

Laporan Teknopreneurship 1

Pembuatan Aplikasi *Mobile* Pemesanan Lapangan Olahraga
“*fieldbook*” dalam rangka meningkatkan minat olahraga Masyarakat

Kelas A Kelompok 42

C11200010 / Juan Felix

C13200052 / Agra Berthan

C14200167 / Ryan Inka Chandra

C14200205 / Michael Ryanto

Dosen coach: Liliana, S.T.,M.Eng., Ph.D

Semester Gasal 22-23

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Kristen Petra

Surabaya

2022

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Kegiatan olahraga sendiri merupakan salah satu cara yang paling efektif untuk menjaga kesehatan dan daya tahan tubuh. Menurut survei dari survei LIPI pada tahun 2021, 25% dari penduduk Indonesia sendiri mengakui bahwa mereka cenderung malas untuk berolahraga. Mengutip dari Times Indonesia, salah satu alasan mengapa malas kita berolahraga adalah motivasi untuk melakukan olahraga, preferensi kegiatan olahraga masing-masing orang dan tidak ada fasilitas olahraganya.

1.2 Tujuan

Meningkatkan minat olahraga masyarakat dengan cara mempermudah proses pemesanan lapangan olahraga sehingga meningkatkan kualitas kesehatan dan gaya hidup sehat masyarakat dan membantu pengaturan mekanisme pemesanan bagi pihak pemilik persewaan lapangan olahraga sehingga dapat meningkatkan jumlah penyewa dengan cara menjangkau potensi penyewa yang lebih luas.

2. Ide Technopreneurship

2.1 Detail Teknis Ide

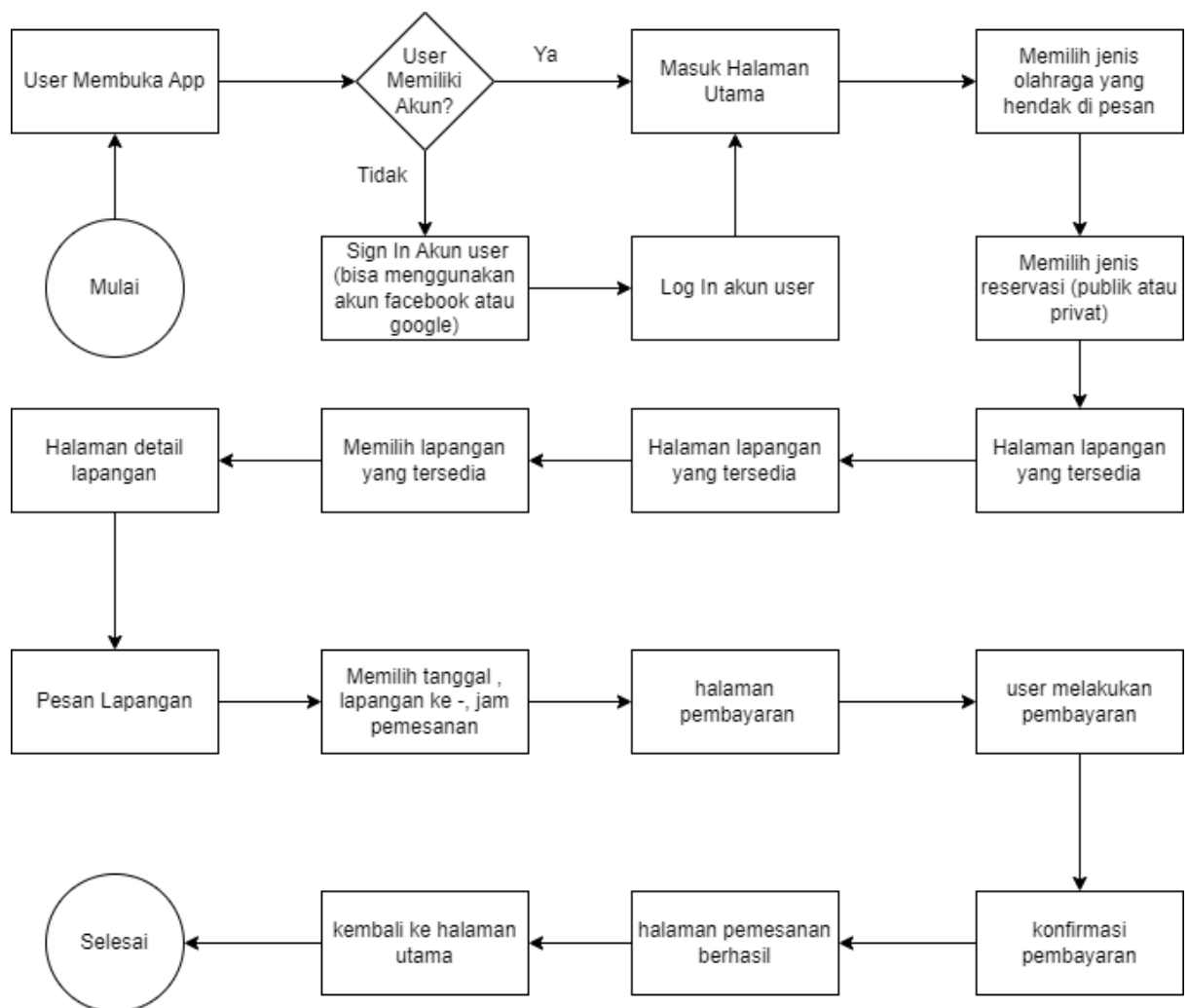
Aplikasi yang kami tawarkan bertujuan untuk mempermudah proses pemesanan dan meningkatkan kualitas kesehatan serta gaya hidup masyarakat.

