

**LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
JASA PELATIHAN BULUTANGKIS
“PHOENIX BADMINTON ACADEMY”**



Dapat mengikuti ujian TA RBB,
Dosen Pembimbing, 10 Agustus
2024.

A handwritten signature in blue ink, which appears to be 'Anas Hidayat', is written over a light blue horizontal line.

Anas Hidayat, Ph.D

Disusun Oleh :

Axioma Peano - 20311433

**PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2024**

LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
JASA PELATIHAN BULUTANGKIS
“PHOENIX BADMINTON ACADEMY”

Rancang Bangun Bisnis

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh :

Nama : Axioma Peano
Nomor Mahasiswa : 20311433
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA
2024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Axioma Peano

NIM : 20311433

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa proposal bisnis yang saya susun ini dengan judul "**Laporan Akhir Rancang Bangun dan Implementasi Bisnis Jasa Pelatihan Bulutangkis "Phoenix Badminton Academy"**". Adalah murni hasil karya sendiri. Saya tidak melakukan tindakan plagiarisme dengan menyalin atau menjiplak karya orang lain baik sebagian maupun seluruhnya tanpa menyebutkan sumber aslinya dengan cara yang sesuai.

Saya juga menyatakan bahwa dalam penulisan proposal ini, sudah berusaha maksimal untuk menghindari segala bentuk plagiarisme dengan memberikan penghargaan yang semestinya kepada semua sumber yang digunakan. Segala bentuk kutipan dan referensi telah dicantumkan dengan jelas sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa adanya paksaan dari pihak manapun

Yogyakarta, 10 Agustus 2024

Penulis,



Axioma Peano

LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
JASA PELATIHAN BULUTANGKIS
“PHOENIX BADMINTON ACADEMY”



Rancang Bangun Bisnis

Diajukan Oleh :

Nama : Axioma Peano
Nomor Mahasiswa : 20311433
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, 10 Agustus 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh Dosen Pembimbing



Anas Hidayat, Drs., M.B.A., Ph.D.

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum, Warahmatullahi Wabarakaatuh

Segala puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat dan rahmat Tuhan Yang Maha Esa, dan salam yang saya sampaikan hanya kepada pribadi dan panutan kami, Nabi Muhammad SAW, semoga Allah memberkahinya dan memberinya kedamaian. Sehingga tugas akhir rancang bangun yang berjudul **“LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS JASA PELATIHAN BULUTANGKIS PHOENIX BADMINTON ACADEMY”** dapat terselesaikan. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad Shallallahu `alaihi wasallam, dan semoga kelak kita akan mendapatkan syafaatnya nanti di hari kiamat. Amin ya rabbal `alamin.

Tugas akhir rancang bangun bisnis ini diajukan sebagai salah satu syarat akademis yang harus dapat dipenuhi untuk mendapatkan gelar strata-1 (S1) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Pada kesempatan ini, penulis ingin menghaturkan rasa terimakasih kepada orang-orang yang selalu memberikan dukungan, doa, bantuan, dan selalu ada didalam kehidupan penulis. Oleh karena itu, saya selaku penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya, diantaranya:

1. **Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW** yang selalu memberikan rahmat dan kasih sayang serta petunjuk bagi hamba-Nya.
2. Bapak **Anas Hidayat, Drs., M.B.A., Ph.D.**, Selaku dosen pembimbing utama yang telah meluangkan waktu, memberikan ilmu, motivasi, masukan dan semangat.
3. Bapak **Trio Wibowo**, Selaku Bapak saya yang telah memberikan support dan meluangkan waktu, memberikan motivasi dan semangat.
4. Ibu **Adriyanti Wing Kartika Sari**, Selaku Ibu saya yang telah memberikan support dan meluangkan waktu, memberikan motivasi dan semangat.

DAFTAR ISI

COVER	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	ii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 RUMUSAN BISNIS	3
1.3 TUJUAN PENULISAN	4
1.4 MANFAAT BISNIS	4
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 PENGERTIAN MANAJEMEN BISNIS	7
1. Perencanaan (<i>Planning</i>)	9
2. Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	10
3. Pengarahan (<i>Leading</i>)	11
4. Pengendalian (<i>Controlling</i>)	12
2.2 PERAN MANAJER DALAM MANAJEMEN BISNIS.....	14
1. Peran Interpersonal	16
2. Peran Informasional	17
3. Peran Pengambilan Keputusan.....	18
2.3 PROFIL BISNIS.....	18
BAB III PERENCANAAN BISNIS (<i>BUSINESS PLAN</i>)	24
3.1 ASPEK PEMASARAN.....	24
1. Perencanaan, Realisasi, dan Gap.....	24
2. Analisis Pasar	25
3. <i>BUSINESS MODELING CANVAS</i>	27
4. Strategi Pemasaran	37
BAB IV ANALISIS PRAKTEK BISNIS	42
4.1 PELAKSANAAN BISNIS	42

1. Tinjauan Aspek Pemasaran	42
2. Tinjauan Aspek Operasi	48
3. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia	53
4. Tinjauan Aspek keuangan	60
5. Lampiran Pengeluaran dan pemasukan Phoenix Badminton Academy :	65
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	71
5.1 KESIMPULAN	71
5.2 REKOMENDASI	73
DAFTAR PUSTAKA	76

BAB I PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Bulu tangkis telah menjadi salah satu olahraga paling populer di Indonesia sejak tahun 1930. Pembentukan Persatuan Bulu Tangkis Seluruh Indonesia (PBSI) pada tahun 1951 menandai langkah awal dalam dukungan dan pengembangan olahraga ini di tanah air. Sejak saat itu, Indonesia telah mencapai prestasi luar biasa dalam bulu tangkis di tingkat internasional, berkat kontribusi atlet-atlet legendaris seperti Rudi Hartono, Tan Joe Hok, Liem Swie King, Christian Hadinata, Susi Susanti, Alan Budi Kusuma, dan Taufik Hidayat.

Di era modern, bulu tangkis Indonesia terus meraih keberhasilan di kancah global. Atlet-atlet seperti Mohammad Ahsan, Hendra Setiawan, Kevin Sanjaya Sukamuljo, Anthony Sinisuka Ginting, dan Jonatan Christie secara konsisten mengukir prestasi di berbagai kompetisi internasional, membawa nama bangsa ke level yang lebih tinggi. Prestasi terbaru dari Greysia Polii dan Apriani Rahayu yang memenangkan medali emas di Olimpiade Tokyo 2020 semakin memperkuat reputasi Indonesia sebagai kekuatan bulu tangkis dunia.

Kesuksesan ini tidak hanya menginspirasi, tetapi juga memotivasi banyak pemuda di berbagai daerah untuk mengejar karir di bulu tangkis. Bagi mereka, bulu tangkis bukan lagi sekedar olahraga, tetapi sebuah peluang karir yang menjanjikan dengan berbagai sumber pendapatan seperti hadiah kejuaraan, bonus, dan sponsor.

Namun, meskipun bulu tangkis merupakan olahraga unggulan yang mampu mengharumkan nama Indonesia, fasilitas untuk latihan dan pengembangan atlet di beberapa daerah, khususnya di Kota Yogyakarta, masih dianggap kurang memadai. Phoenix Badminton Academy, yang terletak di Jl. Sumberan Baru, hadir dengan fasilitas yang memenuhi standar nasional. Akademi ini dilengkapi dengan lapangan berkarpet, pencahayaan yang baik, dan ventilasi yang optimal, bertujuan untuk mencetak bibit atlet profesional dari daerah. Pembangunan dan implementasi fasilitas ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam memajukan bulu tangkis di tingkat lokal dan nasional, serta mendukung pencapaian prestasi yang lebih tinggi di masa depan.

1.2 RUMUSAN BISNIS

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, jelas bahwa akademi bulu tangkis memiliki potensi besar dalam membentuk dan mengembangkan bibit atlet profesional, baik di tingkat daerah maupun nasional. Oleh karena itu, rumusan bisnis untuk rancang bangun dan implementasi akademi bulu tangkis ini meliputi dua aspek utama sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan menyediakan fasilitas pelatihan yang memenuhi standar nasional untuk mendukung latihan atlet secara optimal?

Aspek ini mencakup perencanaan dan pembangunan fasilitas yang sesuai dengan standar kualitas yang diperlukan, seperti lapangan berkarpet, pencahayaan yang baik, dan ventilasi yang memadai. Tujuannya adalah untuk menciptakan lingkungan latihan yang mendukung pengembangan keterampilan atlet dan memaksimalkan performa mereka.

2. Bagaimana mengembangkan strategi yang efektif untuk merekrut dan mempertahankan atlet bulu tangkis dengan potensi tinggi?

Aspek ini melibatkan pengembangan metode untuk menarik atlet berpotensi melalui berbagai saluran, serta strategi untuk mempertahankan mereka dengan menyediakan pelatihan

berkualitas, fasilitas yang mendukung, dan insentif yang sesuai. Strategi ini bertujuan untuk memastikan akademi tidak hanya menarik atlet berbakat tetapi juga menjaga motivasi dan komitmen mereka dalam jangka panjang.

1.3 TUJUAN PENULISAN

Laporan akhir rancang bangun dan implementasi bisnis Phoenix Badminton Academy disusun untuk memberikan penjelasan mendetail mengenai seluruh proses pelaksanaan dan pengembangan Phoenix Badminton Academy. Laporan ini bertujuan untuk menyajikan informasi komprehensif terkait dengan hambatan dan masalah yang muncul selama pelaksanaan proyek, serta menawarkan solusi yang relevan untuk mengatasi permasalahan tersebut. Dengan demikian, tujuan utama laporan ini adalah untuk memberikan wawasan mendalam tentang perkembangan bisnis akademi, termasuk strategi yang diterapkan dalam mengatasi tantangan dan kendala yang dihadapi dalam proses perancangan dan implementasi.

1.4 MANFAAT BISNIS

Bisnis ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan model bisnis yang lebih efektif dan efisien. Phoenix Badminton Academy sebagai studi kasus dapat menjadi acuan bagi pengembangan bisnis serupa, dengan memberikan contoh konkret mengenai penerapan strategi manajemen dan pemasaran yang berhasil. Selain itu, rancang bangun ini juga memberikan wawasan bagi para pengusaha baru dalam merancang dan mengimplementasikan model

bisnis yang berkelanjutan dan mampu bersaing di industri olahraga. Manfaat ini tidak hanya dirasakan oleh pihak pengelola bisnis, tetapi juga oleh masyarakat yang memperoleh layanan berkualitas dari akademi ini, serta industri olahraga yang lebih terstruktur dan berkembang.

1. Manfaat Teoritis

Rancang bangun bisnis ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan model bisnis yang lebih efektif dan efisien. Phoenix Badminton Academy sebagai studi kasus dapat menjadi acuan bagi pengembangan bisnis serupa, dengan memberikan contoh konkret mengenai penerapan strategi manajemen dan pemasaran yang berhasil. Selain itu, rancang bangun ini juga memberikan wawasan bagi para pengusaha baru dalam merancang dan mengimplementasikan model bisnis yang berkelanjutan dan mampu bersaing di industri olahraga. Manfaat ini tidak hanya dirasakan oleh pihak pengelola bisnis, tetapi juga oleh masyarakat yang memperoleh layanan berkualitas dari akademi ini, serta industri olahraga yang lebih terstruktur dan berkembang.

2. Manfaat Praktis

Rancang bangun bisnis ini menyediakan panduan komprehensif tentang bagaimana Phoenix Badminton Academy dijalankan dan berkembang dari berbagai sudut pandang. Sistematika laporan ini dirancang untuk memudahkan pembaca dalam menavigasi informasi dengan lebih

terstruktur dan sistematis.

Bagian identifikasi masalah mendalami tantangan yang dihadapi oleh pengelola bisnis dalam upaya mendirikan dan mengembangkan bisnis. Teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang ada diuraikan untuk memberikan landasan teoritis yang kuat. Solusi yang digunakan untuk mengatasi masalah juga dibahas, disertai evaluasi mengenai efektivitasnya dalam konteks Phoenix Badminton Academy. Sistematika laporan ini membantu pembaca memahami proses identifikasi masalah, teori yang digunakan untuk mengatasi masalah tersebut, dan tingkat keberhasilan solusi yang diterapkan.

Laporan ini juga memberikan rangkuman terperinci mengenai pelaksanaan bisnis secara keseluruhan, serta pelaksanaan aspek-aspek fungsional dan solusi terhadap masalah yang telah dibahas sebelumnya. Saran-saran yang berguna bagi calon pengusaha yang berencana terjun ke industri serupa dengan Phoenix Badminton Academy turut disertakan. Sistematika laporan ini membantu pembaca memperoleh pemahaman yang mendalam tentang perjalanan bisnis serta memberikan arahan yang bermanfaat bagi mereka yang tertarik di bidang ini.

