiliki peralatan sendiri.

Dengan memanfaatkan teknologi informasi, platform ini diharapkan mampu meningkatkan aksesibilitas dan efisiensi dalam penyewaan fasilitas olahraga serta pengelolaan event. Selain memberikan kemudahan bagi pengguna dalam menemukan dan memesan lapangan, platform ini juga akan membantu pemilik fasilitas dalam mengoptimalkan manajemen lapangan dan memaksimalkan potensi pendapatan mereka. Inovasi ini diharapkan dapat berkontribusi pada perkembangan sektor olahraga di Indonesia dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam aktivitas bulu tangkis secara lebih praktis dan terjangkau.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, permasalahan yang dijadikan objek pada penelitian ini adalah Bagaimana potensi pasar dan kelayakan bisnis dari platform digital penyewaan fasilitas bulu tangkis, serta strategi bisnis yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang terdapat pada sistem penyewaan konvensional?

## **1.3 Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, proyek dibatasi dengan ruang lingkup sebagai berikut:

1. Proyek ini berfokus pada penyewaan fasilitas olahraga khusus untuk bulu tangkis dan tidak mencakup olahraga lain. Layanan yang disediakan meliputi penyewaan lapangan serta penyewaan peralatan seperti raket dan shuttlecock.
2. Sistem pembayaran yang digunakan berbasis sandbox, yang berfungsi sebagai simulasi transaksi tanpa keterlibatan uang asli.
3. Penelitian ini menghasilkan prototipe platform berbasis web sebagai Minimum Viable Product (MVP). Pengujian dilakukan dalam lingkup internal tanpa penerapan langsung di lapangan atau uji coba dengan pengguna eksternal. Pengembangan berfokus pada fitur inti tanpa mencakup aspek kompleks seperti kecerdasan buatan atau sistem rekomendasi otomatis.
4. Platform ini dikembangkan sebagai solusi digital berbasis web dengan fitur utama penyewaan lapangan dan alat bulu tangkis sebagai bagian dari model bisnis yang dikembangkan

## **1.4 Tujuan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji potensi pasar dan kelayakan bisnis dari platform digital penyewaan fasilitas bulu tangkis, serta merumuskan strategi bisnis yang tepat guna mengatasi permasalahan yang umum terjadi pada sistem penyewaan konvensional..

## **1.5 Manfaat**

Terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, yakni:

1. Bagi pengguna, penelitian ini memberikan solusi digital yang memudahkan proses pencarian, pemesanan, dan penyewaan lapangan serta alat olahraga secara efisien, aman, dan transparan.

2. Bagi pemilik lapangan, platform ini membantu dalam pengelolaan jadwal, pemesanan, dan komunikasi dengan pelanggan, sehingga dapat meningkatkan utilisasi lapangan dan mengurangi risiko bentrok jadwal maupun penipuan.
3. Bagi investor dan pelaku bisnis, penelitian ini menyajikan analisis kelayakan bisnis yang dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan investasi pada sektor layanan digital olahraga yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi.
4. Bagi akademisi, penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan literatur mengenai inovasi digital pada sektor penyewaan fasilitas olahraga, khususnya dalam konteks transformasi digital dan kewirausahaan berbasis teknologi.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengembangan platform penyewaan lapangan dan alat olahraga, dapat disimpulkan bahwa potensi pasar dan strategi bisnis platform digital penyewaan fasilitas bulu tangkis menunjukkan prospek yang positif dan layak untuk dikembangkan. Permasalahan umum dalam sistem penyewaan konvensional, seperti kesulitan pengecekan jadwal, ketidakefisienan waktu dan tenaga, risiko penipuan, serta sistem pembayaran yang masih manual, menjadi dasar kuat akan kebutuhan solusi digital yang aman, praktis, dan terintegrasi. Strategi bisnis yang difokuskan pada layanan penyewaan lapangan dan penyewaan alat antar pengguna terbukti relevan dengan kebutuhan pasar. Hal ini diperkuat oleh hasil analisis kelayakan finansial, di mana platform ini menunjukkan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp115.651.353, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 23,83%, serta Payback Period selama 3,94 tahun. Selain itu, Break Even Point (BEP) diproyeksikan tercapai saat pendapatan mencapai sekitar Rp148,7 juta per tahun. Berdasarkan indikator-indikator tersebut, maka secara bisnis, platform ini dinyatakan layak dan memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan bahwa platform digital penyewaan fasilitas bulu tangkis memiliki potensi pasar yang menjanjikan dan layak secara finansial, berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan bisnis ke depan:

