

RINGKASAN EKSEKUTIF

Business plan ini diberi nama GARUD45PORTS *Community App* atau cukup disebut GARUD45PORTS (dibaca Garuda 45 Sports). *Business plan* ini mengusung visi menjadikan olahraga lebih menarik, profesional, dan bergengsi dengan dikemas secara digital. Secara ringkas, *business plan* ini menjalankan misi memberikan berbagai kemudahan dalam menemukan tempat mengembangkan potensi berolahraga, terutama dalam suatu kompetisi dan berbagai kebutuhannya, serta perluasan peluang bagi UMKM dalam pengembangan usaha. Didasari oleh visi dan misi tersebut, maka tujuan *business plan* ini secara keseluruhan adalah untuk menjadi sebuah wadah yang menjadi pilihan utama bagi setiap individu/tim olahraga untuk berkembang dan bermain, melalui penyelenggaraan berbagai *events* menarik seperti turnamen dan juga *coaching clinic*, yang pada akhirnya ikut serta pula dalam pengembangan UMKM. Adapun bentuk *business plan* yang diusung adalah *digital platform* atau aplikasi. Dalam artian yang lebih luas, *business plan* ini mengimplementasikan digitalisasi dalam bentuk *games* yang bersifat *online*, yang mampu menghubungkan berbagai aktivitas olahraga dan pertandingan yang bersifat *offline*. *Contact person* yang dapat dihubungi adalah Viktor Adrian sebagai pencetus ide beserta dua orang rekan yang bekerjasama untuk membangun bisnis ini.

Perkembangan teknologi, terutama digitalisasi hingga saat ini telah memberikan dampak cukup signifikan terhadap hampir seluruh aspek kehidupan. Sayangnya, digitalisasi itu sendiri cenderung membuat masyarakat terlena dengan daya tarik yang ditimbulkan olehnya, dengan contohnya adalah semakin digemarinya *online games*, yang menyebabkan aktivitas olahraga, dikhawatirkan lama-kelamaan akan semakin ditinggalkan. Selain itu, sifat *online games* yang cenderung menimbulkan ketergantungan bagi pemainnya yang tentu akan berbahaya untuk jangka panjang. Oleh karena itu, diperlukan suatu stimulus untuk membangkitkan kembali kesadaran akan pentingnya olahraga untuk kesehatan jasmani, di tengah merajalelanya digitalisasi tersebut. Di sisi lain, masyarakat Indonesia sendiri masih memiliki hasrat/keinginan agar Indonesia lebih berprestasi dalam bidang olahraga. Adapun kendala yang ada yakni kesulitan dalam mencari lapangan beserta lawan yang cocok untuk meningkatkan kemampuan olahraga sesuai bidang masing-masing. Apabila ditelusuri lebih dalam, terdapat satu lagi keinginan masyarakat yakni mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), terutama yang berkaitan dengan olahraga.

Strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan dibangunnya *business plan* ini, merupakan *Marketing Mix Strategy* yang disusun menjadi 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process* dan *Physical Evidence*). Ditinjau dari segi *product* (produk), GARUD45PORTS *Community App* merupakan sebuah produk *startup digital* penyedia jasa pertandingan yang berbasis *gaming*. Ditinjau dari segi *price* (harga), penentuan harga disesuaikan dengan biaya pemakaian lapangan, panitia, maupun pelatih. Selain itu juga menyesuaikan target pasar yaitu penggemar olahraga dengan rentang usia 17-50 tahun. Ditinjau dari segi *place* (tempat/lokasi), GARUD45PORTS menggunakan *aplikasi online* sebagai *platform* untuk memperkenalkan layanan kepada masyarakat Indonesia.

Marketplace yang digunakan adalah Google PlayStore dan AppStore. Bisnis ini juga memiliki gedung kantor utama yang terletak di Surabaya. Kantor utama berfungsi untuk menjalankan segala yang hal yang berkaitan dengan sistem operasional, dan digunakan sebagai pusat *customer service*. Secara musiman perusahaan akan menyediakan *merchandise* dari hasil *jersey customization* untuk dibeli pelanggan. Ditinjau dari segi *promotion* (promosi), digunakan beberapa cara memasarkan produk, antara lain *first use get more*, berpartisipasi dalam *event* ataupun *tenant bazaar*, menjalankan *website* dan *media sosial* serta *advertisement*, *online promotion (giveaway) & endorsement*. Ditinjau dari segi *people* (orang/pihak yang terlibat), GARUD45PORTS sebagai aplikasi memerlukan peranan sumber daya manusia (SDM) untuk menjalankan prosesnya, antara lain divisi *Marketing*, divisi Operasional dan IT, serta divisi Keuangan dan *Accounting*. Ditinjau dari segi *process* (proses), secara garis besar proses bisnisnya terbagi menjadi 2 proses, yakni secara *online* (melalui aplikasi) dan *offline* (melalui partisipasi langsung di lapangan untuk bertanding, beserta kantor untuk mendapatkan akses layanan pelanggan dan pembelian *merchandise*). Ditinjau dari segi *physical evidence* (bentuk fisik), kantor untuk menjalankan bisnis berlokasi di kawasan Kertajaya Indah Timur, Surabaya, sedangkan semua layanan tersaji dalam bentuk satu aplikasi yang dapat diunduh melalui Google PlayStore dan/atau AppStore secara gratis. Aplikasi didukung oleh sistem operasi iOS maupun Android sehingga mudah digunakan dalam *smartphone*.