Bagian akhir laporan ini memuat informasi mengenai daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang mendukung studi kasus Phoenix Badminton Academy. Daftar pustaka mencantumkan referensi-referensi yang

digunakan dalam penyusunan laporan, sementara lampiran-lampiran memberikan informasi tambahan yang relevan untuk mendukung pemahaman terhadap perjalanan bisnis ini. Sistematika laporan ini merinci sumber-sumber yang digunakan dan melampirkan dokumen-dokumen yang dapat memberikan wawasan lebih lanjut tentang bisnis ini.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 PENGERTIAN MANAJEMEN BISNIS

Manajemen bisnis adalah suatu disiplin ilmu dan praktik yang berfokus pada pengelolaan seluruh aspek operasional suatu perusahaan atau organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan tingkat efisiensi dan efektivitas yang tinggi. Proses manajemen bisnis melibatkan serangkaian langkah yang terstruktur, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, hingga pengendalian sumber daya yang dimiliki oleh organisasi, baik itu sumber daya manusia, keuangan, teknologi, maupun sumber daya lainnya.

Perencanaan merupakan langkah awal yang krusial dalam manajemen bisnis, di mana tujuan jangka pendek dan jangka panjang perusahaan dirumuskan secara jelas, dan strategi yang diperlukan untuk mencapainya ditetapkan. Pengorganisasian kemudian mengikuti, dengan tujuan untuk mengatur dan mengalokasikan sumber daya secara optimal, sehingga setiap bagian dari organisasi dapat berfungsi dengan baik sesuai dengan peran dan tanggung jawabnya.

Selanjutnya, pengarahan atau kepemimpinan dalam manajemen bisnis melibatkan penggerakan dan motivasi sumber daya manusia agar dapat bekerja secara efektif menuju pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini mencakup pemberian arahan, bimbingan, serta pengambilan keputusan yang tepat untuk mengatasi berbagai tantangan yang muncul dalam operasional sehari-hari.

Pengendalian merupakan tahap akhir dalam proses manajemen bisnis, yang berfungsi untuk memastikan bahwa semua yang telah direncanakan dan diorganisasikan berjalan sesuai dengan rencana. Proses ini melibatkan pemantauan kinerja, evaluasi hasil, serta penyesuaian strategi jika diperlukan, agar perusahaan tetap berada di jalur yang benar menuju pencapaian tujuan.

Menurut Drucker (2008), manajemen dapat dipahami sebagai serangkaian kegiatan yang dirancang untuk mencapai tujuan organisasi melalui penerapan proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian terhadap sumber daya yang dimiliki. Dalam konteks rancang bangun dan implementasi bisnis, manajemen bisnis tidak hanya berperan dalam mengarahkan operasional perusahaan sehari-hari, tetapi juga dalam menciptakan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang. Manajemen yang efektif memungkinkan perusahaan untuk merespons perubahan pasar, memaksimalkan potensi sumber daya, dan secara konsisten mencapai keunggulan kompetitif dalam industri yang semakin dinamis.

Dengan demikian, pemahaman mendalam tentang manajemen bisnis adalah esensial dalam rancang bangun dan implementasi bisnis, karena ia menjadi landasan utama yang menghubungkan semua elemen bisnis, memastikan keselarasan antara visi perusahaan dengan realitas operasional di lapangan. Ini mencakup pengambilan keputusan strategis, optimalisasi proses, serta pengembangan budaya organisasi yang mendorong inovasi dan keberhasilan jangka panjang.

Manajemen bisnis merupakan disiplin ilmu yang mencakup berbagai aktivitas yang bertujuan untuk mencapai tujuan organisasi melalui penggunaan sumber daya secara efisien dan efektif. Dalam konteks rancang bangun dan implementasi bisnis, manajemen bisnis dapat dibagi ke dalam empat kategori utama, yang masing-masing memiliki peran penting dalam memastikan keberhasilan operasional perusahaan.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses kritis dalam manajemen bisnis, di mana tujuan organisasi dirumuskan dan langkah-langkah strategis yang diperlukan untuk mencapainya disusun dengan cermat. Menurut Kotler (2016), "perencanaan adalah langkah pertama dalam proses manajemen yang melibatkan penentuan tujuan organisasi dan cara terbaik untuk mencapainya" (p.45). Dalam tahap ini, perusahaan harus

mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk analisis pasar, sumber daya yang tersedia, dan risiko yang mungkin dihadapi, untuk memastikan bahwa tujuan yang ditetapkan realistis dan dapat dicapai.

Perencanaan di Phoenix Badminton Academy melibatkan penentuan tujuan strategis yang ingin dicapai, seperti menjadi akademi bulutangkis terkemuka di wilayahnya dan meningkatkan kualitas pelatihan yang ditawarkan kepada peserta didik. Langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan ini termasuk merancang kurikulum pelatihan yang komprehensif, menentukan target pasar, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan mengalokasikan sumber daya yang diperlukan, seperti pelatih profesional, fasilitas latihan berkualitas, dan teknologi pendukung. Dengan perencanaan yang matang, Phoenix Badminton Academy dapat memastikan bahwa mereka memiliki rencana yang jelas untuk mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjangnya.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian melibatkan penataan sumber daya, baik manusia, keuangan, maupun fisik, serta aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Robbins dan Coulter (2018) menjelaskan bahwa "pengorganisasian adalah proses mengatur pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi, termasuk penentuan tugas, penetapan struktur organisasi, dan alokasi sumber daya" (p. 130). Pada tahap ini, perusahaan

harus memastikan bahwa struktur organisasi yang dibentuk mendukung efisiensi operasional, serta memastikan bahwa setiap individu dan tim memiliki peran yang jelas dalam mencapai tujuan bersama.

Pengorganisasian di Phoenix Badminton Academy mencakup penataan struktur organisasi yang efisien untuk mendukung operasional akademi. Ini termasuk penentuan peran dan tanggung jawab setiap anggota tim, seperti pelatih, manajer operasional, dan staf administrasi. Pengorganisasian juga melibatkan pengaturan jadwal latihan yang optimal, pemanfaatan fasilitas secara maksimal, dan alokasi sumber daya untuk mendukung kegiatan pelatihan. Dengan struktur organisasi yang baik, Phoenix Badminton Academy dapat menjalankan operasionalnya dengan lancar, memastikan setiap aspek pelatihan dan administrasi berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

3. Pengarahan (*Leading*)

Pengarahan merupakan proses di mana pemimpin memotivasi, membimbing, dan mengawasi karyawan untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif. Mintzberg (2009) menyatakan bahwa "kepemimpinan yang efektif adalah inti dari pengarahan dalam manajemen, yang mencakup motivasi, komunikasi, dan pengawasan" (p. 78). Di sini, pemimpin harus mampu menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, menginspirasi tim,

serta memastikan bahwa setiap individu berkontribusi maksimal sesuai dengan peran mereka.

Pengarahannya di Phoenix Badminton Academy berfokus pada bagaimana manajemen akademi memotivasi dan membimbing para pelatih dan staf untuk mencapai tujuan bersama. Ini melibatkan penerapan kepemimpinan yang efektif untuk menciptakan lingkungan kerja yang positif dan kolaboratif. Misalnya, manajer akademi dapat memberikan pelatihan dan pengembangan berkelanjutan kepada para pelatih untuk meningkatkan kompetensi mereka, serta mendorong komunikasi terbuka di antara tim untuk memastikan bahwa setiap tantangan yang dihadapi dapat diatasi dengan baik. Kepemimpinan yang baik akan memastikan bahwa semua karyawan bersemangat dan berkomitmen untuk memberikan layanan pelatihan yang terbaik kepada peserta didik.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian adalah proses memantau dan mengevaluasi kinerja organisasi untuk memastikan bahwa tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai sesuai dengan rencana. Bateman dan Snell (2019) menyatakan bahwa "pengendalian melibatkan pemantauan kinerja organisasi, membandingkannya dengan standar yang ditetapkan, dan melakukan penyesuaian yang diperlukan" (p. 205). Proses ini memungkinkan manajemen untuk mendeteksi penyimpangan dari rencana awal dan

mengambil tindakan korektif secara tepat waktu, sehingga operasional perusahaan tetap berada pada jalurnya.

Pengendalian di Phoenix Badminton Academy melibatkan pemantauan kinerja akademi secara keseluruhan untuk memastikan bahwa tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai sesuai dengan rencana. Ini termasuk mengevaluasi kualitas pelatihan yang diberikan, menilai kinerja pelatih, dan memastikan bahwa fasilitas serta sumber daya lainnya digunakan secara efisien. Jika ditemukan penyimpangan atau masalah dalam operasional, manajemen dapat mengambil tindakan korektif, seperti memperbaiki metode pelatihan atau menyesuaikan strategi pemasaran, untuk memastikan bahwa Phoenix Badminton Academy tetap berada di jalur yang tepat dalam mencapai tujuan strategisnya.

2.2 PERAN MANAJER DALAM MANAJEMEN BISNIS

Manajer memainkan peran krusial dalam menjamin bahwa seluruh fungsi manajemen di dalam organisasi beroperasi secara efektif dan efisien. Fayol (1916) mengidentifikasi lima fungsi utama yang harus dijalankan oleh seorang manajer: merencanakan, mengorganisasi, memimpin, mengkoordinasi, dan mengendalikan. Meskipun peran-peran ini telah mengalami perkembangan dan penyesuaian sesuai dengan dinamika bisnis modern, esensi dari fungsi-fungsi tersebut tetap menjadi pondasi dalam manajemen bisnis yang sukses. Manajer harus mampu merencanakan strategi yang jelas, mengorganisasi sumber daya secara optimal, memimpin tim dengan kepemimpinan yang kuat, mengkoordinasi berbagai aktivitas organisasi, serta mengendalikan kinerja untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Peran ini sangat penting dalam rancang bangun dan implementasi bisnis, karena manajer bertindak sebagai penghubung antara visi strategis perusahaan dan pelaksanaan operasional sehari-hari.

Di Phoenix Badminton Academy, manajer memiliki peran yang sangat penting dalam memastikan bahwa seluruh aspek operasional dan manajemen akademi berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Mengacu pada teori yang dikemukakan oleh Fayol (1916), manajer di Phoenix Badminton Academy menjalankan lima fungsi utama: merencanakan, mengorganisasi, memimpin, mengkoordinasi, dan mengendalikan.

Dalam fungsi merencanakan, manajer bertanggung jawab untuk menyusun strategi jangka pendek dan jangka panjang akademi, termasuk menentukan target peserta, merancang program pelatihan, dan menetapkan tujuan untuk meningkatkan kualitas pelatihan. Perencanaan ini memastikan bahwa Phoenix Badminton Academy memiliki arah yang jelas dalam mencapai visinya sebagai pusat pelatihan bulutangkis terkemuka.

Fungsi mengorganisasi melibatkan pengaturan sumber daya akademi, seperti pelatih, fasilitas, dan peralatan latihan, untuk memastikan bahwa semua elemen ini digunakan secara optimal. Manajer perlu memastikan bahwa struktur organisasi akademi mendukung efisiensi operasional, dan setiap anggota tim memiliki peran yang jelas dalam proses pelatihan dan pengembangan peserta.

Dalam fungsi memimpin, manajer bertugas untuk memberikan arahan dan motivasi kepada tim pelatih dan staf, memastikan bahwa mereka bekerja dengan semangat dan komitmen yang tinggi. Kepemimpinan yang efektif di Phoenix Badminton Academy menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif dan kondusif, di mana setiap anggota tim merasa didukung dan termotivasi untuk memberikan pelatihan yang terbaik kepada para peserta.

Fungsi mengkoordinasi berkaitan dengan pengelolaan aktivitas harian akademi, seperti mengatur jadwal latihan, memastikan ketersediaan fasilitas, dan mengkoordinasikan kegiatan promosi. Manajer di Phoenix Badminton Academy

perlu memastikan bahwa semua elemen ini berjalan selaras, sehingga akademi dapat beroperasi dengan lancar dan mencapai hasil yang diharapkan.

Terakhir, fungsi mengendalikan melibatkan pemantauan dan evaluasi kinerja akademi secara keseluruhan. Manajer bertanggung jawab untuk memonitor kemajuan peserta, mengevaluasi efektivitas program pelatihan, dan menilai kinerja pelatih. Jika ada ketidaksesuaian atau masalah yang muncul, manajer harus mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa Phoenix Badminton Academy tetap berada di jalur yang benar dalam mencapai tujuannya.

Dengan menjalankan kelima fungsi manajerial ini secara efektif, manajer di Phoenix Badminton Academy berperan sebagai penggerak utama dalam rancang bangun dan implementasi bisnis akademi. Mereka memastikan bahwa visi dan misi akademi dapat diwujudkan melalui perencanaan yang matang, pengorganisasian yang baik, kepemimpinan yang kuat, koordinasi yang efektif, dan pengendalian yang ketat terhadap semua aspek operasional.

1. Peran Interpersonal

Dalam Phoenix Badminton Academy, manajer memiliki tanggung jawab penting dalam membangun dan memelihara hubungan yang baik dengan karyawan, klien, dan stakeholder lainnya. Mengacu pada Mintzberg (1973), "peran interpersonal meliputi figurehead, leader, dan liaison" (p. 92). Sebagai figurehead, manajer bertindak sebagai representatif akademi dalam berbagai acara dan pertemuan, memperkuat citra dan reputasi Phoenix

Badminton Academy. Sebagai leader, manajer memotivasi dan membimbing tim pelatih serta staf untuk mencapai tujuan bersama, menciptakan lingkungan kerja yang positif dan produktif. Sebagai liaison, manajer menjalin komunikasi dan kerjasama dengan pihak luar, termasuk orang tua peserta dan mitra bisnis, untuk memastikan dukungan yang diperlukan dalam operasional akademi.