Fitur - fitur yang akan kami tawarkan adalah:

- Pemesanan Lapangan.
 - *Private Rent.*
 - Pengguna memilih jenis olahraga yang ingin dilakukan
 - Pengguna memilih *pop up Private Rent* untuk menyewa lapangan secara privat untuk pengguna dan afiliasi dari pengguna saja.
 - Pengguna mencari dan melihat lapangan yang ingin disewa.
 - Pengguna memencet lapangan yang ingin disewa untuk melihat detail lokasi, deskripsi, rating, harga, serta jam buka - tutup.
 - Pengguna memilih tanggal dan waktu untuk menyewa lapangan.
 - Pengguna melakukan konfirmasi dan melihat detail jam yang sudah dipilih serta memastikan metode pembayaran yang sesuai.
 - Pengguna memencet tombol *confirm* untuk mengkonfirmasi dan pemesanan akan sukses.
 - *Public Rent.*

- Cara kerja dari *Public Rent* kurang lebih sama dengan *Private Rent*, hanya saja, harga dari penyewaan bisa berpotensi lebih murah karena penyewaan berdasarkan jumlah orang per jam.
- Pengguna bisa melihat jumlah lapangan yang tersedia beserta dengan kapasitas lapangan tersebut.
- Bisa melihat detail dari sebuah lapangan (gambar, deskripsi, lokasi, rating, harga, jam lapangan buka sampai tutup).
- *Profile*.
 - Bisa melakukan *Edit Account* untuk mengganti nama, email, password, ataupun nomor telepon.
 - Mengganti atau menyambungkan sebuah metode pembayaran yang belum pernah terkait.
 - *Settings* (untuk mengatur bahasa dan notifikasi).
 - Melihat *History* pemesanan dan *History Details*.

