

RENCANA BISNIS LAPANGAN BASKET DENGAN PENYEWAAN MELALUI APLIKASI “BASKET KITA”

Fachri Iskandar¹, Suwandi²

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS) Universitas Bakrie Jakarta, Indonesia
email: Fachri.iskandar83@gmail.com¹; hdsuwandi59@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan rencana bisnis penyewaan lapangan basket melalui aplikasi Basket Kita. Latar belakang penelitian ini adalah meningkatnya minat masyarakat terhadap bola basket dan kebutuhan akan layanan penyewaan lapangan yang efisien dan mudah diakses. Proyek ini dirancang untuk memberikan solusi teknologi yang memungkinkan pengguna memesan lapangan basket dengan mudah melalui aplikasi. Temuan penelitian menunjukkan bahwa aplikasi ini memiliki potensi pasar yang signifikan dan dapat menghasilkan peningkatan keuntungan dari waktu ke waktu. Proyeksi keuangan menunjukkan bahwa bisnis dapat mencapai titik impas dalam waktu dua tahun, dengan pendapatan yang meningkat setiap tahunnya. Analisis pasar menunjukkan tingginya permintaan akan jasa penyewaan lapangan basket, khususnya di daerah perkotaan dengan populasi yang besar. Analisis keuangan dan SWOT menunjukkan bahwa proyek ini layak dilakukan, meskipun tantangan seperti persaingan dan faktor eksternal perlu diatasi.

Kata kunci: Rencana Bisnis, Penyewaan Lapangan Basket, Aplikasi "Basket Kita", Analisis Pasar, Proyeksi Keuangan, SWOT, Teknologi, Kepentingan Umum, Titik Impas, Persaingan.

Abstract

This research aims to develop a business plan for basketball court rentals through the Basket Kita application. The background of this study is the increasing public interest in basketball and the need for efficient and easily accessible court rental services. This project is designed to provide a technological solution that allows users to conveniently book basketball courts via the app. The research findings indicate that this application has significant market potential and can generate increasing profits over time. Financial projections show that the business can break even within two years, with revenue increasing annually. Market analysis indicates a high demand for basketball court rental services, particularly in urban areas with large populations. Financial and SWOT analyses suggest that this project is feasible, although challenges such as competition and external factors need to be addressed.

Keywords: Business Plan, Basketball Court Rentals, "Basket Kita" Application, Market Analysis, Financial Projections, SWOT, Technology, Public Interest, Break-even Point, Competition.

PENDAHULUAN

Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap olahraga, khususnya olahraga basket, kebutuhan akan fasilitas yang memadai untuk bermain basket juga semakin tinggi. Lapangan basket yang memenuhi standar dan mudah diakses merupakan kebutuhan yang signifikan, terutama di daerah perkotaan yang padat. Melihat peluang ini, rencana bisnis ini berfokus pada pengembangan lapangan basket yang dapat disewa melalui aplikasi "Basket Kita". Aplikasi ini dirancang untuk mempermudah proses penyewaan lapangan basket, sehingga pengguna dapat dengan cepat dan mudah menemukan serta memesan lapangan sesuai kebutuhan mereka.

Rencana bisnis ini dilatarbelakangi oleh beberapa faktor, antara lain peningkatan popularitas olahraga basket di kalangan berbagai usia, serta keterbatasan fasilitas yang tersedia. Banyak komunitas dan individu yang kesulitan menemukan lapangan basket yang dapat diakses dengan mudah dan memiliki kualitas yang baik. Selain itu, proses penyewaan yang konvensional seringkali memakan waktu dan tidak efisien. Oleh karena itu, "Basket Kita" hadir sebagai solusi

untuk mengatasi masalah ini dengan menyediakan platform digital yang memudahkan proses pencarian dan penyewaan lapangan basket.

Tujuan Penyediaan Rencana Usaha

Tujuan utama dari rencana bisnis ini adalah untuk mengidentifikasi potensi pasar, menyusun proyeksi keuangan, dan merumuskan strategi pemasaran yang efektif untuk bisnis penyewaan lapangan basket melalui aplikasi. Dengan adanya analisis pasar yang komprehensif, proyeksi keuangan yang realistis, serta strategi pemasaran yang tepat, diharapkan bisnis ini dapat berjalan dengan sukses dan memberikan keuntungan yang signifikan. Penelitian ini juga bertujuan untuk

memberikan rekomendasi bagi pengusaha lain yang ingin mengembangkan bisnis serupa, serta memberikan kontribusi bagi perkembangan fasilitas olahraga di Indonesia.

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah tersedianya data dan informasi yang dapat digunakan oleh para pengusaha dalam pengambilan keputusan strategis, serta mendorong peningkatan kualitas fasilitas olahraga di Indonesia. Dengan demikian, "Basket Kita" tidak hanya berpotensi menjadi bisnis yang menguntungkan, tetapi juga dapat memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dengan menyediakan akses yang lebih mudah dan berkualitas terhadap fasilitas olahraga basket.