2. Peran Informasional

Manajer di Phoenix Badminton Academy juga memegang peran kunci dalam pengelolaan informasi yang relevan untuk operasional dan strategi akademi. Mintzberg (1973) menyebutkan bahwa "peran informasional termasuk monitor, disseminator, dan spokesperson" (p. 101). Sebagai monitor, manajer mengumpulkan informasi tentang tren industri, umpan balik dari peserta, dan perkembangan kompetitor untuk mendukung pengambilan keputusan yang berbasis data. Sebagai disseminator, manajer menyebarluaskan informasi penting kepada tim internal dan stakeholder untuk memastikan bahwa semua pihak memiliki pemahaman yang sama tentang kebijakan dan strategi akademi. Sebagai spokesperson, manajer mewakili Phoenix Badminton Academy dalam berkomunikasi dengan media, publik, dan komunitas, menjelaskan visi, misi, dan pencapaian akademi kepada audiens eksternal.

3. Peran Pengambilan Keputusan

Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, manajer harus membuat keputusan strategis yang berdampak pada arah dan keberhasilan akademi. Mintzberg (1973) mengidentifikasi bahwa "peran pengambilan keputusan mencakup entrepreneur, disturbance handler, resource allocator, dan negotiator" (p. 115). Sebagai entrepreneur, manajer mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang baru untuk pengembangan akademi, seperti program pelatihan inovatif atau kemitraan strategis. Sebagai disturbance handler, manajer menangani masalah dan krisis yang muncul, seperti konflik antara peserta atau masalah operasional yang memerlukan solusi cepat. Sebagai resource allocator, manajer menentukan bagaimana sumber daya seperti anggaran, waktu, dan tenaga kerja dialokasikan secara efektif untuk berbagai kegiatan akademi. Sebagai negotiator, manajer bernegosiasi dengan mitra, pemasok, dan stakeholder untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi Phoenix Badminton Academy.

2.3 PROFIL BISNIS

Profil bisnis Phoenix Badminton Academy memberikan gambaran menyeluruh dan padat mengenai operasi, metode, dan alasan di balik kegiatan bisnis kami. Sebagai ringkasan lengkap tentang akademi, profil ini mencakup berbagai aspek penting yang menjelaskan bagaimana kami menjalankan dan mengelola layanan pelatihan bulutangkis kami.

Menurut Tiffany dan Peterson (2017), profil bisnis merupakan alat penting dalam memahami, mengelola, dan mengembangkan bisnis. Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, profil bisnis ini mencakup deskripsi mendetail tentang aktivitas utama kami, termasuk program pelatihan yang kami tawarkan, metode pelatihan yang diterapkan, dan strategi yang kami gunakan untuk mencapai tujuan kami (Tiffany & Peterson, 2017).

Kami menyediakan informasi tentang struktur organisasi, fasilitas pelatihan, serta pendekatan kami dalam mengembangkan potensi atlet. Profil ini juga menjelaskan alasan di balik operasional kami, termasuk bagaimana kami merancang program pelatihan untuk memenuhi berbagai kebutuhan atlet dan bagaimana kami memastikan bahwa setiap aspek dari layanan kami berkontribusi pada pencapaian tujuan bisnis kami (Kotler & Armstrong, 2017; Reid & Sanders, 2015).

Dengan menggunakan profil bisnis ini sebagai panduan, Phoenix Badminton Academy dapat lebih efektif dalam merencanakan dan mengimplementasikan strategi, mengelola operasional sehari-hari, dan melakukan evaluasi kinerja untuk memastikan bahwa kami terus berkembang dan mencapai keberhasilan yang berkelanjutan dalam industri pelatihan bulutangkis (Basu Swastha, 2013; Harahap, 2013).

Phoenix Badminton Academy merupakan pusat unggulan dalam pembinaan dan pengembangan atlet bulu tangkis serta peningkatan popularitas olahraga bulu

tangkis di wilayah kami. Dengan pengalaman bertahun-tahun dalam industri bulu tangkis, Phoenix Badminton Academy telah membangun reputasi yang kuat sebagai penyedia pelatihan berkualitas tinggi dan pencetak atlet bulu tangkis yang sukses. Kami berfokus pada penyediaan jasa pelatihan olahraga bulu tangkis, dengan tujuan membina atlet muda berbakat dari usia dini hingga remaja untuk menjadi atlet profesional. Keunggulan Phoenix Badminton Academy terletak pada beberapa aspek kunci yang membedakannya dari kompetitor:

1. **Pelatih Berpengalaman:** Kami memiliki tim pelatih berpengalaman dengan latar belakang luas dalam bermain dan melatih bulu tangkis. Pelatih kami memahami olahraga ini secara mendalam, yang memungkinkan mereka untuk memberikan pelatihan yang berkualitas tinggi.
2. **Pendekatan Komprehensif:** Program pelatihan kami tidak hanya berfokus pada aspek teknis bulu tangkis, tetapi juga pada pengembangan karakter, ketahanan, dan mentalitas atlet. Kami berkomitmen untuk membentuk atlet yang tidak hanya mahir dalam olahraga, tetapi juga kuat secara mental.
3. **Pelatihan yang Disesuaikan:** Kami menawarkan program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan individu setiap atlet. Pendekatan ini memastikan bahwa setiap atlet mendapatkan

perhatian pribadi dan bimbingan yang sesuai dengan kemampuan dan tujuannya.

4. **Fasilitas Modern:** Fasilitas kami dilengkapi dengan peralatan modern dan dirancang untuk memberikan kenyamanan serta mendukung pelatihan yang efektif.
5. **Partisipasi dalam Kompetisi:** Kami mendorong atlet untuk aktif berpartisipasi dalam berbagai kompetisi guna mendapatkan pengalaman kompetitif dan mengasah keterampilan mereka di bawah tekanan.
6. **Pendidikan Bulu Tangkis:** Selain pelatihan praktis, kami juga memberikan pendidikan menyeluruh tentang bulu tangkis untuk memperdalam pengetahuan atlet tentang olahraga ini.
7. **Pengembangan Karakter:** Kami menekankan nilai-nilai seperti kerja keras, disiplin, dan sportivitas dalam semua aspek pelatihan kami, untuk mendukung perkembangan karakter yang baik pada atlet muda.

Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, prospek bisnis untuk jasa pelatihan bulutangkis sangat optimis dan penuh potensi. Komitmen kami untuk meningkatkan prestasi atlet dan memperkuat reputasi akademi sebagai pusat pelatihan bulutangkis berkualitas tinggi merupakan landasan utama strategi kami.

Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap olahraga bulutangkis, kami melihat peluang signifikan untuk memperluas jangkauan kami melalui berbagai inisiatif.

Pertama-tama, potensi kerjasama dengan sekolah dan lembaga pendidikan di tingkat lokal maupun regional akan menjadi langkah strategis untuk menjangkau calon atlet yang lebih luas. Kerja sama ini tidak hanya akan memberikan akses kepada kami untuk mendeteksi dan merekrut talenta muda tetapi juga akan memperluas jaringan akademi dalam komunitas pendidikan, menjadikannya sebagai platform yang lebih solid untuk pengembangan atlet.

Selain itu, kami merencanakan diversifikasi layanan pelatihan yang akan mencakup program-program khusus sesuai dengan kebutuhan dan tingkat keterampilan atlet. Investasi dalam fasilitas pelatihan yang lebih modern dan berkualitas tinggi juga menjadi prioritas kami. Peningkatan fasilitas ini akan memungkinkan kami untuk memberikan pengalaman pelatihan yang lebih baik dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih efektif.

Pemanfaatan media sosial dan promosi online juga akan menjadi bagian integral dari strategi pemasaran kami. Dengan memanfaatkan berbagai platform digital, kami akan dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas akademi. Kampanye promosi online akan dirancang untuk menarik perhatian calon atlet dan orang tua, serta membangun brand awareness yang kuat di pasar.

Partisipasi aktif dalam kompetisi bulutangkis, baik lokal maupun nasional, akan membantu membangun reputasi akademi dan menarik lebih banyak atlet berbakat. Kompetisi ini tidak hanya memberikan platform bagi atlet untuk menunjukkan kemampuan mereka tetapi juga meningkatkan kredibilitas akademi sebagai lembaga pelatihan yang berkompeten dan berpengalaman.

Kami juga bertekad untuk memberikan dampak positif yang berkelanjutan pada komunitas kami. Komitmen kami tidak hanya terfokus pada pengembangan keterampilan atlet tetapi juga pada pembentukan karakter dan nilai-nilai positif di kalangan atlet muda. Melalui program-program pengembangan pribadi dan sosial, kami berharap dapat mendukung pertumbuhan holistik atlet dan memberi kontribusi berarti kepada masyarakat sekitar.

Dengan strategi yang terencana dan komitmen yang kuat terhadap kualitas, Phoenix Badminton Academy yakin bahwa kami akan dapat menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk terus berkembang dan berhasil di masa depan. Kami percaya bahwa dengan dukungan yang tepat dan pelaksanaan yang efektif dari rencana bisnis kami, akademi akan mampu mencapai kesuksesan yang berkelanjutan dan menjadi pusat pelatihan bulutangkis yang terkemuka.

BAB III PERENCANAAN BISNIS (*BUSINESS PLAN*)

3.1 ASPEK PEMASARAN

1. Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Berdasarkan paparan pelaksanaan bisnis yang telah dijelaskan dalam Bab II, perbandingan dengan rancangan bisnis (business plan) pada aspek pemasaran akan mengungkapkan perencanaan, realisasi, dan gap yang ada. Perencanaan mencakup strategi dan target yang telah ditetapkan dalam business plan, sedangkan realisasi menggambarkan implementasi aktual dari strategi tersebut. Gap merujuk pada perbedaan antara rencana dan realisasi, yang dapat diidentifikasi melalui analisis berikut ini:

Aspek Pemasaran	Perencanaan	Realisasi	Gap
Strategi Pemasaran	Menetapkan strategi promosi melalui media sosial dan kampanye lokal.	Melaksanakan kampanye media sosial dan event promosi lokal.	Perbedaan dalam jangkauan audiens dan hasil kampanye.

Target Pasar	Mengidentifikasi dan menargetkan kelompok usia remaja dan orang tua sebagai audiens utama.	Fokus pada remaja dengan sedikit penekanan pada orang tua.	Kurangnya penetrasi pasar pada segmen orang tua.
Anggaran Pemasaran	Mengalokasikan anggaran untuk iklan digital dan acara promosi.	Penggunaan anggaran yang lebih besar untuk iklan digital daripada acara promosi.	Ketidakseimbangan dalam pengeluaran anggaran.
Penilaian Kinerja	Mengukur efektivitas kampanye melalui analisis data dan feedback pelanggan.	Analisis kinerja dilakukan tetapi tidak secara menyeluruh.	Evaluasi yang kurang mendalam terhadap hasil kampanye.

Analisis perencanaan, realisasi, dan gap ini akan membantu mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan menyusun strategi yang lebih efektif untuk mencapai tujuan pemasaran Phoenix Badminton Academy.

2. Analisis Pasar

Dalam menganalisis pasar untuk Phoenix Badminton Academy, penting untuk membandingkan rencana awal dengan realisasi aktual untuk mengidentifikasi

perbedaan dan mengevaluasi strategi yang telah diterapkan. Rencana pasar awal menysasar kelompok usia tertentu, tetapi realisasi di lapangan seringkali menunjukkan dinamika yang berbeda dari yang diharapkan. Dengan analisis ini, kita dapat memahami sejauh mana target pasar yang ditetapkan sesuai dengan hasil yang dicapai, serta bagaimana perluasan target pasar dapat mempengaruhi strategi bisnis. Berikut adalah tabel yang menguraikan perbedaan antara rencana dan realisasi serta gap yang teridentifikasi:

Rencana	Realisasi	Gap
Target pasar yang dituju adalah anak-anak berusia 15 tahun ke atas hingga dewasa.	Target pasar yang dijangkau ternyata mencakup tidak hanya anak-anak berusia 15 tahun ke atas, tetapi juga anak-anak di bawah usia 15 tahun.	Terdapat perluasan target pasar dari yang awalnya ditujukan untuk usia 15 tahun ke atas, meliputi juga anak-anak di bawah usia 15 tahun yang menunjukkan minat dalam olahraga bulu tangkis.

Analisis ini menunjukkan bahwa meskipun rencana awal berfokus pada anak-anak berusia 15 tahun ke atas, kenyataannya, minat terhadap olahraga bulu

tangkis juga ditemukan pada anak-anak di bawah usia tersebut. Hal ini mengindikasikan adanya peluang untuk memperluas target pasar dan menyesuaikan strategi pemasaran untuk mencakup kelompok usia yang lebih muda.