Pada aspek keuangan, GARUD45PORTS mempertimbangkan berbagai hal seperti promosi, pengembangan teknologi, sponsor, *channels*, komisi, dan berbagai faktor pendukung lainnya yang terkait dengan penjualan dan biaya, di mana semua itu diproyeksikan dengan periode perhitungan selama 5 tahun. Hasil perhitungannya memberikan nilai NPV sebesar Rp170.498.942,- dengan IRR sebesar 18,26% di mana *payback period*-nya adalah 3 tahun 5 bulan. Adapun seluruh hasil perhitungan yang diperoleh memenuhi syarat kelayakan sehingga proyek bisnis ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

EXCECUTIVE SUMMARY

This business plan is called GARUD45PORTS Community App or simply GARUD45PORTS (pronunciation: Garuda 45 Sports). This business plan carries the vision of making sports more attractive, professional, and prestigious by being packaged digitally. In summary, this business plan carries out the mission of providing various facilities in finding places to develop sports potential, especially in a competition and its various needs, as well as expanding opportunities for MSMEs in business development. Based on this vision and mission, the overall purpose of this business plan is to become a platform that is the main choice for every individual/sports team to develop and play, through organizing various interesting events such as tournaments and coaching clinics, which in turn participate in as well as in the development of SMEs. The form of the business plan that is carried is a digital platform or application. In a broader sense, this business plan implements digitalization in the form of online games, which are able to connect various sports activities and offline matches. The contact person who can be contacted is Viktor Adrian as the originator of the idea and two colleagues who work together to build this business.

Technological developments, especially digitalization to date, have had a significant impact on almost all aspects of life. Unfortunately, digitalization itself tends to make people lulled by the attractiveness it creates, with an example being the increasing popularity of online games, which causes sports activities to be feared over time. In addition, the nature of online games that tend to cause dependence for players which of course will be dangerous in the long run. Therefore, a stimulus is needed to revive awareness of the importance of exercise for physical health, amidst the rampant digitalization. On the other hand, the Indonesian people themselves still have the desire for Indonesia to excel in sports. The obstacles that exist are difficulties in finding suitable fields and opponents to improve sports skills according to their respective fields. If explored more deeply, there is one more desire of the community, namely developing micro, small and medium enterprises (MSMEs), especially those related to sports.

The strategy used to achieve the goal of building this business plan is a Marketing Mix Strategy which is compiled into 7Ps (Product, Price, Place, Promotion, People, Process and Physical Evidence). In terms of products, GARUD45PORTS Community App is a digital startup product that provides gaming-based match services. In terms of price (price), the determination of the price is adjusted to the cost of using the field, the committee, and the trainer. In addition, it also adjusts the target market, namely sports fans with an age range of 17-50 years. In terms of place, GARUD45PORTS uses an online application as a platform to introduce services to the people of Indonesia. Marketplace used is Google PlayStore and AppStore. This business also has a main office building located in Surabaya. The main office has function to run everything related to the operational system, and is used as a customer service center. Seasonally, the company will provide merchandise from jersey customization for customers to purchase. In terms of promotion, there are several ways to market products, including first use get more, participating in events or tenant bazaars, running

websites and social media as well as advertisements, online promotion (giveaway) & endorsements. In terms of people (people/parties involved), GARUD45PORTS as an application requires the role of human resources (HR) to carry out the process, including the Marketing division, Operations and IT division, as well as the Finance and Accounting division. In terms of process, broadly speaking, the business processes are divided into 2 processes, namely online (through the application) and offline (through direct participation in the field to compete, along with the office to gain access to customer service and merchandise purchases). In terms of physical evidence, the office to run a business is located in the Kertajaya Indah Timur area, Surabaya, while all services are presented in the form of one application that can be downloaded via Google PlayStore and/or AppStore for free. The application is supported by both iOS and Android operating systems so that it is easy to use on smartphones.

On the financial aspect, GARUD45PORTS considers various things such as promotions, technology development, sponsors, channels, commissions, and various other supporting factors related to sales and costs, all of which are projected with a calculation period of 5 years. The calculation results give an NPV value of Rp170,498,942. - with an IRR of 18.26% where the payback period is 3 years and 5 months. The entire calculation results obtained meet the eligibility requirements so that this business project can be said to be feasible to run.