Deskripsi Perusahaan Dan Produk

Profil Basket Kita

Basket Kita adalah sebuah platform penyewaan lapangan basket yang revolusioner, berbasis aplikasi mobile Android. Dengan Basket Kita, pengguna dapat dengan mudah menemukan, memesan, dan membayar penyewaan lapangan basket dengan cepat dan efisien, tanpa harus melalui proses yang rumit. Serta mengajak para pesaing yang sudah mempunyai usaha penyewaan lapangan basket di sekitar Jakarta Selatan untuk berkolaborasi, sehingga dengan aplikasi Basket Kita ini yang terintegrasi ini juga bermanfaat untuk mempermudah bagi calon konsumen untuk memilih lapangan yang ketersediaan (availability) sesuai dengan lokasi dan schedule yang diinginkan oleh konsumen.

Lapangan Basket kita dengan konsep "One Stop Solutions" seperti sport center, FnB, playground dan fasilitas lainnya dengan tempat yang nyaman ditengah padatnya jakarta tepatnya di kawasan Rasuna Said, Kuningan - Jakarta Selatan. Hal ini bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi potensi industri penyewaan lapangan olahraga pada umumnya.

Proses Bisnis

Proses bisnis adalah sekumpulan aktivitas mewujudkan tujuan bisnis mulai dari input, kemudian menambahkan nilai (value) untuk mendapatkan output berupa hasil yang diinginkan konsumen, dengan definisi yang jelas tentang awal proses, akhir proses, input dan output. Proses bisnis penyewaan lapangan basket melalui aplikasi Basket Kita mencakup beberapa tahapan utama yang dirancang untuk memastikan kemudahan dan efisiensi.

1. Pertama, pengguna harus mendaftar dan login ke aplikasi dengan memasukkan informasi pribadi seperti nama, email, dan nomor telepon. Setelah berhasil mendaftar, pengguna memiliki akun aktif yang siap digunakan.
2. Tahap selanjutnya adalah mencari dan memilih lapangan berdasarkan preferensi seperti lokasi, waktu, dan jenis lapangan yang diinginkan. Sistem aplikasi menyediakan berbagai pilihan yang tersedia sesuai preferensi pengguna, sehingga proses pemilihan menjadi lebih fleksibel dan nyaman.
3. Setelah memilih lapangan, pengguna melanjutkan dengan proses pembayaran melalui aplikasi. Sistem mendukung berbagai metode pembayaran, termasuk kartu kredit dan debit, untuk memudahkan transaksi.
4. Setelah pembayaran dikonfirmasi, pengguna akan menerima tiket digital berupa barcode sebagai bukti booking yang valid. Aplikasi kemudian secara otomatis mengirimkan notifikasi kepada pemilik lapangan mengenai detail booking yang telah dilakukan, termasuk nama penyewa, waktu booking, dan lapangan yang dipilih. Hal ini memastikan bahwa pemilik lapangan selalu mendapatkan informasi terbaru mengenai jadwal pemakaian lapangan mereka.
5. Data booking yang telah diinput kemudian diintegrasikan ke dalam sistem multiplatform dan disimpan dengan aman dalam database aplikasi Basket Kita. Proses ini memastikan bahwa data terorganisir dengan baik dan dapat diakses kapan saja diperlukan.
6. Pada hari penggunaan, penyewa hanya perlu menunjukkan tiket digital kepada petugas di lapangan untuk mendapatkan akses. Pemilik lapangan juga melakukan rekonsiliasi data pemakaian dengan data yang ada di aplikasi untuk memastikan akurasi dan transparansi, mengurangi risiko kesalahan dan perselisihan.
7. Tahap akhir dalam proses ini adalah pembagian hasil dari pendapatan penyewaan lapangan. Pendapatan dibagi secara adil antara pemilik lapangan dan pengelola aplikasi sesuai kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Pengguna juga diberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik dan penilaian mengenai pengalaman mereka menggunakan aplikasi dan fasilitas lapangan. Umpan balik ini sangat penting untuk perbaikan layanan dan peningkatan kualitas.

Selain itu, tahap-tahap penting lainnya dalam bisnis ini mencakup pengembangan aplikasi yang user-friendly, pendaftaran pemilik lapangan, strategi promosi dan pemasaran yang efektif, pengelolaan database yang aman, layanan pelanggan yang responsif, serta analisis data untuk memahami tren dan meningkatkan layanan secara keseluruhan.

Customer

Target pasar utama dalam rencana pendirian jasa penyewaan lapangan bola basket Basket kita di Rasuna Said, Jakarta Selatan adalah masyarakat perkotaan yang aktif secara sosial dan ingin berpartisipasi dalam kegiatan olahraga, khususnya pelajar serta mahasiswa dan para pekerja yang berkerja di sekitaran rasuna said, jakarta selatan yang mempunyai hobi olahraga bola basket.