3. *BUSINESS MODELING CANVAS*

Key partners	Key Activites	Value Propositions
Sekolah dan Klub Bulutangkis Lokal	Program pelatihan bulutangkis	Pelatihan berkualitas untuk semua level
Sponsor dan Donatur	Kompetisi dan Turnamen	Fasilitas Modern dan Lengkap
Suplier alat Olahraga	Promosi Melalui media sosial	Program pelatihan personal dan kelompok
Pelatih Profesional	Pengembangan pelatihan	Lingkungan pelatihan yang aman dan mendukung
	Evaluasi Performa Atlet	Program Loyalitas dan referensi

Customer Relationship	Customer Segments	Channels
Personal coaching dan mentoring	Anak anak remaja (pemula & atlet muda)	Media Sosial

Program loyalitas & insentif	Dewasa yang ingin meningkatkan kemampuan	Website dan aplikasi online
Umpan balik peserta untuk perbaikan	Sekolah & Klub lokal yang membutuhkan program ekstrakurikuler	Kerjasama dengan sekolah dan komunitas

1. Key Partners (Mitra Utama)

Mitra utama sangat penting dalam memastikan operasional Phoenix Badminton Academy berjalan optimal. Kerjasama dengan sekolah dan klub bulutangkis lokal membantu memperkenalkan program akademi kepada lebih banyak peserta melalui kegiatan ekstrakurikuler. Sponsor dan donatur mendukung akademi dengan pendanaan dan promosi, terutama untuk acara besar seperti turnamen. Selain itu, supplier peralatan olahraga menyediakan fasilitas berkualitas yang dibutuhkan dalam latihan. Pelatih profesional juga merupakan mitra penting karena mereka berperan langsung dalam peningkatan keterampilan dan prestasi peserta.

2. Key Activities (Kegiatan Utama)

Kegiatan utama di akademi ini mencakup beberapa aspek penting. Program pelatihan bulutangkis harian adalah aktivitas inti, di mana peserta belajar teknik dan strategi permainan. Kompetisi dan turnamen yang diselenggarakan akademi tidak hanya menjadi sarana evaluasi, tetapi juga membantu meningkatkan reputasi. Selain itu, kegiatan promosi yang gencar melalui media sosial membantu menjangkau pasar lebih luas dan membangun citra positif di masyarakat, menjadikan akademi lebih dikenal dan diminati.

3. Key Resources (Sumber Daya Utama)

Sumber daya utama yang mendukung operasional mencakup fasilitas latihan berkualitas, seperti lapangan dan peralatan modern. Pelatih profesional yang berpengalaman juga menjadi aset penting, karena keberhasilan peserta sangat bergantung pada keterampilan dan pengetahuan pelatih. Selain itu, sistem manajemen internal yang baik diperlukan untuk memastikan kegiatan berjalan lancar dan efisien. Sumber daya finansial juga diperlukan untuk mendukung operasional dan pengembangan akademi.

4. Value Propositions (Proposisi Nilai)

Phoenix Badminton Academy menawarkan proposisi nilai berupa pelatihan berkualitas tinggi dengan pendekatan profesional dan personal. Akademi ini menyediakan fasilitas modern dan program latihan yang dirancang khusus untuk berbagai tingkatan peserta, mulai dari pemula hingga atlet kompetitif. Selain itu,

akademi berkomitmen menciptakan lingkungan belajar yang mendukung dengan pelatih profesional dan suasana latihan yang positif.

5. Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)

Hubungan dengan pelanggan dibangun melalui pendekatan yang personal dan interaktif. Akademi menyediakan layanan konsultasi pelatihan bagi peserta untuk memastikan program yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Program loyalitas, seperti insentif bagi peserta yang berhasil merekomendasikan akademi kepada orang lain, juga memperkuat hubungan dengan pelanggan. Akademi juga rutin memberikan umpan balik tentang kemajuan peserta untuk memastikan kepuasan dan keberhasilan jangka panjang.

6. Channels (Saluran Distribusi)

Saluran distribusi Phoenix Badminton Academy mencakup media sosial dan platform digital untuk promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Media sosial seperti Instagram digunakan untuk menampilkan program dan prestasi akademi, sekaligus menarik peserta baru. Selain itu, akademi bekerja sama dengan sekolah dan klub lokal untuk menawarkan program pelatihan tambahan. Kehadiran fisik di lokasi strategis juga menjadi keunggulan dalam menjangkau peserta.

7. Customer Segments (Segmen Pelanggan)

Akademi menargetkan beberapa segmen pelanggan, termasuk anak-anak, remaja, dan dewasa yang tertarik pada bulutangkis, baik sebagai hobi maupun untuk kompetisi. Selain itu, akademi juga menyasar atlet profesional yang ingin

meningkatkan keterampilan serta sekolah atau komunitas yang membutuhkan program pelatihan khusus.

8. Cost Structure (Struktur Biaya)

Biaya operasional akademi meliputi pengeluaran untuk gaji pelatih, perawatan fasilitas, dan pembelian peralatan. Selain itu, ada biaya pemasaran untuk promosi melalui media sosial dan platform digital. Pengeluaran tambahan juga diperlukan untuk kompetisi, seperti biaya penyelenggaraan turnamen dan hadiah bagi pemenang.

9. Revenue Streams (Sumber Pendapatan)

Pendapatan utama akademi berasal dari biaya pendaftaran dan langganan program pelatihan. Selain itu, akademi memperoleh pemasukan dari kompetisi dan turnamen yang diselenggarakan. Program pelatihan pribadi atau eksklusif dengan biaya lebih tinggi juga berkontribusi pada pendapatan, ditambah potensi sponsor dan donasi dari mitra.

A. Identifikasi Masalah

Phoenix Badminton Academy telah melakukan analisis pasar yang menyeluruh sebelum meluncurkan program latihan dan pengembangan pemain bulu tangkis. Analisis pasar ini sangat penting untuk merencanakan dan menjalankan program pelatihan yang efektif. Melalui analisis ini, kami dapat menentukan target utama dari program pelatihan, tingkat keterampilan yang diinginkan, dan sejauh mana minat masyarakat terhadap program

tersebut. Dengan pemahaman mendalam tentang pasar, kami bertujuan untuk menawarkan program yang sesuai dengan kebutuhan pemain bulu tangkis dan memberikan layanan optimal kepada peserta.

Analisis pasar yang dilakukan sejak awal juga berkontribusi pada perumusan strategi bisnis yang lebih efektif. Dengan memahami dinamika pasar, kami dapat menyesuaikan program latihan agar selaras dengan tujuan yang ingin dicapai dan memberikan keuntungan maksimal bagi akademi.

Dengan demikian, program pelatihan kami dapat memberikan nilai tambah signifikan bagi peserta serta membangun reputasi positif di dunia bulu tangkis.

Namun, seiring berjalannya waktu dan perkembangan industri bulu tangkis, kami menghadapi perubahan dalam target pasar. Awalnya, kami fokus pada pemain bulu tangkis amatir dengan minat khusus atau bakat dalam olahraga tersebut. Namun, perubahan tren dan meningkatnya minat terhadap olahraga bulu tangkis, terutama di kalangan wanita, telah mengubah target pasar secara signifikan. Kini, kami perlu memperluas target pasar untuk mencakup wanita dari berbagai kalangan yang tertarik untuk belajar dan meningkatkan keterampilan dalam bulu tangkis.

Perubahan ini menyoroti kebutuhan kami untuk tetap responsif terhadap perubahan pasar dan menyesuaikan strategi bisnis sesuai dengan kebutuhan dan permintaan yang berkembang. Meskipun kami awalnya menetapkan target pasar tertentu, penting untuk beradaptasi dengan

perubahan dalam lingkungan bisnis dan tren olahraga. Dengan demikian, kami dapat memastikan bahwa program pelatihan tetap relevan dan menarik bagi target pasar yang lebih luas, serta menciptakan peluang pertumbuhan berkelanjutan bagi akademi.

B. Landasan Teori

Phoenix Badminton Academy perlu memperhatikan pentingnya analisis pasar yang cermat dan responsif terhadap perubahan tren serta permintaan dalam dunia olahraga bulu tangkis. Keterbatasan dalam menangkap peluang pasar dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan akademi sebagai pusat pelatihan bulu tangkis. Oleh karena itu, penerapan teori analisis SWOT sangat penting untuk memahami potensi dan peluang yang ada dalam industri bulu tangkis.

Teori analisis SWOT, yang mencakup kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), dapat membantu Phoenix Badminton Academy dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi operasi dan pertumbuhan akademi. Dengan pemahaman yang mendalam tentang peluang pasar, akademi dapat mengantisipasi perubahan dalam lingkungan eksternal, seperti perkembangan teknologi, perubahan tren minat masyarakat terhadap olahraga bulu tangkis, dan hubungan dengan pemangku kepentingan.

Menurut David (2005), peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, peluang dapat mencakup peningkatan minat masyarakat terhadap olahraga bulu tangkis, kemungkinan kemitraan dengan federasi olahraga atau sponsor, serta kemajuan teknologi dalam pelatihan dan pengembangan pemain. Oleh karena itu, Phoenix Badminton Academy harus secara aktif mencari dan memanfaatkan peluang ini untuk meningkatkan program pelatihan dan meraih keuntungan yang optimal.

Kotler (2008) menjelaskan bahwa peluang pasar mencerminkan area kebutuhan pembeli di mana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan. Phoenix Badminton Academy perlu memahami dan meneliti kebutuhan serta minat pasar dalam olahraga bulu tangkis, baik dari perspektif pemain amatir maupun profesional. Dengan cara ini, akademi dapat menyesuaikan program pelatihan mereka untuk memenuhi kebutuhan pasar dan memastikan keuntungan yang berkelanjutan.

Kesimpulannya, dengan menerapkan teori analisis SWOT dan memahami konsep peluang pasar, Phoenix Badminton Academy dapat meningkatkan keberhasilan dan pertumbuhan dalam industri olahraga bulu tangkis. Dengan tetap terhubung dengan tren pasar dan kebutuhan pelanggan, akademi dapat terus berkembang dan memberikan nilai tambah

yang signifikan bagi para pemain bulu tangkis yang berpartisipasi dalam program pelatihan mereka.

C. Pemecahan Masalah

Perubahan dalam target pasar yang terjadi di Phoenix Badminton Academy dapat dianggap sebagai peluang sekaligus tantangan bagi akademi tersebut. Penambahan target pasar yang awalnya hanya tertuju pada usia 15 tahun ke atas kini meluas untuk mencakup anak-anak di bawah usia 15 tahun. Ini membuka peluang bagi Phoenix Badminton Academy untuk meningkatkan penerimaan di masyarakat dan memenuhi kebutuhan yang lebih luas, terutama di kalangan wanita dan anak-anak yang tertarik dengan bulu tangkis. Namun, perlu dicatat bahwa perubahan ini juga mencerminkan adanya ketidaktepatan dalam analisis pasar awal, yang berpotensi menyebabkan ketidakakuratan dalam penentuan target pasar yang optimal.

Untuk mengatasi masalah ini, tim Phoenix Badminton Academy perlu melakukan analisis pasar yang lebih mendalam dan menyeluruh. Melalui analisis ulang, tim dapat memahami perubahan tren dan kebutuhan pasar secara lebih akurat. Keputusan untuk memperluas target pasar merupakan langkah strategis untuk memastikan bahwa akademi dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dengan lebih baik dan menawarkan program pelatihan yang lebih efektif kepada audiens yang lebih luas.

Perluasan target pasar ini juga berpotensi meningkatkan daya beli dan peluang pendapatan, serta mendongkrak keuntungan secara signifikan.

Dengan langkah ini, Phoenix Badminton Academy dapat mengatasi permasalahan terkait ketidaktepatan target pasar sebelumnya. Keputusan untuk memperluas target pasar didorong oleh kebutuhan untuk tetap relevan dan responsif terhadap perubahan pasar. Langkah ini juga didasarkan pada teori analisis peluang pasar, yang menekankan pentingnya memahami dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada di lingkungan eksternal untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dengan memahami tren pasar dan menyesuaikan strategi pelatihan, Phoenix Badminton Academy dapat memastikan pertumbuhan yang stabil dan kesuksesan jangka panjang dalam industri olahraga bulu tangkis.

4. Strategi Pemasaran

Keberhasilan Phoenix Badminton Academy (PBA) sangat dipengaruhi oleh sejumlah aspek penting, termasuk pemasaran, keuangan, operasional, dan manajemen sumber daya manusia. Dalam konteks ini, pemasaran memainkan peran yang sangat krusial untuk mendukung kesuksesan dan kelangsungan operasional akademi. Kegiatan pemasaran mencakup berbagai elemen seperti penjualan, promosi, perencanaan saluran distribusi, serta strategi untuk memperkenalkan dan memasarkan program pelatihan kepada masyarakat luas.

Pemasaran dapat diartikan sebagai proses menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada peserta serta mengelola hubungan yang menguntungkan dengan mereka, sebagaimana dijelaskan oleh Kotler dan Keller (2009). Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, ini berarti tidak hanya menyediakan program pelatihan berkualitas tinggi, tetapi juga memastikan bahwa program tersebut dikenal luas dan dianggap berharga oleh target pasar.