1. Perluasan pasar dengan menggandeng komunitas bulu tangkis, toko alat olahraga, dan penyelenggara event guna meningkatkan jangkauan dan akuisisi pengguna.
2. Penguatan model bisnis melalui penambahan fitur layanan seperti paket langganan, promosi loyalitas, atau kemitraan dengan pelatih dan klub olahraga.
3. Penerapan strategi pemasaran digital secara konsisten untuk meningkatkan visibilitas platform, terutama melalui media sosial, promosi komunitas, dan kerja sama influencer olahraga.
4. Pemantauan keuangan dan analisis risiko berkala guna memastikan strategi bisnis tetap adaptif terhadap perubahan pasar dan mendukung keberlanjutan jangka panjang.
5. Evaluasi pasar secara periodik, termasuk survei kepuasan pengguna dan analisis kompetitor, untuk terus menyesuaikan nilai yang ditawarkan platform.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. Puspa and N. Laksamana, "Survei Nielsen pastikan badminton jadi olahraga terpopuler di Indonesia, kalahkannya sepak bola," *Kompas.com*, 25-Sep-2020. [Online]. Available: <https://www.kompas.com/sports/read/2020/09/25/10000058/survei-nielsen-pastikanbadminton-jadi-olahraga-terpopuler-di-indonesia?page=all>. [Accessed: 27-Oct-2024].
- [2] Persatuan Bulu Tangkis Seluruh Indonesia, "Statistik Atlet PBSI," PBSI, [Online]. Available: <https://pbsi.id/atlet/>. [Accessed: 27-Oct-2024].
- [3] Y. M. Geasela, J. Isabel, S. Pereisia, A. F. N. Runkat, and F. Assahara, "Pengembangan aplikasi penyewaan lapangan 'Connnsfield' berbasis website," *Journal of Technology and Informatics (JoTI)*, vol. 4, no. 2, pp. 69-76, Apr. 2023, doi: 10.37802/joti.v4i2.320.
- [4] P. A. Suri, F. Susanto, E. Hutapea, and I. A. Iswanto, "Perancangan aplikasi pencarian fasilitas olahraga dan partner olahraga berbasis web," *JIKA (Jurnal Informatika) Universitas Muhammadiyah Tangerang*, vol. 6, no. 2, pp. 151-160, Jun. 2022.
- [5] H. Rasikhah and A. R. Adriansyah, "Perancangan dan implementasi booking system lapangan menggunakan framework MVC berbasis web," *Jurnal Informatika Terpadu*, vol. 8, no. 1, pp. 08–12, Mar. 2022. doi: 10.54914/jit.v8i1.384.
- [6] Sophia, "Google review of GOR Badminton Seturan by sophia pramesti," Google review of GOR Badminton Seturan by sophia pramesti, 2019. <https://maps.app.goo.gl/t48Zq8UgTy7CHoE9A> (accessed Jun. 04, 2025).
- [7] M. Randicha and M. Dinata, "Rancang Bangun Website Informasi Pemesanan Lapangan Olahraga," *Journal of Technology and Informatics (JoTI)*, vol. 2, no. 1, pp. 1–9, Oct. 2020, doi: <https://doi.org/10.37802/joti.v2i2.119>.
- [8] M. Sidiq, A. Husain, and A. C. D. Puspitasari, "Rancang Bangun Sistem Pengelolaan Sewa Lapangan Bulu Tangkis Gumilang Berbasis Java," *Jurnal Riset dan Aplikasi Mahasiswa Informatika (JRAMI)*, vol. 05, no. 01, pp. 66-74, 2024. e-ISSN: 2715-8756.