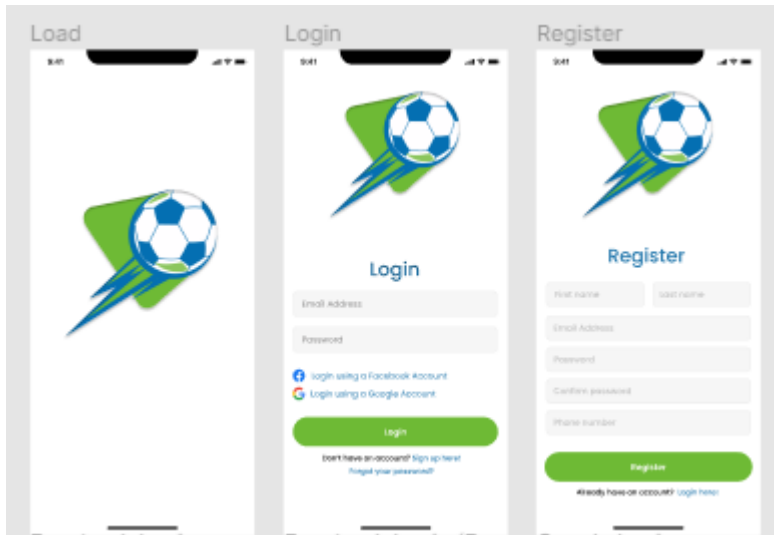
2.2 Cara Kerja / Mekanisme Ide



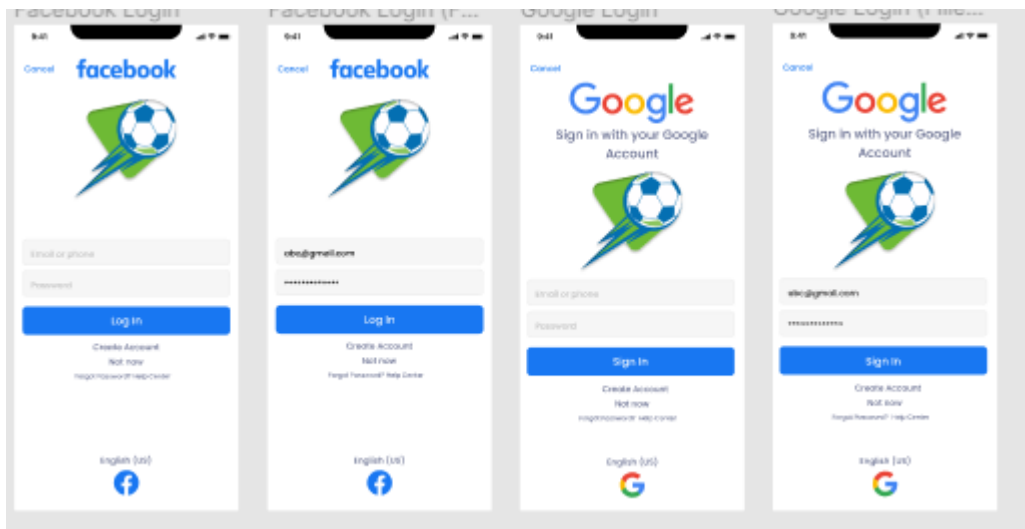
2.3 Prototipe

Prototype software dibuat menggunakan website desain bernama figma

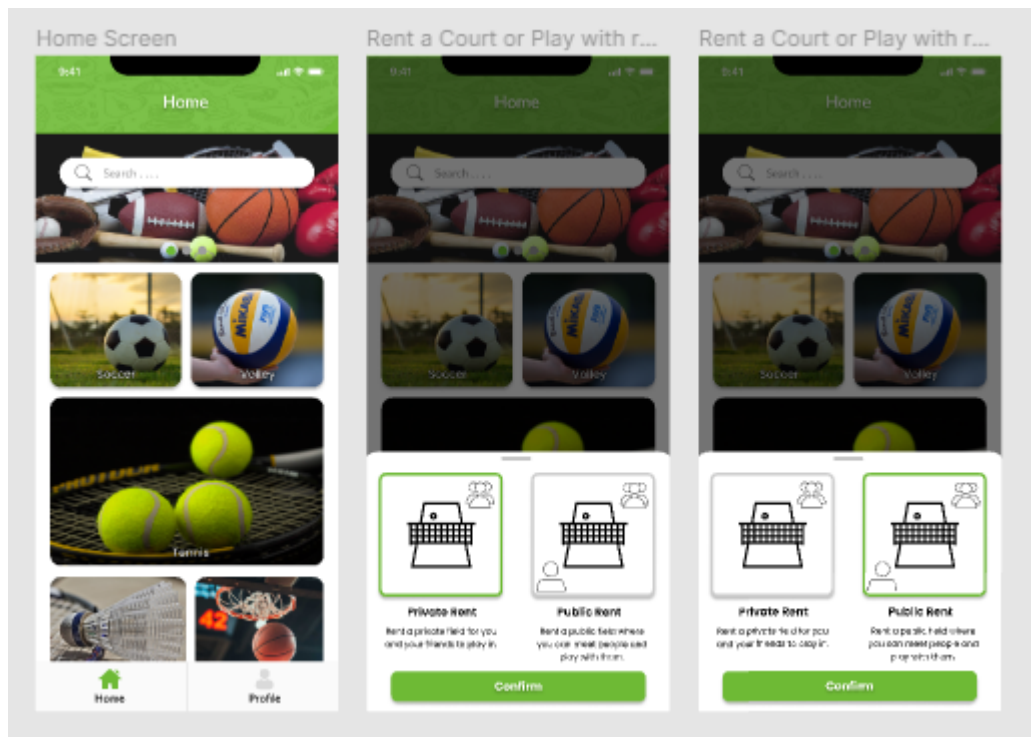
<https://www.figma.com/proto/P7zuUndaoisQSduHav2kWi/Techno-Template?node-id=905%3A1984&scaling=contain&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=905%3A1984>