Strategi pemasaran, atau bauran pemasaran, merupakan seperangkat alat yang digunakan untuk mencapai tujuan pasar. Menurut Kotler dan Armstrong (2012), bauran pemasaran terdiri dari empat elemen utama: produk, tempat, harga, dan promosi. Penerapan yang efektif dari elemen-elemen ini dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan bagi Phoenix Badminton Academy dibandingkan dengan akademi bulu tangkis lainnya. Misalnya:

1. **Produk:** Program pelatihan yang ditawarkan harus berkualitas tinggi dan memenuhi kebutuhan berbagai kelompok usia serta tingkat keterampilan. Menyediakan fasilitas yang modern dan pelatih yang berpengalaman juga merupakan bagian penting dari produk yang ditawarkan. Phoenix Badminton Academy menawarkan layanan pelatihan bulutangkis dengan program berkualitas tinggi. Produk utama mereka meliputi program pelatihan reguler untuk pemula hingga atlet profesional, program pelatihan privat, dan kelas ekstrakurikuler bersama sekolah atau komunitas. Selain itu, akademi juga mengadakan kompetisi dan turnamen untuk mengasah keterampilan peserta serta meningkatkan pengalaman bermain mereka. Kualitas produk dijaga melalui pelatih berpengalaman, metode pelatihan modern, dan fasilitas latihan yang memadai.
2. **Tempat:** Pemilihan lokasi yang strategis untuk program pelatihan sangat penting. Lokasi harus mudah diakses oleh target pasar dan menyediakan fasilitas yang memadai untuk pelatihan bulu tangkis. Lokasi akademi dipilih dengan cermat di area strategis yang mudah diakses dan memiliki permintaan tinggi untuk pelatihan bulutangkis. Phoenix Badminton Academy juga bekerja sama dengan sekolah dan komunitas setempat, menawarkan program

tambahan di luar kampus utama untuk menjangkau audiens lebih luas. Selain itu, pemesanan dan komunikasi dapat dilakukan secara online melalui situs web dan media sosial, memudahkan peserta mengakses informasi dan mendaftar program.

3. **Harga:** Penetapan harga harus mempertimbangkan daya beli target pasar serta memberikan nilai yang sesuai dengan kualitas program pelatihan. Strategi penetapan harga yang tepat dapat menarik lebih banyak peserta dan meningkatkan daya tarik akademi. Strategi penetapan harga didasarkan pada segmen pasar dan jenis layanan. Phoenix Badminton Academy menawarkan beberapa paket pelatihan, seperti biaya per sesi, paket bulanan, dan paket privat dengan harga lebih tinggi. Diskon atau insentif diberikan untuk paket berlangganan jangka panjang dan program rujukan, di mana peserta yang berhasil merekomendasikan teman akan mendapatkan potongan harga. Penetapan harga kompetitif ini disesuaikan agar terjangkau oleh berbagai kalangan dan mendorong loyalitas pelanggan.
4. **Promosi:** Strategi promosi yang efektif adalah kunci untuk memperkenalkan program pelatihan kepada masyarakat. Ini termasuk penggunaan media sosial, kampanye iklan, serta penyelenggaraan acara atau turnamen untuk menarik perhatian dan

meningkatkan visibilitas akademi.

5. **Lokasi:** Lokasi akademi dipilih dengan cermat di area strategis yang mudah diakses dan memiliki permintaan tinggi untuk pelatihan bulutangkis. Phoenix Badminton Academy juga bekerja sama dengan sekolah dan komunitas setempat, menawarkan program tambahan di luar kampus utama untuk menjangkau audiens lebih luas. Selain itu, pemesanan dan komunikasi dapat dilakukan secara online melalui situs web dan media sosial, memudahkan peserta mengakses informasi dan mendaftar program.
6. **Strategi Promosi:** Phoenix Badminton Academy menggunakan berbagai strategi promosi, terutama pemasaran digital melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Mereka memanfaatkan konten berupa testimoni, video latihan, dan pencapaian peserta untuk menarik perhatian. Iklan berbayar dan strategi SEO juga digunakan untuk meningkatkan visibilitas. Selain itu, akademi menawarkan program rujukan dan diskon bagi pelanggan yang merekomendasikan teman atau keluarga, memperkuat promosi dari mulut ke mulut.
7. **Saluran Distribusi:** Pelatih dan staf di Phoenix Badminton Academy adalah aset penting. Akademi merekrut pelatih

profesional dengan pengalaman di bidang bulutangkis, memastikan peserta mendapatkan bimbingan berkualitas. Selain itu, staf administrasi dan customer service juga dilatih untuk memberikan layanan yang responsif dan ramah. Kepuasan dan kemajuan peserta selalu menjadi fokus utama, yang diperkuat dengan konsultasi rutin dan evaluasi hasil latihan

BAB IV ANALISIS PRAKTEK BISNIS

4.1 PELAKSANAAN BISNIS

1. Tinjauan Aspek Pemasaran

a. Analisis Pasar

Analisis pasar merupakan langkah awal yang krusial dalam perencanaan bisnis yang efektif. Proses ini melibatkan pengumpulan dan evaluasi data terkait pelanggan, pesaing, serta kondisi pasar yang lebih luas untuk memahami peluang dan tantangan yang ada. Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, analisis pasar dilakukan untuk menilai seberapa besar minat terhadap pelatihan bulutangkis di wilayah kami dan untuk mengidentifikasi karakteristik serta kebutuhan dari calon peserta pelatihan. Bulutangkis telah menjadi salah satu olahraga yang sangat populer di Indonesia, dengan banyak anak-anak dan remaja yang semakin tertarik untuk berlatih dengan tujuan menjadi atlet profesional. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang potensi pasar ini sangat penting. Melalui analisis ini, Phoenix Badminton Academy dapat menentukan target pasar yang tepat dan mengembangkan strategi yang sesuai untuk menarik minat serta memenuhi kebutuhan peserta.

b. Segmen Pasar

Dalam rangka memenuhi kebutuhan yang beragam dari calon peserta, Phoenix Badminton Academy menerapkan pendekatan segmentasi

pasar yang sistematis dan cermat. Segmentasi pasar dilakukan berdasarkan tiga kriteria utama: usia, tingkat keahlian, dan tujuan pelatihan. Pendekatan ini memungkinkan akademi untuk mengelompokkan pelanggan potensial ke dalam kategori yang lebih spesifik, sehingga program pelatihan dapat disesuaikan dengan preferensi dan kebutuhan masing-masing kelompok.

Segmentasi berdasarkan usia adalah salah satu kriteria penting, yang mencakup anak-anak, remaja, dan dewasa. Setiap kelompok usia memiliki kebutuhan dan tujuan pelatihan yang berbeda, sehingga program yang dirancang harus sesuai dengan perkembangan fisik dan mental masing-masing kelompok. Misalnya, anak-anak mungkin memerlukan pendekatan pelatihan yang lebih menyenangkan dan berbasis permainan, sedangkan remaja dan dewasa mungkin membutuhkan latihan yang lebih intensif dan teknis.

Tingkat keahlian adalah kriteria kedua yang digunakan dalam segmentasi. Pelatihan dibagi menjadi tiga tingkat: pemula, menengah, dan lanjutan. Segmentasi ini memungkinkan Phoenix Badminton Academy untuk menyediakan program yang sesuai dengan tingkat keterampilan peserta. Peserta pemula akan mendapatkan pelatihan dasar yang fokus pada pengenalan teknik dan aturan permainan, sedangkan peserta menengah dan lanjutan akan menerima pelatihan yang lebih mendalam dan strategis untuk meningkatkan keterampilan mereka.

Kriteria ketiga adalah tujuan pelatihan, yang meliputi peningkatan keterampilan dasar, persiapan kompetisi, dan pengembangan karir. Program pelatihan yang dirancang untuk tujuan ini harus relevan dengan aspirasi peserta. Misalnya, peserta yang mempersiapkan kompetisi memerlukan program pelatihan yang menekankan pada strategi permainan dan peningkatan performa, sementara peserta yang fokus pada pengembangan karir mungkin memerlukan pelatihan yang mencakup aspek teknis dan profesional.

Dengan menerapkan pendekatan segmentasi pasar yang terstruktur ini, Phoenix Badminton Academy dapat lebih efektif dalam memenuhi kebutuhan spesifik dari berbagai kelompok pelanggan. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepuasan peserta tetapi juga membantu akademi dalam mengembangkan program yang lebih relevan dan berdampak. Segmentasi yang cermat memungkinkan akademi untuk mengoptimalkan sumber daya dan strategi pemasaran, serta memastikan bahwa setiap kelompok pelanggan mendapatkan pengalaman pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

c. Identifikasi Pesaing

Identifikasi pesaing adalah langkah penting dalam memahami lanskap kompetitif dan merumuskan strategi bisnis yang efektif. Sebelum meluncurkan program pelatihan, Phoenix Badminton Academy melakukan

pemantauan terhadap pesaing yang telah lebih dulu beroperasi di pasar. Salah satu pesaing utama adalah PB Djarum, yang telah beroperasi sejak tahun 1974 dan memiliki reputasi yang solid dalam pelatihan bulutangkis. Proses identifikasi pesaing melibatkan analisis aktivitas mereka melalui berbagai saluran, termasuk media sosial, dan menilai aspek-aspek seperti harga, strategi promosi, serta keberhasilan mereka dalam melahirkan atlet muda berbakat. Dengan informasi ini, Phoenix Badminton Academy dapat memahami kekuatan dan kelemahan pesaing, serta mengidentifikasi peluang untuk membedakan diri dan menawarkan nilai tambah kepada pelanggan.

d. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah rencana komprehensif untuk mencapai tujuan bisnis, menarik pelanggan, dan mencapai keunggulan kompetitif. Phoenix Badminton Academy menerapkan strategi marketing mix 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) sebagai berikut:

- **Product (Produk):** Fokus pada layanan pelatihan bulutangkis yang ditawarkan. Ini meliputi pelatih berpengalaman, program pelatihan untuk berbagai tingkat keterampilan, fasilitas berstandar nasional, dan pilihan waktu pelatihan yang fleksibel.
- **Price (Harga):** Penetapan harga yang kompetitif berdasarkan riset pasar, dengan berbagai paket harga seperti harian, mingguan,

bulanan, atau tahunan. Menawarkan nilai yang sebanding dengan biaya untuk memastikan kepuasan pelanggan.

- **Place (Tempat):** Lokasi strategis yang mudah diakses dengan fasilitas pelatihan berstandar nasional, serta kemudahan pendaftaran baik secara online maupun offline. Memastikan aksesibilitas yang baik bagi pelanggan melalui berbagai moda transportasi.
- **Promotion (Promosi):** Penggunaan media sosial seperti Instagram untuk mempromosikan layanan, dengan konten visual yang menarik dan interaksi aktif dengan pengikut. Promosi juga dilakukan melalui email dan komunikasi langsung untuk menjaga hubungan positif dengan pelanggan.

e. Strategi Distribusi

Pengembangan dan implementasi strategi distribusi yang efektif menjadi kunci utama untuk memastikan bahwa layanan pelatihan bulutangkis kami dapat mencapai target pasar dengan efisiensi tinggi. Menurut Kotler dan Armstrong (2017), strategi distribusi yang terencana dengan baik dapat meningkatkan jangkauan pasar dan kepuasan pelanggan. Dalam era digital yang terus berkembang, kami memanfaatkan teknologi dan media sosial sebagai alat utama untuk mempromosikan layanan kami. Platform media sosial seperti Instagram menjadi sarana penting bagi kami

untuk mempublikasikan program pelatihan, memperlihatkan fasilitas yang tersedia, dan berbagi prestasi atlet yang telah berhasil kami latih (Kotler & Armstrong, 2017).

Selain memanfaatkan pemasaran online, Phoenix Badminton Academy juga fokus pada pengembangan pusat pelatihan yang strategis. Lokasi pusat pelatihan kami dipilih dengan cermat untuk berada di area dengan permintaan tinggi untuk pelatihan bulutangkis, memastikan aksesibilitas yang baik dan lingkungan yang aman bagi peserta. Langkah ini bertujuan untuk memudahkan peserta dalam mengakses layanan kami dan memastikan bahwa mereka mendapatkan pelatihan berkualitas tinggi. Hal ini sejalan dengan prinsip-prinsip dalam manajemen distribusi yang menekankan pentingnya lokasi strategis untuk meningkatkan jangkauan dan efisiensi (Reid & Sanders, 2015).

Dalam rangka memperluas jangkauan dan meningkatkan efektivitas distribusi, kami juga menjalin kerjasama dengan sekolah-sekolah dan klub bulutangkis lokal. Kerjasama ini bertujuan untuk menyediakan pelatihan tambahan atau program ekstrakurikuler yang dapat memperkenalkan layanan kami kepada calon peserta baru. Selain itu, Phoenix Badminton Academy menawarkan opsi pelatihan pribadi yang dapat disesuaikan dengan lokasi dan preferensi atlet, serta meluncurkan program referensi yang memberikan insentif kepada atlet yang berhasil merekomendasikan

peserta baru. Program ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan jumlah peserta, tetapi juga membangun loyalitas pelanggan dan mengurangi biaya pemasaran. Menurut Tjiptono (2015), strategi seperti ini dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan dan efisiensi pemasaran.