- [9] S. Pratama, Y. Umaidah, and U. Enri, "Sistem Penyewaan Lapangan GOR Badminton Berbasis Web di Cilamaya," *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, vol. 8, no. 3, pp. 3566-3571, Jun. 2024.
- [10] A. Noviantoro, A. B. Silviana, R. R. Fitriani, and H. P. Permatasari, "Rancangan dan Implementasi Aplikasi Sewa Lapangan Badminton Wilayah Depok Berbasis Web," *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTS)*, vol. 1, no. 2, pp. 88-103, Jun. 2022. PISSN: 2828-7002, E-ISSN: 2828-6871.
- [11] B. S. Firdaus, S. Amelia, A. Yoraeni, and I. Erita, "Perancangan Program Penyewaan Lapangan Badminton Berbasis Web," *\*Indonesian Journal on Networking and Security\**, vol. 11, no. 3, pp. 182-186, 2022. ISSN: 2302-5700 (Print), 2354-6654 (Online).
- [12] M. Mahdiaraji, D. Rozaan, M. F. Hidayat, D. Fauziran, and A. Saifudin, "Pengembangan Sistem Penyewaan Lapangan Olahraga Komersil Berbasis Website dengan Metode Agile pada Gedung Olah Raga (GOR) Dimiyati di Kota Tangerang," *\*JORAPI: Journal of Research and Publication Innovation\**, vol. 1, no. 2, pp. 537-542, Apr. 2023, ISSN: 29854768.
- [13] R. Hidayat, "Pengertian Website," *Jurnal Teknologi Informasi*, vol. 1, no. 1, pp. 10-15, 2010.
- [14] R. Subekti, "Pengertian Sewa Menyewa," *Bahasa Indonesia Kamus, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia*, 2001.
- [15] A. Rahman, "Deskripsi Teori Bulutangkis," *Jurnal Pendidikan Olahraga*, vol. 2, no. 1, pp. 1-10, 2014.
- [16] D. Rummier and J. A. Brache, *Improving Performance: How to Manage the White Space on the Organization Chart*, San Francisco: Jossey-Bass, 2012.
- [17] Rimes Jopmorestho Malioy and D. Manongga, "Analisis Strategis e-Business untuk Strategi Pemasaran dan Penjualan," *Aiti*, vol. 20, no. 1, pp. 111–124, Mar. 2023, doi: <https://doi.org/10.24246/aiti.v20i1.111-124>.
- [18] S. Kumar C.R. and P. K.B., "SWOT Analysis," *International Journal of Advanced Research (IJAR)*, vol. 11, no. 09, pp. 744-748, 2023.