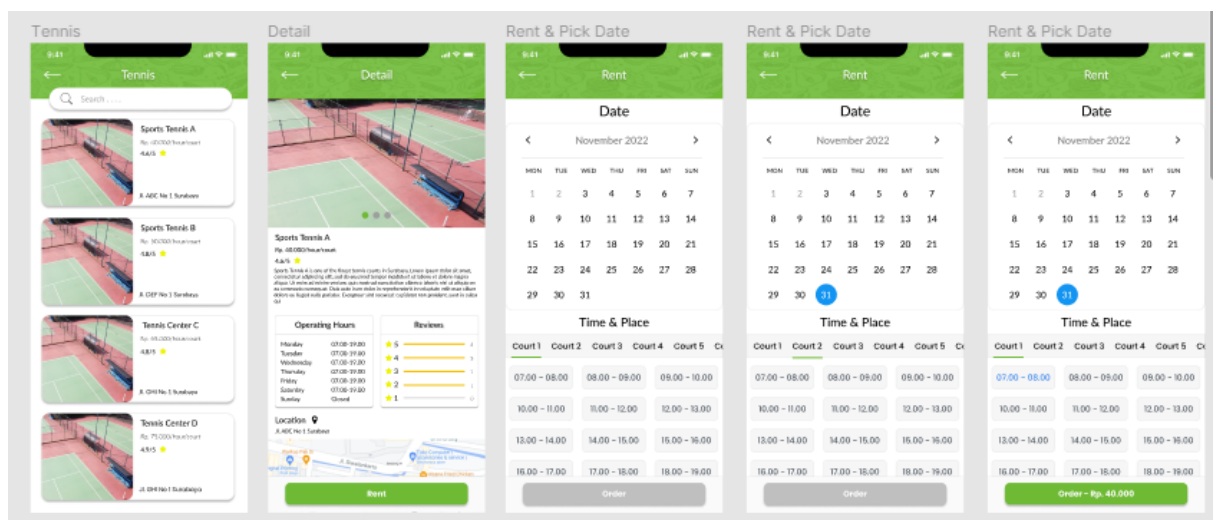
Login dan Register



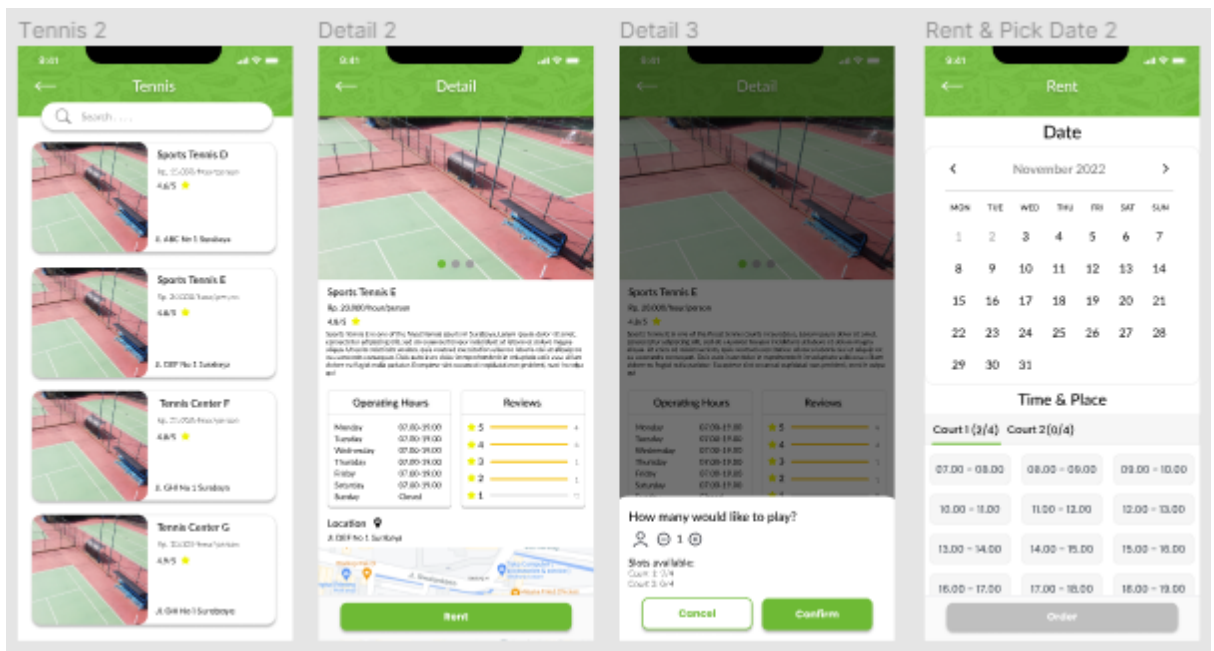