Evaluasi berkala dari strategi distribusi kami dilakukan untuk memastikan efektivitas dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kebutuhan pasar. Dengan pendekatan yang sistematis terhadap analisis pasar, segmentasi, identifikasi pesaing, dan strategi distribusi, Phoenix Badminton Academy berkomitmen untuk memastikan bahwa layanan pelatihan kami tidak hanya memenuhi kebutuhan peserta secara optimal tetapi juga terus berkembang dan beradaptasi dalam industri bulutangkis yang dinamis (Tiffany & Peterson, 2017; Reid & Sanders, 2015).

2. Tinjauan Aspek Operasi

Dalam bisnis jasa pelatihan bulutangkis seperti Phoenix Badminton Academy, aspek operasional memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan dan efisiensi operasional. Operasi di Phoenix Badminton Academy melibatkan berbagai kegiatan yang diperlukan untuk menyusun dan menjalankan program pelatihan bulutangkis secara efektif. Proses ini dimulai dari perencanaan program pelatihan, pelaksanaan pelatihan, hingga evaluasi kinerja peserta.

a. Strategi Operasi

Strategi operasi adalah rencana yang dirancang untuk mengelola dan mengoptimalkan berbagai aspek operasional agar dapat mencapai efisiensi, efektivitas, dan keunggulan kompetitif. Dalam konteks Phoenix Badminton Academy, strategi operasi mencakup berbagai keputusan penting yang berkaitan dengan produksi layanan pelatihan, pengelolaan fasilitas, pengendalian kualitas, dan pengelolaan sumber daya manusia.

Pertama, pengelolaan fasilitas mencakup pemilihan dan pemeliharaan lokasi pelatihan serta peralatan yang digunakan dalam sesi pelatihan. Phoenix Badminton Academy harus memastikan bahwa fasilitas yang digunakan berstandar tinggi dan terawat dengan baik. Ini mencakup pemilihan lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh para atlet serta penyediaan fasilitas pelatihan yang lengkap dan modern.

Kedua, pengendalian kualitas adalah aspek kritis yang memastikan bahwa layanan pelatihan yang diberikan memenuhi standar yang diharapkan. Hal ini mencakup pelaksanaan program pelatihan yang konsisten dan berkualitas tinggi serta pemantauan rutin terhadap kemajuan atlet. Phoenix Badminton Academy harus menerapkan sistem penilaian dan umpan balik yang efektif untuk

memastikan bahwa setiap atlet mendapatkan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan mereka.

Ketiga, pengelolaan sumber daya manusia mencakup rekrutmen dan pelatihan pelatih, manajer fasilitas, dan staf administratif. Pelatih yang berkualitas tinggi dan berpengalaman sangat penting untuk keberhasilan program pelatihan. Phoenix Badminton Academy harus memastikan bahwa pelatih memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk memberikan pelatihan yang efektif serta mendukung perkembangan atlet.

a. Lokasi

Pemilihan lokasi untuk Phoenix Badminton Academy merupakan keputusan strategis yang berdampak pada operasi sehari-hari. Lokasi di Jl. Sumberan Baru, Yogyakarta, telah dipilih dengan mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk harga, aksesibilitas, potensi pelanggan, dan persaingan. Lokasi ini berada di daerah yang memiliki permintaan tinggi untuk pelatihan bulutangkis, berdekatan dengan sekolah-sekolah yang memiliki potensi atlet, serta memiliki akses transportasi yang baik. Keberadaan lokasi yang strategis dan nyaman akan memudahkan atlet untuk mengakses fasilitas pelatihan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

b. Back Stage

Konsep "backstage" dalam bisnis mengacu pada kegiatan yang terjadi di balik layar, yang mendukung penyampaian layanan kepada konsumen namun tidak terlihat oleh mereka secara langsung. Dalam Phoenix Badminton Academy, kegiatan backstage mencakup pengembangan program pelatihan, penjadwalan pelatihan, rekrutmen pelatih, serta pengelolaan administrasi dan keuangan.

Pengembangan program pelatihan melibatkan perancangan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan atlet serta integrasi teknik-teknik terbaru dalam bulutangkis. Penjadwalan pelatihan harus dilakukan secara efisien untuk memastikan bahwa semua peserta mendapatkan waktu pelatihan yang memadai. Rekrutmen pelatih harus selektif untuk memastikan bahwa individu yang bergabung memiliki kualifikasi yang diperlukan dan dapat memberikan pelatihan berkualitas tinggi. Pengelolaan administrasi dan keuangan mencakup pengaturan keuangan akademi, pemantauan anggaran, serta pengelolaan administrasi pendaftaran dan komunikasi dengan peserta.

c. Front Stage

"Front stage" dalam bisnis merujuk pada aspek-aspek yang langsung terlihat dan dialami oleh konsumen. Dalam Phoenix Badminton Academy, front stage mencakup semua interaksi antara akademi dan atlet, termasuk

sesi pelatihan, proses pendaftaran, komunikasi dengan pelatih, serta kegiatan acara dan kompetisi.

Sesi pelatihan adalah komponen utama dari front stage. Ini adalah saat di mana atlet berinteraksi langsung dengan pelatih, menerima panduan dan umpan balik untuk meningkatkan keterampilan mereka. Proses penerimaan dan pendaftaran atlet juga merupakan bagian penting dari front stage, melibatkan penyambutan atlet baru, penjelasan program pelatihan, dan penyediaan informasi yang diperlukan.

Komunikasi dengan pelatih adalah elemen kunci dari front stage, di mana pelatih perlu memiliki keterampilan komunikasi yang baik untuk menjelaskan instruksi, menjawab pertanyaan, dan memberikan dukungan kepada atlet. Kegiatan acara dan kompetisi, seperti turnamen bulutangkis yang diadakan oleh Phoenix Badminton Academy, juga merupakan bagian dari front stage yang berfungsi untuk memberikan pengalaman tambahan bagi atlet dan meningkatkan visibilitas akademi.

Penilaian dan umpan balik kepada atlet serta orang tua atau wali mereka merupakan elemen penting dari front stage. Evaluasi kemajuan atlet dan komunikasi reguler tentang perkembangan mereka membantu membangun kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Kenyamanan dan kebersihan fasilitas pelatihan, termasuk lapangan bulutangkis dan

perlengkapan, juga merupakan bagian dari front stage yang mempengaruhi pengalaman keseluruhan peserta.

Dengan fokus yang jelas pada aspek backstage dan front stage, Phoenix Badminton Academy dapat memastikan bahwa operasi berjalan dengan lancar dan layanan pelatihan yang diberikan memenuhi standar tinggi, yang pada akhirnya mendukung keberhasilan dan pertumbuhan akademi dalam industri bulutangkis.

3. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

a. Tim Manajemen dan Struktur Organisasi

Dalam Phoenix Badminton Academy, pengelolaan sumber daya manusia merupakan kunci utama dalam memastikan kelancaran operasional dan keberhasilan akademi. Hal ini mencakup struktur organisasi yang efisien, proses rekrutmen yang selektif, sistem penilaian kinerja yang objektif, dan sistem kompensasi yang adil. Setiap elemen ini dirancang untuk mendukung tujuan bisnis dan meningkatkan kualitas layanan pelatihan bulutangkis.

b. Proses Rekrutmen

Dalam struktur organisasi Phoenix Badminton Academy, tim manajemen terdiri dari individu dengan keahlian dan pengalaman di bidang manajerial serta pelatihan bulutangkis. Tim ini dibentuk beberapa bulan sebelum akademi memulai operasional, melalui

proses rekrutmen yang ketat untuk memastikan setiap anggota tim memiliki keterampilan dan pengalaman yang sesuai. Struktur organisasi akademi mencakup beberapa posisi kunci:

- **Owner Phoenix Badminton Academy:** Sebagai pemimpin utama Phoenix Badminton Academy, Owner memegang tiga peran penting. Sebagai pemilik, dia bertanggung jawab atas visi dan strategi keseluruhan akademi, memastikan bahwa semua kegiatan bisnis berjalan sesuai rencana. Dalam peran sebagai Ketua Harian, Owner mengelola operasional sehari-hari, mengkoordinasikan berbagai aktivitas internal, serta memantau kinerja staf dan atlet. Selain itu, sebagai Kepala Pelatih, Owner terlibat langsung dalam pelatihan atlet, merancang dan melaksanakan program pelatihan, memberikan bimbingan teknis, dan mengevaluasi kemajuan atlet untuk menjaga standar pelatihan yang tinggi.
- **Asisten Pelatih:** Terdiri dari empat anggota, tim Asisten Pelatih mendukung Kepala Pelatih dalam pelatihan. Mereka bertanggung jawab untuk memberikan pelatihan teknis dan taktis, membantu atlet dalam menguasai keterampilan seperti pukulan

dan teknik permainan, serta memberikan umpan balik dan evaluasi kemajuan atlet. Asisten Pelatih juga berperan dalam memberikan dukungan emosional dan motivasi kepada atlet untuk menjaga fokus dan semangat mereka.

- **Admin:** Bertanggung jawab atas pengelolaan administrasi sehari-hari, Admin mengatur jadwal pelatihan, kompetisi, dan pemeliharaan dokumen penting akademi. Posisi ini juga menjadi kontak utama untuk komunikasi dengan atlet, orang tua, dan pihak eksternal, menangani korespondensi, memberikan informasi, serta menjawab pertanyaan. Selain itu, Admin mengelola data terkait atlet, pelatihan, dan kegiatan akademi, termasuk pendaftaran atlet dan catatan perkembangan.

c. Sistem Penilaian Kinerja

Sistem penilaian kinerja pelatih di Phoenix Badminton Academy dirancang untuk memastikan bahwa setiap pelatih memberikan kontribusi maksimal dalam pembinaan atlet. Proses ini terdiri dari beberapa langkah utama yang saling terkait untuk mencapai tujuan tersebut.

Pertama-tama, penetapan kriteria penilaian menjadi langkah awal yang penting. Dalam tahap ini, kriteria yang jelas dan terukur ditetapkan untuk menilai kinerja pelatih. Kriteria ini mencakup berbagai aspek penting seperti kemampuan teknis, strategi taktis, keterampilan komunikasi, kepemimpinan, dan kemampuan dalam pengembangan pemain. Penetapan kriteria ini bertujuan untuk menciptakan standar yang objektif dan komprehensif dalam menilai efektivitas setiap pelatih.

Selanjutnya, pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam penilaian kinerja. Data ini dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk evaluasi langsung oleh manajemen akademi, umpan balik dari pemain dan orang tua, serta observasi selama latihan dan pertandingan. Penilaian diri oleh pelatih juga merupakan bagian dari proses ini, yang memungkinkan pelatih untuk merefleksikan kinerja mereka sendiri. Pengumpulan data yang menyeluruh memastikan bahwa penilaian didasarkan pada informasi yang akurat dan beragam.

Setelah data terkumpul, langkah berikutnya adalah evaluasi kinerja. Pada tahap ini, data yang telah dikumpulkan dianalisis sesuai dengan kriteria penilaian yang telah ditetapkan. Tujuan dari evaluasi ini adalah untuk mengidentifikasi kekuatan pelatih serta

area yang perlu perbaikan. Evaluasi ini juga memastikan bahwa pelatih telah mencapai target yang ditetapkan dan berkontribusi secara efektif dalam pencapaian tujuan akademi.

Setelah evaluasi dilakukan, umpan balik dan perencanaan pengembangan menjadi langkah berikutnya.

Manajemen memberikan umpan balik kepada pelatih mengenai pencapaian mereka, baik dari segi kekuatan maupun kelemahan. Bersama-sama, mereka merencanakan strategi pengembangan yang dapat membantu pelatih untuk meningkatkan kinerja mereka. Ini bisa mencakup pelatihan tambahan, pembinaan, atau pengembangan kompetensi tertentu yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitas pelatih.

Akhirnya, pemantauan dan tindak lanjut merupakan langkah berkelanjutan yang penting. Kinerja pelatih dipantau secara berkala untuk memastikan bahwa rencana pengembangan yang telah disepakati diimplementasikan dengan baik. Tindak lanjut ini bertujuan untuk memastikan perbaikan berkelanjutan dalam kinerja pelatih dan membantu mereka mencapai potensi penuh mereka dalam membimbing atlet.

Dengan menerapkan sistem penilaian kinerja yang komprehensif ini, Phoenix Badminton Academy dapat memastikan

bahwa pelatih mereka selalu memberikan yang terbaik dalam membimbing dan mengembangkan atlet, serta berkontribusi pada kesuksesan keseluruhan akademi.

d. Sistem Kompensasi

Di Phoenix Badminton Academy, sistem kompensasi dirancang untuk memotivasi pelatih dan memastikan bahwa mereka berkomitmen pada kualitas pelatihan yang tinggi serta kesuksesan akademi. Sistem ini mencakup beberapa komponen utama yang saling melengkapi untuk menciptakan lingkungan kerja yang mendukung dan memotivasi.

Komponen utama dari sistem kompensasi meliputi gaji pokok, yang memberikan kestabilan finansial dasar kepada pelatih. Gaji ini ditetapkan berdasarkan peran, tanggung jawab, dan pengalaman pelatih dalam bidang bulutangkis. Gaji pokok memastikan bahwa pelatih memiliki kepastian finansial yang memadai, sehingga mereka dapat fokus pada tugas mereka tanpa kekhawatiran mengenai stabilitas pendapatan.