Basket kita juga dapat menargetkan komunitas olahraga basket yang sudah ada di daerah tersebut, serta pelajar dan mahasiswa yang ingin bermain bola basket di waktu luang mereka.

Competitor

Bisnis Penyewaan lapangan bola basket sebagai industri dengan produk Jasa merupakan bisnis yang terbuka, yang dapat dimasuki oleh banyak Perusahaan dan juga Organisasi-organisasi yang bergerak dalam di dunia Olahraga. Kondisi tersebut karena bisnis Penyewaan lapangan bola basket melalui aplikasi Basket Kita ini merupakan bentuk bisnis yang berbeda dengan bisnis produk penyewaan lapangan bola basket lainnya, dan konsep bisnis Penyewaan lapangan bola basket melalui aplikasi Basket Kita ini berdasarkan observasi yang dilakukan di Kota DKI Jakarta Khususnya Jakarta Selatan. Berikut beberapa kompetitor utama dalam bisnis :

1. Lapangan basket GOR Sumantri Kuningan
2. Mako Basketball Court
3. Brickhouse Basketball Court
4. Pati Unus Courtyard
5. Home Court Basketball
6. Lapangan Basket Cougar

METODE

Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah hasil observasi langsung terhadap para pesaing yang berada di Jakarta Selatan dan sekitarnya. Sedangkan data sekunder didapat dari sumber-sumber literatur yang berkaitan dengan topik penelitian seperti Sport Fandom in Asia dari Nielsen Fan Insights, penelitian terdahulu, serta beberapa informasi yang didapat dari internet.

Analisis SWOT

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah suatu kerangka analisis yang digunakan untuk mengevaluasi posisi suatu bisnis atau organisasi. Ini melibatkan mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi kinerja dan kesuksesan suatu entitas. Penjelasan analisis SWOT adalah sebagai berikut:

Strengths (Kekuatan)

- Lokasi Strategis
- Fasilitas Baru & Berkualitas
- Pemasaran dan Branding
- Aplikasi booking terintegrasi dengan lapangan lainnya melalui sistem proses kemitraan.

2. Weaknesses (Kelemahan)

- Persaingan yang Kuat
- Biaya awal yang besar
- Manajemen awal

3. Opportunities (Peluang)

- Tingginya Minat Olahraga
- Pengembangan Aplikasi dan kemitraan.
- Event dan Turnamen
- Diversifikasi Layanan

4. Threats (Ancaman)

- Pesaing yang Kuat
- Regulasi dan Izin
- Fluktuasi Ekonomi

Analisis PESTEL

Selanjutnya, dengan mengakumulasi aspek politik, ekonomi, sosial budaya, teknologi, lingkungan dan legal dari bisnis penyewaan lapangan Basket Kita maka rangkuman masing-masing aspek yang berkaitan dengan bisnis penyewaan lapangan Basket Kita adalah sebagaimana terlihat pada tabel berikut.

No	Aspek	Hasil Analisis
----	-------	----------------

1	Politik	- Kebijakan pemerintah melalui Menteri Pemuda dan Olahraga Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2023 dan Rencana Strategis Kementerian Pemuda dan Olahraga 2020-2024 mendukung peningkatan partisipasi olahraga dan kebugaran masyarakat.
		- Bisnis penyewaan lapangan basket masuk dalam kategori UMKM dan mendapat dukungan karena berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan industri olahraga.
		- Pemerintah juga mendorong wisata olahraga (sport tourism), yang memberikan ruang bagi bisnis penyewaan lapangan basket untuk berkembang.
2	Ekonomi	- Pertumbuhan ekonomi yang stabil dan peningkatan pendapatan per kapita mendorong pengeluaran masyarakat untuk kegiatan olahraga dan rekreasi.
		- Data BPS melaporkan, pada tahun 2019 lalu, sektor industri olahraga memberikan kontribusi sekitar Rp. 34,5 triliun atau 2,3 miliar dolar AS terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB), dan mempekerjakan lebih dari 170 ribu orang
		- Pada Tahun 2023 Secara kumulatif, sektor Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial menunjukkan pertumbuhan yang konsisten sepanjang tahun 2023, dengan laju pertumbuhan tahunan sebesar 4,66%
3	Sosial Budaya	- Jakarta sebagai kota metropolitan dengan penduduk yang heterogen menghadapi berbagai tekanan sosial yang dapat mempengaruhi kesehatan fisik dan mental.
		- Faktor-faktor seperti kemacetan dan stres kerja meningkatkan kebutuhan akan aktivitas fisik seperti olahraga. Survei menunjukkan bahwa masyarakat Jakarta memiliki tingkat kesehatan yang rendah, sehingga dorongan untuk berolahraga sangat diperlukan.

