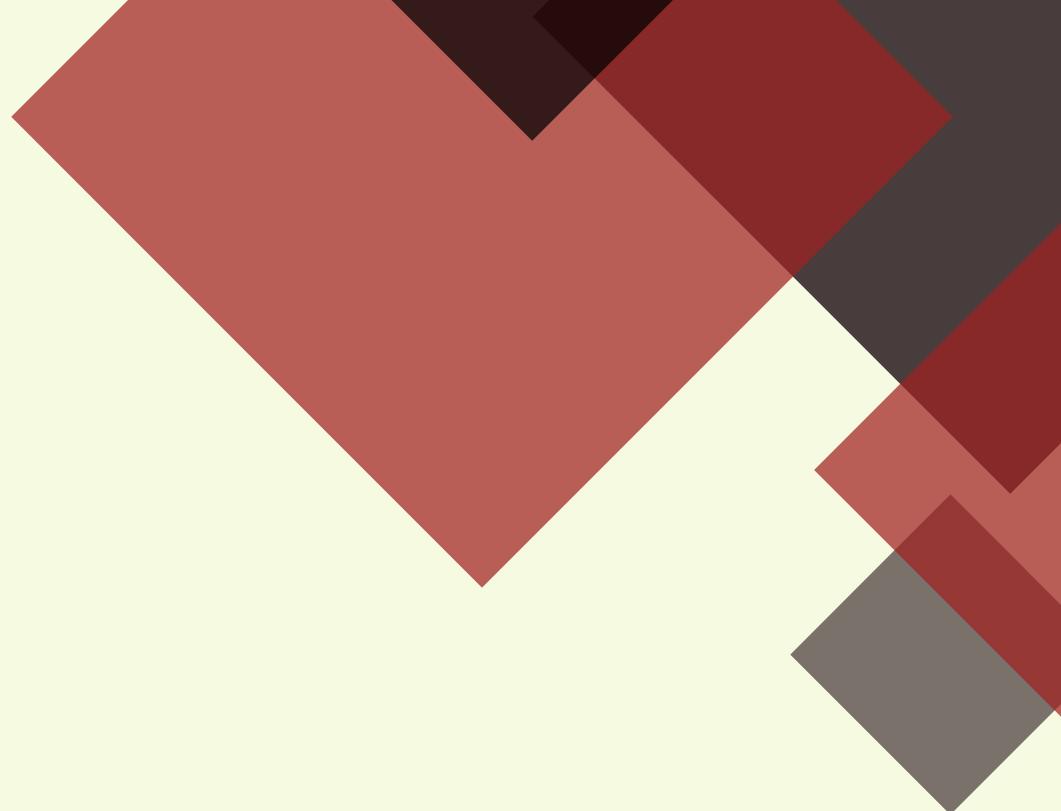




**LaPed**



# BMC LaPed

Kelompok 2:

- 1.Nur Davi kurniawan (53250003)
- 2.Ghina Nabilah Satirah (53250010)
- 3.Putri Syahvina N.M (53250011)
- 4.Radit Suryana (53250012)

---

COMPANY PROFILE

# What Is LaPed ?

LaPed adalah sebuah Aplikasi yang dirancang untuk membantu masyarakat menemukan dan menyewa lapangan olahraga dengan lebih cepat, mudah, dan efisien. LaPed sendiri adalah singkatan dari “Lapangan Pedia”

Pedia → Berasal dari kata “encyclopedia” (ensiklopedia), yang bermakna sumber informasi lengkap.

Jadi, LapanganPedia bisa dimaknai sebagai “ensiklopedia lapangan” tempat di mana pengguna bisa menemukan semua informasi dan layanan terkait penyewaan lapangan olahraga secara mudah dan terintegrasi.

# Business Model Canvas



## Key Activities

- 1. Pengembangan** aplikasi dan web
- 2. Pemeliharaan** aplikasi dan web
- 3. Pemasaran & Edukasi:** Promosi kepada calon pengguna dan edukasi kepada pemilik lapangan tentang manfaat digitalisasi
- 4. Customer Service:** Menangani keluhan dan pertanyaan dari kedua sisi (penyewa dan pemilik lapangan).



## Key Partnership

- Pemilik GOR & Venue Olahraga - mitra utama
- Komunitas & Klub Olahraga - basis pengguna
- Sekolah & Kampus - segmentasi institusi
- Platform Pembayaran Digital - integrasi transaksi
- Layanan Peta (Google Maps/API lokasi) - integrasi lokasi
- Sponsor & Brand Olahraga - untuk event dan promo
- Pemerintah/Dinas Pemuda & Olahraga legitimasi dan program



## Key Resources

- 1.Tim pengembang
- 2.Desainer aplikasi
- 3.Database lapangan olahraga
- 4.Tim pemasaran
- 5.Software dan hardware
- 6.Server



## Value Propositions

### Bagi Penyewa (Masyarakat):

- 1. Kemudahan & Kecepatan:** Cari dan booking lapangan kapan saja, di mana saja.
- 2.Akses lebih mudah:** Akses ke lapangan "tersembunyi" yang mungkin lebih dekat, lebih murah, atau lebih kosong.
- 3.Transparansi Harga & Ulasan:** Lihat harga jelas dan baca review dari penyewa sebelumnya.
- 4.Promo & Diskon:** Manfaatkan promo dari lapangan baru.



## Customer Relationships

- 1.Sistem pengumpulan point untuk di tukarkan dengan promo
- 2.Sistem informasi keolahragaan di seluruh indonesia
- 3.Promo pada hari besar nasional dan tanggal kembar



## For Channels

- 1.Aplikasi dan Web**
- 2.Instagram:** [@lapedzone.id](https://www.instagram.com/lapedzone.id)
- 3.Tiktok:** [@lapedzone](https://www.tiktok.com/@lapedzone)
- 4.Facebook:** [@LaPedzone id](https://www.facebook.com/LaPedzone.id)



## Customer Segment

### Penyewa Lapangan (Users):

- Masyarakat umum pecinta olahraga
- Komunitas & klub olahraga
- Sekolah & kampus
- Tim corporate untuk event

### Pemilik Lapangan (Business Partners):

- Pemilik GOR dan fasilitas olahraga
- Pengelola venue olahraga komersial
- Penyedia lapangan publik



## Cost Structure

1. Biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi
- 2.Gaji tim IT dan desain
- 3.Biaya promosi
- 4.Biaya kerja sama dengan mitra GOR
- 5.Biaya server



## Revenue Streams

1. Komisi dari setiap transaksi penyewaan lapangan
- 2.Iklan dari mitra olahraga (brand & produk sport)
- 3.Paket premium untuk pemilik GOR (fitur promosi tambahan)
- 4.Event atau turnamen berbayar yang diselenggarakan lewat aplikasi



**TERIMAKASIH !**