Selain gaji pokok, pelatih juga mendapatkan insentif kinerja. Insentif ini diberikan berdasarkan pencapaian target yang telah ditetapkan, seperti hasil kompetisi yang memuaskan atau kemajuan yang signifikan dalam pelatihan atlet. Insentif kinerja dirancang

untuk mendorong pelatih mencapai dan melampaui target yang ditentukan, sehingga meningkatkan motivasi mereka untuk terus berusaha keras dan memberikan yang terbaik.

Bonus juga merupakan bagian penting dari sistem kompensasi. Bonus ini diberikan sebagai penghargaan tambahan atas pencapaian tertentu atau kontribusi luar biasa dalam mencapai tujuan akademi. Bonus ini dapat berupa penghargaan finansial yang signifikan untuk pencapaian besar atau kontribusi yang berdampak langsung pada kesuksesan akademi.

Tunjangan lainnya dapat mencakup berbagai bentuk dukungan tambahan seperti tunjangan kesehatan, tunjangan transportasi, atau tunjangan untuk pelatihan dan pengembangan profesional. Tunjangan ini bertujuan untuk memberikan kenyamanan tambahan kepada pelatih dan memastikan bahwa mereka memiliki semua sumber daya yang mereka butuhkan untuk menjalankan tugas mereka dengan baik.

Sebagai bagian dari sistem kompensasi, program pengembangan profesional juga disediakan. Program ini meliputi pelatihan tambahan, sertifikasi, dan kesempatan untuk mengikuti seminar atau konferensi yang relevan dengan bulutangkis. Pengembangan profesional ini tidak hanya meningkatkan

kompetensi pelatih tetapi juga membantu mereka tetap terkini dengan perkembangan terbaru dalam olahraga bulutangkis.

Terakhir, penghargaan atas pencapaian khusus juga menjadi bagian dari sistem kompensasi. Penghargaan ini diberikan untuk pencapaian luar biasa atau kontribusi yang sangat berharga bagi akademi. Penghargaan ini dapat berupa pengakuan publik atau penghargaan spesial yang dirancang untuk memotivasi pelatih dan menghargai usaha mereka.

Dengan sistem kompensasi yang terstruktur dan beragam ini, Phoenix Badminton Academy berupaya untuk memastikan bahwa tim manajerial dan pelatih merasa dihargai dan termotivasi. Hal ini mendukung kualitas pelatihan yang tinggi dan berkontribusi pada kesuksesan keseluruhan akademi dalam olahraga bulutangkis. Sistem kompensasi yang baik tidak hanya meningkatkan motivasi tetapi juga membantu dalam menarik dan mempertahankan pelatih yang berkualitas, sehingga akademi dapat terus berkembang dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

4. Tinjauan Aspek keuangan

Dalam laporan rancang bangun dan implementasi bisnis Phoenix Badminton Academy, tinjauan aspek keuangan memainkan

peranan yang sangat penting dalam memastikan bahwa akademi dapat menjalankan operasionalnya dengan lancar dan mempertahankan keberlanjutan dalam jangka panjang. Tinjauan ini mencakup beberapa komponen kunci yang mempengaruhi pengelolaan keuangan akademi secara menyeluruh.

a. Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu aspek utama yang harus dikelola dengan cermat. Di Phoenix Badminton Academy, pendapatan diperoleh dari berbagai sumber. Sumber utama pendapatan meliputi biaya pendaftaran atlet, yang merupakan pembayaran yang dilakukan oleh atlet untuk bergabung dengan akademi, dan biaya pelatihan, yang dibayarkan oleh atlet atau orang tua mereka untuk mengikuti program pelatihan bulutangkis. Selain itu, akademi juga mendapatkan dukungan finansial melalui sponsor, yang dapat berupa perusahaan atau individu yang mendukung akademi secara finansial. Donasi juga menjadi salah satu sumber pendapatan, yang bisa berasal dari sumbangan masyarakat atau organisasi. Pendapatan tambahan juga bisa diperoleh dari penyelenggaraan acara-acara khusus, seperti turnamen atau seminar, yang diadakan untuk menarik perhatian dan partisipasi lebih banyak pihak. Penting bagi akademi untuk memiliki strategi yang efektif dalam meningkatkan dan mendiversifikasi sumber-sumber

pendapatan ini. Dengan cara ini, akademi dapat memastikan bahwa kebutuhan keuangan mereka terpenuhi dan bahwa mereka memiliki dana yang cukup untuk mendukung berbagai kegiatan operasional dan pengembangan.

b. Pengeluaran

Pengeluaran adalah aspek lain yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan akademi. Pengeluaran mencakup berbagai biaya yang diperlukan untuk menjalankan akademi secara efektif. Di antaranya adalah gaji staf, yang mencakup remunerasi untuk pelatih, admin, dan tenaga kerja lainnya yang mendukung operasional akademi. Biaya pembelian peralatan pelatihan juga merupakan bagian dari pengeluaran, yang meliputi semua perlengkapan yang dibutuhkan untuk latihan bulutangkis, seperti raket, shuttlecock, dan perlengkapan pendukung lainnya. Selain itu, biaya sewa tempat latihan, yang merupakan pembayaran untuk ruang atau fasilitas tempat pelatihan dilakukan, juga merupakan pengeluaran penting. Biaya perjalanan, yang diperlukan untuk membawa atlet ke berbagai lokasi kompetisi atau pelatihan tambahan, serta biaya pengembangan program, termasuk investasi dalam pengembangan kurikulum pelatihan atau peningkatan fasilitas, juga harus diperhitungkan. Pengelolaan pengeluaran yang efisien sangat

penting untuk memastikan bahwa dana yang ada digunakan secara optimal dan diarahkan pada area yang memberikan dampak terbesar terhadap operasional dan pengembangan akademi.

c. Anggaran

Penyusunan anggaran merupakan langkah penting dalam pengelolaan keuangan akademi. Anggaran yang baik membantu dalam mengalokasikan sumber daya keuangan secara efisien dan memastikan bahwa dana dialokasikan pada prioritas utama. Dengan adanya anggaran, akademi dapat merencanakan dan mengatur pengeluaran serta pendapatan mereka, mengidentifikasi area-area yang membutuhkan perhatian khusus, dan memastikan bahwa semua aspek operasional dan pengembangan mendapatkan dukungan finansial yang memadai. Anggaran juga memainkan peranan dalam perencanaan keuangan jangka panjang, memungkinkan akademi untuk mempersiapkan dan menghadapi tantangan keuangan yang mungkin muncul di masa depan.

d. Analisis Kinerja Keuangan

Analisis kinerja keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan secara berkala untuk mengevaluasi kesehatan keuangan akademi. Melalui analisis ini, akademi dapat memahami bagaimana

kondisi keuangan mereka dan apakah mereka berada pada jalur yang benar dalam mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan.

Analisis kinerja keuangan membantu dalam mengidentifikasi tren yang mungkin mempengaruhi kesehatan keuangan, mengevaluasi efektivitas strategi keuangan yang diterapkan, dan membuat keputusan strategis yang tepat untuk meningkatkan efisiensi serta keberlanjutan keuangan. Dengan melakukan analisis ini secara rutin, akademi dapat memastikan bahwa mereka tetap berada dalam posisi keuangan yang baik dan dapat membuat penyesuaian yang diperlukan untuk menjaga keseimbangan keuangan dan mendukung pencapaian tujuan jangka panjang.

Secara keseluruhan, tinjauan aspek keuangan di Phoenix Badminton Academy adalah bagian integral dari implementasi bisnis yang sukses. Pengelolaan yang cermat dan strategis terhadap pendapatan, pengeluaran, anggaran, dan analisis kinerja keuangan akan memastikan bahwa akademi dapat beroperasi secara efektif, mendukung pengembangan atlet dengan fasilitas dan pelatihan yang berkualitas, dan mencapai keberlanjutan dalam jangka panjang.

5. Lampiran Pengeluaran dan pemasukan Phoenix Badminton Academy :
KALKULASI KEUANGAN
UNTUK SETIAP PERTEMUAN LATIHAN (60 Siswa/Pemain)

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
<i>Iuran Siswa/Athlet/Pemain</i>	<i>Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)</i>

■ PENGELUARAN

01. Sewa Lapangan	Rp.	480.000
<i>4 line x @Rp. 40.000/jam = Rp. 160.000/jam</i>		
<i>3 jam x Rp. 160.000 = Rp. 480.000</i>		
02. Kebutuhan Shuttlecock	Rp.	320.000
<i>4 Slop x Rp. 80.000 = Rp. 320.000</i>		
03. Honor asisten pelatih	Rp.	280.000
<i>4 Orang x Rp. 70.000 = Rp. 280.000</i>		
04. Honor Admin	Rp.	60.000
<i>1 Orang x Rp. 60.000 = Rp. 60.000</i>		
	Rp.	1.140.000

■ PEMASUKAN

01. Iuran Pemain (atlet)	Rp.	2.400.000
<i>Iuran pemain Rp. 40.000/orang</i>		
<i>untuk setiap latihan selama 3 jam</i>		
<i>60 pemain/orang x Rp. 40.000</i>		

Keuntungan yang didapat dalam setiap pertemuan :

PENGELUARAN :	Rp. 1.140.000
PEMASUKAN :	Rp. 2.400.000
	Rp. 1.260.000

Dalam setiap minggunya ada 5 (lima) kali pertemuan latihan (senin, selasa, rabu, kamis & jumat) pada jam 15.00 s/d jam 18.00 (3 jam pertemuan/latihan). Maka keuntungan yang didapat dalam setiap minggu adalah $5 \times \text{Rp. } 1.260.000 = \text{Rp. } 6.300.000$

MINGGU KE 01

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	4	1	1/1	1	160.000	330.000	(-) 170.000	
Selasa	4	1	1/1	1	160.000	330.000	(-) 170.000	
Rabu	4	1	1/1	1	160.000	330.000	(-) 170.000	
Kamis	4	1	1/1	1	160.000	330.000	(-) 170.000	
Jum'at	4	1	1/1	1	160.000	330.000	(-) 170.000	
					800.000	1.650.000	(-) 850.000	

MINGGU KE 02

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	8	2	2/1	2	320.000	600.000	(-) 280.000	
Selasa	8	2	2/1	2	320.000	600.000	(-) 280.000	
Rabu	8	2	2/1	2	320.000	600.000	(-) 280.000	
Kamis	8	2	2/1	2	320.000	600.000	(-) 280.000	
Jum'at	8	2	2/1	2	320.000	600.000	(-) 280.000	
					1.600.000	3.000.000	(-) 1.400.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Juran Siswa/Athlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

MINGGU KE 03

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	11	2	2/1	2	440.000	600.000	(-) 160.000	
Selasa	11	2	2/1	2	440.000	600.000	(-) 160.000	
Rabu	11	2	2/1	2	440.000	600.000	(-) 160.000	
Kamis	11	2	2/1	2	440.000	600.000	(-) 160.000	
Jum'at	11	2	2/1	2	440.000	600.000	(-) 160.000	
					2.200.000	3.000.000	(-) 800.000	

MINGGU KE 04

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	16	2	2/1	2	640.000	600.000	(+) 40.000	
Selasa	16	2	2/1	2	640.000	600.000	(+) 40.000	
Rabu	16	2	2/1	2	640.000	600.000	(+) 40.000	
Kamis	16	2	2/1	2	640.000	600.000	(+) 40.000	
Jum'at	16	2	2/1	2	640.000	600.000	(+) 40.000	
					3.200.000	3.000.000	(+) 200.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Iuran Siswa/Athlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

MINGGU KE 05

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	21	2	2/1	2	840.000	600.000	(+) 240.000	
Selasa	21	2	2/1	2	840.000	600.000	(+) 240.000	
Rabu	21	2	2/1	2	840.000	600.000	(+) 240.000	
Kamis	21	2	2/1	2	840.000	600.000	(+) 240.000	
Jum'at	21	2	2/1	2	840.000	600.000	(+) 240.000	
					4.200.000	3.000.000	(+) 1.200.000	

MINGGU KE 06

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	27	3	3/1	3	1.080.000	870.000	(+) 210.000	
Selasa	27	3	3/1	3	1.080.000	870.000	(+) 210.000	
Rabu	27	3	3/1	3	1.080.000	870.000	(+) 210.000	
Kamis	27	3	3/1	3	1.080.000	870.000	(+) 210.000	
Jum'at	27	3	3/1	3	1.080.000	870.000	(+) 210.000	
					5.400.000	4.350.000	(+) 1.050.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Iuran Siswa/Athlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

MINGGU KE 07

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	33	3	3/1	3	1.320.000	870.000	(+) 450.000	
Selasa	33	3	3/1	3	1.320.000	870.000	(+) 450.000	
Rabu	33	3	3/1	3	1.320.000	870.000	(+) 450.000	
Kamis	33	3	3/1	3	1.320.000	870.000	(+) 450.000	
Jum'at	33	3	3/1	3	1.320.000	870.000	(+) 450.000	
					6.600.000	4.350.000	(+)2.250.000	