		<p>- Bisnis penyewaan lapangan basket melalui aplikasi Basket Kita dapat berkontribusi pada peningkatan kesehatan masyarakat dengan menyediakan fasilitas olahraga yang mudah diakses.</p>
4	Teknologi	<p>- Aplikasi Basket Kita memanfaatkan kemajuan teknologi informasi untuk menyediakan layanan penyewaan lapangan basket yang efisien.</p> <p>- Teknologi mobile seperti Aplikasi Basket Kita bekerja untuk pemesanan real-time, pembayaran online, dan notifikasi yang meningkatkan kemudahan bagi konsumen.</p>
		<p>- Basket Kita Integrasi dengan sistem pembayaran digital, kalender online, dan sistem reservasi memperkuat efisiensi dan kehandalan aplikasi, sehingga memudahkan pengguna dalam memesan lapangan sesuai keinginan mereka.</p>
5	Lingkungan	<p>- Faktor lingkungan penting dalam operasional bisnis penyewaan lapangan basket. Mengurangi penggunaan kertas dengan aplikasi digital, pengelolaan sampah yang baik, dan penggunaan material ramah lingkungan merupakan langkah-langkah penting.</p> <p>- Lokasi lapangan di ruang terbuka hijau membantu meningkatkan kualitas udara dan menyediakan ruang rekreasi yang sehat.</p> <p>- Penggunaan lampu LED dan energi terbarukan, serta fasilitas yang tahan terhadap kondisi cuaca ekstrem, mendukung efisiensi energi dan keberlanjutan lingkungan.</p>
		<p>- Bisnis penyewaan sarana olahraga masuk ke dalam sektor Jasa, khususnya Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial.</p>

6	Legal	<p>- Berdasarkan KBLI, aktivitas ini termasuk dalam kategori penyewaan dan sewa guna usaha alat rekreasi dan olahraga. Mematuhi regulasi yang berlaku, seperti KBLI 77210, serta standar klasifikasi lainnya, penting untuk operasionalisasi bisnis yang legal dan berkontribusi pada PDB.</p> <p>- Kepatuhan terhadap regulasi lingkungan dan penggunaan lahan juga harus diperhatikan untuk memastikan bisnis berjalan sesuai aturan.</p>
---	-------	---

Dari kekuatan dan kelemahan pesaing pada tabel diatas, Basket kita akan memanfaatkan hal tersebut dengan menonjolkan kekuatan Basket kita yang dirasa dapat menutup kelemahan dari beberapa pesaing tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rencana Pemasaran Preposisi Nilai

Preposisi Harga sewa lapangan basket melalui aplikasi Basket Kita ditetapkan sebesar Rp. 1.100.000 pada hari kerja (weekday) dan Rp. 1.250.000 pada hari libur kerja (weekend) per 2 jam. Harga ini mencerminkan nilai yang kompetitif dan wajar, sesuai dengan fasilitas berkualitas tinggi dan kemudahan akses yang ditawarkan oleh aplikasi.

Konsep Merek dan Logo

Basket Kita adalah aplikasi booking online lapangan basket yang terintegrasi dan praktis, khususnya di Jakarta Selatan. Merek dan logo Basket Kita didesain untuk mencerminkan kemudahan dan kecepatan dalam proses penyewaan lapangan. Keunggulan aplikasi ini adalah kemampuannya untuk menyediakan layanan pemesanan yang seamless dan user-friendly, sehingga penyewa dapat dengan mudah menemukan dan memesan lapangan yang sesuai dengan jadwal mereka.

(Logo Basket Kita)



Strategi Penetapan Harga

Strategi penetapan harga Basket Kita didasarkan pada analisis pasar dan penawaran nilai yang kompetitif. Harga Rp. 1.100.000 pada hari kerja dan Rp. 1.250.000 pada hari libur kerja mencerminkan kualitas fasilitas dan layanan yang disediakan. Strategi ini juga mempertimbangkan harga yang ditetapkan oleh pesaing dan memastikan bahwa Basket Kita tetap menawarkan nilai lebih kepada konsumen. Dengan membangun Strategi Penetapan Harga yang Transparan para pemilik lapangan dapat membangun kepercayaan dengan pengguna karena tidak ada biaya tersembunyi.

Harga Sewa lapangan (utama) per dua jam

Keterangan	Jam	Harga
Senin - Jumat (Weekday)	06.00 - 08.00	1.100.000
	08.00 - 10.00	1.100.000
	10.00 - 12.00	1.100.000
	14.00 - 16.00	1.100.000
	16.00 - 18.00	1.100.000
	18.00 - 20.00	1.100.000

	20.00 - 22.00	1.100.000
Keterangan	Jam	Harga
Sabtu - Minggu (Weekend) / Hari Besar & Hari Libur	07.00 - 09.00	1.250.000
	09.00 - 11.00	1.250.000
	11.00 - 13.00	1.250.000
	13.00 - 15.00	1.250.000
	15.00 - 17.00	1.250.000
	17.00 - 19.00	1.250.000
	19.00 - 21.00	1.250.000