- [19] “Analisis SWOT Perusahaan: Mencari Potensi & Keunggulan Bisnis,” Informasi Seputar Dunia Kerja | Blog Ruangkerja -, Jul. 26, 2024. <https://www.ruangkerja.id/blog/analisis-swot-perusahaan>
- [20] D. Rania, “Marketing Mix 7P : Pengertian, Konsep, dan Contohnya - Jubelio,” Jubelio, Jun. 03, 2024. <https://jubelio.com/marketing-mix-7p-pengertian-konsep-dan-contohnya/> (accessed Jun. 12, 2025).
- [21] S. Ramdany, “Penerapan UML Class Diagram dalam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan Berbasis Web,” Journal of Industrial and Engineering System, vol. 5, no. 1, Jul. 2024, doi: <https://doi.org/10.31599/2e9afp31>.
- [22] “Firestore,” Firebase. <https://firebase.google.com/docs/firestore?hl=id>
- [23] P. Panglima Perkasa, D. Puspasari Wijaya, D. Danianti, and W. Desta Prastowo, “RANCANG BANGUN SISTEM PENYEWAAN SEPEDA MOTOR DAN MOBIL BERBASIS WEBSITE DI YOGYAKARTA,” JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika), vol. 8, no. 6, pp. 12465–12471, Nov. 2024, doi: <https://doi.org/10.36040/jati.v8i6.11971>.
- [24] H. Nasir, STUDI KELAYAKAN BISNIS (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0). Penerbit Adab, 2021.
- [25] “Calculating Net Present Value (NPV) in Excel – How to & Example – Speck & Company.” <https://speckandcompany.com/calculating-net-present-value-npv-in-excel/>
- [26] R. Ahmad, “Analisis Kelayakan Investasi Usaha Laga Lagi Thrift Menggunakan Pendekatan Capital Budgeting: Studi Kasus Metode Payback Period, NPV, DAN IRR”, JAMANE: Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi, vol. 4, no. 1, pp. Page 25–35, Jun. 2025.
- [27] A. Daengs, D. R. Nartasari, and H. T. Prasetia, “Studi Kelayakan Bisnis pada Perencanaan Usaha Café Kuliner di Kota Surabaya,” in \*Seminar Nasional Trend Implementasi Halal di Indonesia\*, Surabaya, 27 Nov. 2014, pp. 209–224.
- [28] E. Caronge and Asniwati, “Analisis Kelayakan Finansial pada Usaha Rumah Makan (Ca’Tono) Kota Palopo,” \*YUME: Journal of Management\*, vol. 7, no. 3, pp. 589–598, 2024.

- [29] “Break Even Point (BEP): Fungsi, Komponen & Cara Menghitung,” *Impact.*, Oct. 12, 2023. <https://www.impactfirst.co/id/c/break-even-point-bep> (accessed May 23, 2025).
- [30] Mutiara Sakila and Masodah Masodah, “Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Homestay Ibu Iis Di Situs Wisata Gunung Padang,” *Sanskara Akuntansi dan Keuangan*, vol. 2, no. 02, pp. 134–146, Jan. 2024, doi: <https://doi.org/10.58812/sak.v2i02.334>
- [31] S. Ramadhani, W. Wenaldo and R. Kusumastuti, "Analisis Laporan Arus Kas Pada PT. Garuda Indonesia, Tbk," *Jumek: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif*, vol. 1, no. 3, pp. 173-199, 2023.
- [32] A. Martins O., A. Teslim A. and I. Karaduman, "Understanding Consumer Trends in Setting Up a Lucrative Marketing Strategies," *International Journal of Research and Innovation In Social Science (IJRISS)*, vol. VIII, no. I, pp. 752-759, 2024.
- [33] N. Muhammad, "5 Cabor Olimpiade Favorit Warga RI, Badminton Teratas," *databoks.katadata.co.id*, 09 08 2024. [Online]. Available: <https://databoks.katadata.co.id/olahraga/statistik/66b5c39ade12e/5-cabor-olimpiade-favorit-warga-ri-badminton-teratas>. [Accessed 24 02 2025].
- [34] S. Ying, “Impact of Badminton Course on the Physical, Emotional and Social Wellness Status of the College Students,” *International Journal of Education and Humanities*, vol. 15, no. 3, pp. 177–180, Aug. 2024, doi: <https://doi.org/10.54097/1a90zf08..>
- [35] G. Fisher, J. E. Wisneski, and R. M. Bakker, “Competitor Analysis,” *Strategy in 3D*, pp. 57–66, Jul. 2020
- [36] O. Raibhuka, "Problems of Choosing and Managing the Strategy of Marketing Activities of a Business Entity," *Economics of Systems Development*, vol. 6, no. 1, pp. 31-36, 2024.