MINGGU KE 08

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	42	3	3/1	3	1.680.000	870.000	(+) 810.000	
Selasa	42	3	3/1	3	1.680.000	870.000	(+) 810.000	
Rabu	42	3	3/1	3	1.680.000	870.000	(+) 810.000	
Kamis	42	3	3/1	3	1.680.000	870.000	(+) 810.000	
Jum'at	42	3	3/1	3	1.680.000	870.000	(+) 810.000	
					8.400.000	4.350.000	(+)4.050.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Iuran Siswa/Athlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

MINGGU KE 09

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	48	4	4/1	4	1.920.000	1.140.000	(+) 780.000	
Selasa	48	4	4/1	4	1.920.000	1.140.000	(+) 780.000	
Rabu	48	4	4/1	4	1.920.000	1.140.000	(+) 780.000	
Kamis	48	4	4/1	4	1.920.000	1.140.000	(+) 780.000	
Jum'at	48	4	4/1	4	1.920.000	1.140.000	(+) 780.000	
					9.600.000	5.700.000	(+)3.900.000	

MINGGU KE 10

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	56	4	4/1	4	2.240.000	1.140.000	(+)1.100.000	
Selasa	56	4	4/1	4	2.240.000	1.140.000	(+)1.100.000	
Rabu	56	4	4/1	4	2.240.000	1.140.000	(+)1.100.000	
Kamis	56	4	4/1	4	2.240.000	1.140.000	(+)1.100.000	
Jum'at	56	4	4/1	4	2.240.000	1.140.000	(+)1.100.000	
					11.200.000	5.700.000	(+)5.500.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/stop (1 lusin)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Iuran Siswa/Athlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

MINGGU KE 11

HARI	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	58	4	4/1	4	2.320.000	1.140.000	(+)1.180.000	
Selasa	58	4	4/1	4	2.320.000	1.140.000	(+)1.180.000	
Rabu	58	4	4/1	4	2.320.000	1.140.000	(+)1.180.000	
Kamis	58	4	4/1	4	2.320.000	1.140.000	(+)1.180.000	
Jum'at	58	4	4/1	4	2.320.000	1.140.000	(+)1.180.000	
					11.600.000	5.700.000	(+)5.900.000	

MINGGU KE 12

HARI KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
Senin	60	4	4/1	4	2.400.000	1.140.000	(+)1.260.000	
Selasa	60	4	4/1	4	2.400.000	1.140.000	(+)1.260.000	
Rabu	60	4	4/1	4	2.400.000	1.140.000	(+)1.260.000	
Kamis	60	4	4/1	4	2.400.000	1.140.000	(+)1.260.000	
Jum'at	60	4	4/1	4	2.400.000	1.140.000	(+)1.260.000	
					12.000.000	5.700.000	(+)6.300.000	

Harga sewa lapangan	Rp. 40.000/jam/lapangan
Harga Shuttlecock	Rp. 80.000/slop (1 lusain)
Honor Asisten Pelatih	Rp. 70.000/pertemuan (3 jam)
Honor Admin	Rp. 60.000/pertemuan (3 jam)
Juran Siswa/Atlet/Pemain	Rp. 40.000/pertemuan (3 jam)

REKAPITULASI PERKEMBANGAN BISNIS

MINGGU KE	JUMLAH SISWA (ORANG)	SEWA LAP. (LINE)	ASIST./ADM. (ORANG)	SHUTTLECOCK (SLOP)	PEMASUKAN (Rp.)	PENGELUARAN (Rp.)	KEUNTUNGAN (Rp.)	KET.
01.	4	1	1/1	1	800.000	1.650.000	(-) 850.000	
02.	8	2	2/1	2	1.600.000	3.000.000	(-) 1.400.000	
03.	11	2	2/1	2	2.200.000	3.000.000	(-) 800.000	
04.	16	2	2/1	2	3.200.000	3.000.000	(+) 200.000	
05.	21	2	2/1	2	4.200.000	3.000.000	(+) 1.200.000	
06.	27	3	3/1	3	5.400.000	4.350.000	(+) 1.050.000	
07.	33	3	3/1	3	6.600.000	4.350.000	(+) 2.250.000	
08.	42	3	3/1	3	8.400.000	4.350.000	(+) 4.050.000	
09.	48	4	4/1	4	9.600.000	5.700.000	(+) 3.900.000	
10.	56	4	4/1	4	11.200.000	5.700.000	(+) 5.500.000	
11.	58	4	4/1	4	11.600.000	5.700.000	(+) 5.900.000	
12.	60	4	4/1	4	12.000.000	5.700.000	(+) 6.300.000	

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 KESIMPULAN

Phoenix Badminton Academy telah menunjukkan bahwa bisnis jasa pelatihan bulutangkis memiliki potensi yang sangat menguntungkan dan menjanjikan. Dalam implementasi dan pengelolaan bisnis ini, manajemen yang efektif memainkan peran kunci dalam memastikan pencapaian tujuan dan operasi akademi berjalan secara efisien dan efektif.

Manajemen bisnis di Phoenix Badminton Academy didasarkan pada prinsip-prinsip dasar seperti efisiensi dan efektivitas, yang esensial dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya. Untuk meraih keberhasilan, akademi ini memanfaatkan berbagai alat strategis, termasuk analisis SWOT, analisis Lima Kekuatan Porter, dan Balanced Scorecard. Analisis SWOT membantu dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi bisnis, sementara analisis Lima Kekuatan Porter memungkinkan akademi untuk memahami dinamika persaingan dalam industri bulutangkis. Balanced Scorecard, di sisi lain, memberikan panduan untuk mengukur kinerja secara menyeluruh, mencakup aspek keuangan, pelanggan, proses bisnis, dan pembelajaran serta pertumbuhan.

Dalam hal strategi distribusi, Phoenix Badminton Academy telah mengadopsi pendekatan yang komprehensif untuk memastikan layanan pelatihan mereka dapat menjangkau target pasar dengan efisien. Di era digital saat ini,

pemanfaatan teknologi dan media sosial, khususnya platform seperti Instagram, telah menjadi salah satu metode utama untuk mempromosikan layanan. Platform ini digunakan tidak hanya untuk mengiklankan program pelatihan tetapi juga untuk menampilkan fasilitas yang tersedia serta berbagi prestasi atlet, yang membantu membangun reputasi akademi di kalangan masyarakat.

Selain pemasaran online, akademi ini juga fokus pada pengembangan pusat pelatihan utama yang strategis, berlokasi di area dengan permintaan tinggi untuk pelatihan bulutangkis. Lokasi ini dipilih berdasarkan aksesibilitas yang baik dan keberadaan di lingkungan yang aman, yang memastikan kenyamanan dan keselamatan bagi peserta pelatihan. Pengembangan pusat pelatihan ini merupakan bagian integral dari strategi distribusi, bertujuan untuk menyediakan fasilitas yang mendukung pelatihan berkualitas tinggi. Strategi distribusi juga mencakup kerjasama dengan sekolah-sekolah dan klub bulutangkis lokal, yang bertujuan untuk menawarkan pelatihan tambahan atau program ekstrakurikuler. Ini membuka peluang untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan menyediakan layanan pelatihan yang relevan bagi berbagai kelompok usia dan tingkat keahlian. Selain itu, Phoenix Badminton Academy menawarkan pelatihan pribadi di lokasi yang sesuai dengan preferensi atlet, menambah fleksibilitas dan kenyamanan bagi peserta.

Program referensi yang memberikan insentif kepada atlet yang berhasil merekomendasikan peserta baru juga merupakan bagian dari strategi distribusi.

Program ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan jumlah peserta tetapi juga untuk membangun loyalitas dan mengurangi biaya pemasaran. Evaluasi berkala dari strategi distribusi memastikan bahwa akademi tetap responsif terhadap perubahan kebutuhan pasar dan terus mengoptimalkan pendekatan mereka.

Dengan pendekatan yang sistematis terhadap analisis pasar, segmentasi, identifikasi pesaing, dan strategi distribusi, Phoenix Badminton Academy dapat memastikan bahwa layanan pelatihan mereka memenuhi kebutuhan peserta secara optimal. Akademi ini tidak hanya mampu mengatasi tantangan yang ada tetapi juga memanfaatkan peluang yang tersedia, menjadikannya sebagai investasi yang sangat menjanjikan. Dengan komitmen pada kualitas, inovasi, dan adaptabilitas, Phoenix Badminton Academy berada pada posisi yang kuat untuk terus berkembang dan meraih kesuksesan jangka panjang dalam industri bulutangkis. Keberhasilan bisnis ini dalam mengintegrasikan strategi manajerial yang efektif dan responsif terhadap perubahan pasar menegaskan bahwa Phoenix Badminton Academy adalah model bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan.

5.2 REKOMENDASI

Berdasarkan kesimpulan yang menunjukkan potensi besar dan menjanjikan dari Phoenix Badminton Academy, terdapat beberapa langkah yang dapat diambil untuk memperkuat dan mendukung keberhasilan bisnis ini. Pertama, penting untuk memperluas jaringan kerjasama dengan sekolah-sekolah dan klub bulutangkis lokal. Kerjasama ini tidak hanya akan memperkenalkan bulutangkis kepada lebih

banyak peserta, tetapi juga membangun hubungan jangka panjang dengan komunitas lokal, sehingga meningkatkan visibilitas akademi dan membuka peluang untuk program pelatihan yang lebih variatif.

Selanjutnya, pengembangan dan peremajaan fasilitas pelatihan perlumenjadi fokus utama. Investasi dalam fasilitas yang modern dan teknologi terbaru akan memastikan bahwa standar kualitas tetap tinggi. Selain itu, membuka cabang tambahan di lokasi strategis dengan permintaan tinggi dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan aksesibilitas bagi peserta pelatihan.

Inovasi dalam program pelatihan juga sangat penting. Menerapkan teknologi terbaru dan metode pelatihan inovatif dapat meningkatkan efektivitas program yang ditawarkan. Penggunaan perangkat pelatihan digital, aplikasi pemantauan kinerja, dan teknik pelatihan berbasis data dapat memberikan pengalaman yang lebih baik dan memastikan peserta mendapatkan manfaat maksimal dari program yang disediakan.

Strategi pemasaran digital perlu ditingkatkan dengan memanfaatkan media sosial dan platform digital secara lebih agresif. Menggunakan data analitik untuk memahami tren pasar dan preferensi pelanggan dapat membantu dalam menyusun kampanye pemasaran yang lebih efektif. Berinvestasi dalam iklan berbayar dan strategi SEO juga dapat meningkatkan visibilitas online akademi.

Penting untuk mengembangkan program loyalitas yang memberikan penghargaan kepada peserta setia dan mereka yang merekomendasikan akademi

kepada orang lain. Program insentif yang menarik dapat mendorong partisipasi lebih banyak dan meningkatkan retensi pelanggan. Memanfaatkan umpan balik dari peserta untuk meningkatkan layanan dan menciptakan pengalaman yang lebih memuaskan juga merupakan langkah yang penting.

Evaluasi berkala terhadap strategi distribusi dan operasional harus dilakukan untuk memastikan bahwa akademi tetap responsif terhadap perubahan kebutuhan pasar. Pengukuran kinerja menggunakan alat strategis seperti Balanced Scorecard dapat membantu dalam memantau kemajuan dan melakukan penyesuaian yang diperlukan.

Investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan juga krusial. Memastikan bahwa staf akademi memiliki keterampilan dan pengetahuan terkini dalam bidang bulutangkis dan manajemen akan meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan peserta. Pelatihan berkelanjutan akan mendukung peningkatan kompetensi karyawan secara keseluruhan.

Akhirnya, penelitian potensi pasar baru, baik di dalam maupun luar negeri, dapat membuka peluang pertumbuhan tambahan. Mengidentifikasi tren pasar global dan lokal serta menyesuaikan dengan kebutuhan pasar baru akan memperluas jangkauan bisnis dan memperkuat posisi akademi dalam industri pelatihan bulutangkis.

Dengan langkah-langkah ini, Phoenix Badminton Academy dapat terus meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan

memaksimalkan keuntungan, memastikan kesuksesan jangka panjang dalam industri bulutangkis. Keberhasilan ini akan memperkuat posisi akademi sebagai pemimpin di bidangnya dan memberikan kontribusi positif kepada komunitas olahraga bulutangkis.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta. Basu Swastha, D. H. (2013). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty. Harahap, S. S. (2013). *Teori Akuntansi*. Rajawali Pers.
- Hasibuan, M. S. P. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing*. Pearson.
- Nawawi, H. (2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Gadjah Mada University Press. Siagian, S. P. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara.
- Reid, R. D., & Sanders, N. R. (2015). *Operations Management: An Integrated Approach* (5th ed.). John Wiley & Sons.
- Sutrisno, E. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Kencana Prenada Media Group.
- Tanjung, H., & Devi, A. (2013). *Manajemen Bisnis Syariah*. Kencana Prenada Media Group.

Tiffany, P., & Peterson, S. D. (2017). *Business Plans For Dummies*. John Wiley & Sons.

Tingley, J. C. (n.d.). *Marketing for Small Businesses: An Overview*. Small Business Administration. Retrieved from <http://www.sba.gov/marketing-for-smallbusinesses>

Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Andi Offset. Wibowo. (2016). *Manajemen Kinerja*. Rajawali Pers.