Harga Sewa lapangan (Outdoor) per dua jam

Keterangan	Jam	Harga
Senin - Jumat (Weekday)	06.00 - 08.00	200.000
	08.00 - 10.00	200.000
	10.00 - 12.00	200.000
	14.00 - 16.00	200.000
	16.00 - 18.00	200.000
Keterangan	Jam	Harga
Sabtu - Minggu (Weekend) / Hari Besar & Hari Libur	06.00 - 08.00	250.000
	08.00 - 10.00	250.000
	10.00 - 12.00	250.000
	14.00 - 16.00	250.000
	16.00 - 18.00	250.000

Harga Sewa Tenant per tahun

Keterangan	Qty	Satuan	Rp
Tenant 3x3 m2 Per-Tahun (12 bulan)	3	15.000.000	45.000.000

Rencana Operasi

Lokasi Operasi dan Jadwal Kegiatan



Lokasi Operasi

Lokasi operasi penyewaan lapangan Basket Kita terletak di Kuningan, Jakarta Selatan.

Sumber : www.googlemaps.com

Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan penyewaan lapangan Basket Kita pada dasarnya terbagi menjadi beberapa bagian diantaranya :

- a. Lapangan indoor
Senin – Jumat (weekday) : 06.00 – 22.00 WIB.
Sabtu – Minggu (weekend) : 07.00 – 21.00 WIB
- b. Lapangan Outdoor
Senin – Minggu (weekday & weekend) : 06.00 – 18.00 WIB
- c. Tenant
Senin – Minggu (weekday & weekend) : 06.00 – 22.00 WIB

Jadwal kegiatan ini menunjukkan bahwa Basket Kita menyediakan waktu yang cukup luas dan fleksibel untuk berbagai aktivitas olahraga, baik di lapangan indoor maupun outdoor, serta layanan tenant yang siap mendukung aktivitas tersebut sepanjang hari.

Desain dan Layout

Basket Kita di desain sedemikian rupa dengan memanfaatkan lebar luas area yang mencapai \pm 1900 m² sehingga lebih maksimal dalam menempatkan setiap komponen-komponen yang akan di pasarkan.



Desain Layout & Fasilitas Basket Kita

Rencana Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Pada bagian ini akan membahas mengenai rencana manajemen dan sumber daya manusia meliputi struktur organisasi, kualifikasi keahlian dan deskripsi jabatan, jumlah pegawai dan proses perekrutan, skema kompensasi, budaya perusahaan serta bentuk badan hukum perusahaan.

Struktur Organisasi

Top Manajemen memiliki kontrol penuh atas perusahaan, membuat keputusan strategis utama, menetapkan visi, misi, dan tujuan jangka panjang. Safety Inviroment bertugas untuk mengawasi dari sisi keselamatan kerja serta keamanan di seluruh area fasilitas baik di dalam maupun luar area. Manajer Operasional mengawasi semua kegiatan operasional, memastikan kelancaran fasilitas, dan menangani keluhan operasional. Manajer Keuangan tim mengelola anggaran, membuat keputusan keuangan, dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi. Sales & Marketing tim mengelola sistem IT, melakukan pemeliharaan, dan mengimplementasikan teknologi baru. Manajer Layanan Pelanggan mengelola tim layanan pelanggan, memastikan layanan yang memuaskan, dan meningkatkan kualitas layanan berdasarkan umpan balik pelanggan serta juga mengembangkan strategi pemasaran, mengelola tim pemasaran, dan meningkatkan brand awareness serta jumlah pelanggan.

Bentuk Badan Hukum Perusahaan

Walaupun Basket Kita memulai usahanya dalam bentuk usaha kecil, namun Perusahaan ini dipersiapkan untuk terus mengembangkan bisnisnya dengan strategi Pemasaran yang baik dengan calon mitra bisnis yang ingin bekerjasama dengan Basket Kita. Oleh karena itu, Basket Kita memilih bentuk badan hukum Perusahaan berupa PT atau perseroan terbatas dengan alasan PT adalah badan hukum yang memberikan kepastian hukum dalam bisnis sehingga lebih aman dan nyaman dalam melakukan kegiatan bisnis. PT lebih mudah untuk dikembangkan dengan cara menggalang dana baik dari investor maupun melalui pinjaman Bank. Selain itu pengusaha atau pemilik modal merasa lebih aman dalam melakukan investasi dan menanamkan modal karena adanya pemisahan kekayaan pribadi para pemilik (pemegang saham) perusahaan dengan kekayaan pribadi.

Rencana Keuangan Investasi Awal

Berdasarkan kajian yang telah di hitung oleh penulis, pada Modal awal pendirian suatu usaha sangat beragam, hal ini pun sangat tergantung pada ukuran bisnis yang akan dibangun dan dijalankan. Pendirian usaha Basket Kita membutuhkan modal sebesar Rp4.619.851.928 berasal dari pemilik sendiri. Penggunaan modal ini digunakan untuk Biaya pengeluaran (investasi tahun 1- 5)

sebesar 96% (Rp4.444.316.667), biaya pengeluaran (biaya operasional/ biaya tetap per-tahun) sebesar 3,5% (Rp159.535.261), dan biaya variabel sebesar 0,3% (Rp16.000.000).

Sumber Pendanaan Usaha

Pendirian usaha Basket Kita membutuhkan modal usaha secara keseluruhan sebesar Rp4.619.851.928 yang berasal dari pemilik sendiri.

A. Biaya Pengeluaran (Investasi 5 Tahun)

Keterangan	(Rp)
Biaya Gedung (Construction)	3.015.000.000
Asset Basket Kita	1.366.600.000
Peralatan Komputer	8.200.000
Peralatan Counter Merchandise	7.263.333
Peralatan Kasir	8.113.333
Peralatan Office Area	38.090.000
Peralatan Tenant	1.050.000
Total	4.444.316.667

B. Biaya Pengeluaran (Biaya Operasional per- bulan)

Biaya Tetap	Biaya per-Bulan (Rp)
Gaji Karyawan	97.966.483
Penyusutan Asset Basket Kita	22.776.667
Penyusutan Counter Merchandise	121.056
Penyusutan Kasir	135.222
Penyusutan Office Area	634.833
Penyusutan Tenant	17.500
Internet, Listrik dan Air	20.000.000
Administrasi dan Pemasaran	5.000.000
BBM (ganset)	133.500
Sewa Lahan	2.750.000
Promosi	10.000.000
Total Biaya Tetap	159.535.261

C. Biaya Variabel (Biaya Variabel per- bulan)

BIAYA VARIABEL	Jumlah Satuan/Pemanggilan Perbulan	Biaya Satuan/Pemanggilan (Rupiah)	Total Biaya
Pemeliharaan dan	8	1.500.000	12.000.000
Biaya Logistik	4	1.000.000	4.000.000
TOTAL BIAYA VARIABEL		2.500.000	16.000.000

D. Perkiraan Target Pendapatan Basket Kita

Jenis	Qt Penjualan per sewa dalam sehari	Kuantitas	Harga Sewa (Rp)	Pendapatan 1 Hari	1 Bulan	Tahun 1
Sewa lapangan (Utama)						
Hari Biasa (Weekday) -	8	5	1.100.000	44.000.000	44.000.000	2.112.000.000

Senin – Jumat							
Akhir Pekan (Weekend) - Sabtu - Minggu	8	2	1.250.000	20.000.000	20.000.000	80.000.000	960.000.000
Total Sewa lapangan (Utama)				64.000.000	64.000.000	256.000.000	3.072.000.000
Sewa lapangan (Outdoor)							
Hari Biasa (Weekday) - Senin – Jumat	6	5	200.000	6.000.000	6.000.000	24.000.000	288.000.000
Akhir Pekan (Weekend) - Sabtu - Minggu	6	2	250.000	3.000.000	3.000.000	12.000.000	144.000.000
Total Sewa lapangan (Outdoor)				9.000.000	9.000.000	36.000.000	432.000.000
Jenis	Qt Penjualan	Kuantitas per sewa dalam sehari	Harga Sewa (Rp)	Pendapatan 1 Hari	1 Bulan	1 Tahun	Tahun 1
Sewa Tenant	3	30	15.000.000	45.000.000	1.500.000	3.750.000	45.000.000
Bagi Hasil Aplikasi 7%	6	30	16.635.500	16.635.500	554.517	1.386.292	16.635.500
Total Sewa Tenant & Bagi hasil			31.635.500	61.635.500	2.054.517	5.136.292	61.635.500
TOTAL PENDAPATAN				134.635.500	75.054.517	297.136.292	3.565.635.500

E. Perkiraan Biaya Operasional

BIAYA TETAP	Biaya per-Bulan	Biaya Tahun 1	Biaya Tahun 2	Biaya Tahun 3	Biaya Tahun 4	Biaya Tahun 5
Gaji Karyawan	97.966.483	1.175.597.799	1.234.377.689	1.296.096.573	1.360.901.402	1.428.946.472
Peralatan Lapangan	22.776.667	273.320.000	286.986.000	301.335.300	316.402.065	332.222.168
Penyusutan Counter Merchandise	121.056	1.452.667	1.525.300	1.601.565	1.681.643	1.765.725
Penyusutan Kasir	135.222	1.622.667	1.703.800	1.788.990	1.878.440	1.972.361
Penyusutan Office Area	634.833	7.618.000	7.998.900	8.398.845	8.818.787	9.259.727
Penyusutan Tenant	17.500	210.000	220.500	231.525	243.101	255.256
Internet, Listrik dan Air	20.000.000	240.000.000	252.000.000	264.600.000	277.830.000	291.721.500
Administrasi dan Pemasaran	5.000.000	60.000.000	63.000.000	66.150.000	69.457.500	72.930.375
BBM (ganset)	133.500	1.602.000	1.682.100	1.766.205	1.854.515	1.947.241
Sewa Lahan	2.750.000	33.000.000	34.650.000	36.382.000	38.201.000	40.111.000

	0	000	000	500	625	706
Promosi	10.000.000	120.000.000	126.000.000	132.300.000	138.915.000	145.860.750
TOTAL BIAYA TETAP	159.535.261	1.914.423.132	2.010.144.289	2.110.651.503	2.216.184.079	2.326.993.282

F. Laporan Proforma Keuangan

Laba Rugi per-Tahun	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pendapatan	3.565.635.500	3.992.347.275	4.470.206.239	5.005.347.143	5.604.640.763
Biaya Operasional:					
Biaya Tetap	1.914.423.132	2.010.144.289	2.110.651.503	2.216.184.079	2.326.993.282
Biaya Variabel	192.000.000	201.600.000	211.680.000	222.264.000	233.377.200
Laba tahunan	1.459.212.368	1.780.602.986	2.147.874.735	2.566.899.064	3.044.270.280

G. Arus Kas

Deskripsi	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Penerimaan (Kas masuk)					
Biaya Investasi	4.444.316.667				
Sewa lapangan (Utama)	3.072.000.000	3.440.640.000	3.853.516.800	4.315.938.816	4.833.851.474
Sewa lapangan (Outdoor)	432.000.000	483.840.000	541.900.800	606.928.896	679.760.364
Sewa Tenant	45.000.000	50.400.000	56.448.000	63.221.760	70.808.371
Bagi hasil aplikasi 7%	16.635.500	17.467.275	18.340.639	19.257.671	20.220.554
Total Penerimaan (Kas masuk)	8.009.952.167	3.992.347.275	4.470.206.239	5.005.347.143	5.604.640.763
Pengeluaran (Kas keluar)					
Biaya Investasi	4.444.316.667				
Biaya Tetap	1.914.423.132	2.010.144.289	2.110.651.503	2.216.184.079	2.326.993.282
Biaya Variabel	192.000.000	201.600.000	211.680.000	222.264.000	233.377.200
Total Pengeluaran (Kas keluar)	6.550.732.979	2.211.744.289	2.322.331.503	2.438.448.079	2.560.370.482
Net (Kas masuk- Kas keluar)	1.459.219.188	1.780.602.986	2.147.874.735	2.566.899.064	3.044.270.280
Kas Awal		-1.459.219.188	3.239.815.354	5.387.699.089	7.954.589.153
Kas Akhir	1.459.219.188	3.239.815.354	5.387.699.089	7.954.589.153	10.998.869.434

H. Bagi Hasil

	Persentase	Jumlah Tahun 1	Jumlah Tahun 2	Jumlah Tahun 3	Jumlah Tahun 4	Jumlah Tahun 5
laba ditahan	40%	583.684.971	712.241.185	859.149.810	1.026.759.064	1.217.708.280

		47	94	94	.626	112
laba dibagikan	60%	875.527.421	1.068.361.792	1.288.724.841	1.540.139.438	1.826.562.168

Pengumpulan Modal

5. Pengumpulan Modal	Modal pemilik	Jumlah yang diterima Pemodal Tahun 1	Jumlah yang diterima Pemodal Tahun 2	Jumlah yang diterima Pemodal Tahun 3	Jumlah yang diterima Pemodal Tahun 4	Jumlah yang diterima Pemodal Tahun 5
Pemilik (owner)	4.444.316.667	875.527.421	1.068.361.792	1.288.724.841	1.540.139.438	1.826.562.168
Total	4.444.316.667					

NPV dan IRR Bila Menyimpan Di Bank

Suku Bunga	Jumlah Tahun 1	Jumlah Tahun 2	Jumlah Tahun 3	Jumlah Tahun 4	Jumlah Tahun 5
6,7%	58.660.337	71.580.240	86.344.564	103.189.342	122.379.665
4,8%	42.025.316	51.281.366	61.858.792	73.926.693	87.674.984
2,0%	17.510.548	21.367.236	25.774.497	30.802.789	36.531.243
2,5%	21.888.186	26.709.045	32.218.121	38.503.486	45.664.054
3,0%	26.265.823	32.050.854	38.661.745	46.204.183	54.796.865
3,0%	26.265.823	32.050.854	38.661.745	46.204.183	54.796.865

SBN BI RATE

BCA MANDIRI BNI
BRI

Suku Bunga	Bank
6,50%	SBN
6,75%	BI RATE
7,90%	BCA
8,05%	MANDIRI
8,05%	BNI
8,00%	BRI

(Sumber: <https://ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/suku-bunga-dasar>)

Modal Awal Investasi	-Rp4.444.316.667
Laba Tahun 1	-Rp2.985.104.299
Laba Tahun 2	Rp1.780.602.986
Laba Tahun 3	Rp2.147.874.735
Laba Tahun 4	Rp2.566.899.064
Laba Tahun 5	Rp3.044.270.280

NPV	Rp2.110.226.100
IRR	13%

NPV dan IRR dilakukan untuk menganalisa kelayakan bisnis terutama bisnis penyewaan lapangan bola basket sebesar Rp. 5.700.279.445. Karena NPV positif maka konsep bisnis penyewaan lapangan Basket Kita ini layak untuk dijalankan. Selanjutnya, dapat dihitung IRR dari usaha ini dengan menjadikan NPV = 0, yang selanjutnya didapatkan IRR adalah sebesar 13% persen dimana lebih besar dari suku bunga rata-rata maupun asumsi suku bunga yang digunakan dalam analisis keuangan ini.

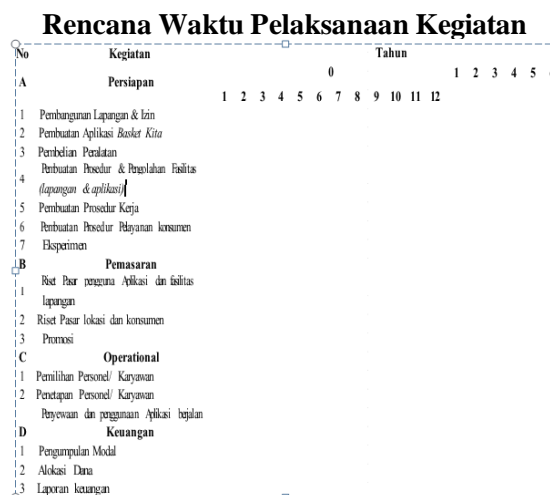
Analisis Payback Period

Payback Period		Break Even Point		
Investasi	Laba Bersih	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Harga
4.444.316.667	1.459.212.368	159.535.261	2.500.000	44.878.500
3,045695586		3,764532983		
36,54835	Bulan	168.946.593		
		BEP UNIT		
		BEP HARGA		
1023,4	Hari			
2,804	Tahun			

Analisis payback period dilakukan untuk mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan agar dana investasi dapat diperoleh kembali secara penuh. Setelah melakukan perhitungan dengan melibatkan data investasi awal dan kumulatif arus kas, maka diperoleh payback period untuk rencana bisnis penyewaan lapangan bola basket Basket Kita ini adalah 2,8 tahun.

Rencana Aksi

Pada bagian in disusun kerangka kerja secara detail dengan menggunakan Gantt Chart untuk perencanaan kegiatan dan waktu yang diperlukan dalam proses persiapan pelaksanaan ide bisnis sampai usaha mulai berjalan. Tujuannya adalah untuk memudahkan kegiatan pemantauan dan evaluasi dari rencana bisnis yang telah dibuat. Kegiatan tersebut terbagi menjadi empat bagian, yaitu kegiatan persiapan, kegiatan pemasaran, kegiatan operasional dan kegiatan keuangan.



SIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, bisnis penyewaan lapangan basket dengan aplikasi "Basket Kita" memiliki prospek yang baik dan layak untuk dijalankan. Proyek ini menunjukkan adanya potensi pasar yang signifikan, terutama dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap olahraga basket. Selain itu, proyeksi keuangan menunjukkan bahwa "Basket Kita" dapat menghasilkan laba yang terus meningkat setiap tahunnya, dengan pendapatan yang diharapkan dapat menutupi biaya operasional dan investasi dalam jangka waktu yang relatif singkat. Selain itu, analisis SWOT

mengindikasikan bahwa "Basket Kita" memiliki kekuatan dalam hal inovasi penyewaan lapangan melalui aplikasi, yang menawarkan kemudahan dan fleksibilitas bagi pengguna. Namun, perusahaan juga harus siap menghadapi tantangan seperti persaingan dengan penyedia layanan serupa dan faktor eksternal lainnya yang dapat mempengaruhi operasional bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2007). *Strategic Management: Concept and Cases International version*. Pearson Higher Education, New Jersey.
- David, Fred R. (2013), *Strategic Management, Edisi Ke-14, Global Edition, United States* : Person Education.
- Johnson and Scholes (2002). *Strategy-As-Practice*.
- Glueck dan Jauch. (2000). *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Edisi Ketiga. Terjemahan Murad dan Henry. Erlangga, Jakarta.
- Mukti, C. T. (2017). *Pengaruh Standar Operasional Prosedur (SOP) Pelayanan*
- Ostwalder, A & Pigneur, Yves. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, New Jersey.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. The Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Technique for Analysing Industries and Competitors*. The Free Press, New York.
- Putranto, M.N (2020:5), *Operasional manajemen*
- Weston, J., dan Bringham, E.F (1993). *Essentials of Managerial Finance*. 10th ed, Dryden Pr.