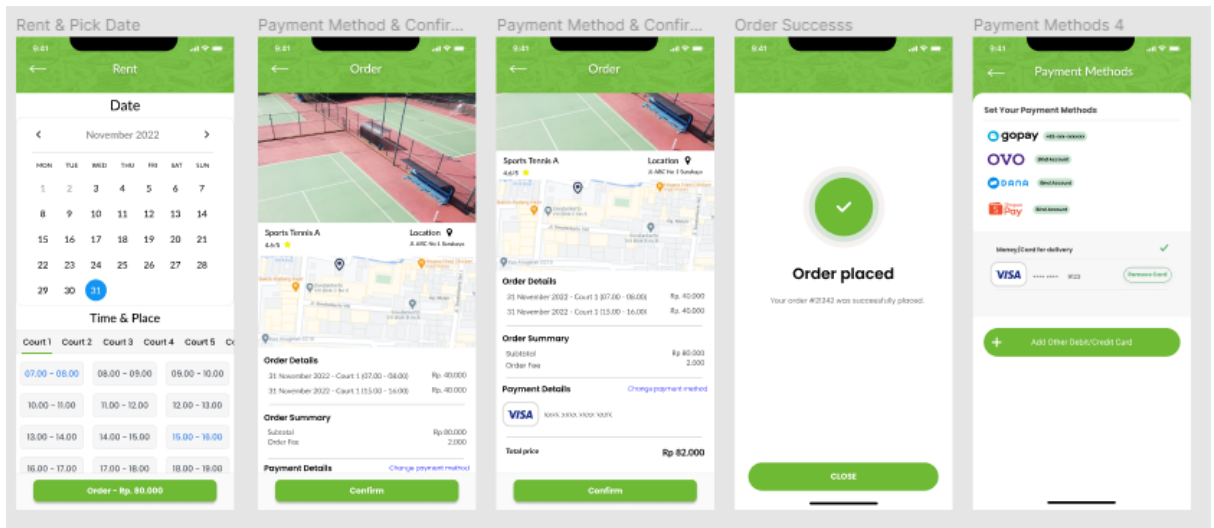
Login menggunakan Facebook atau Google Account

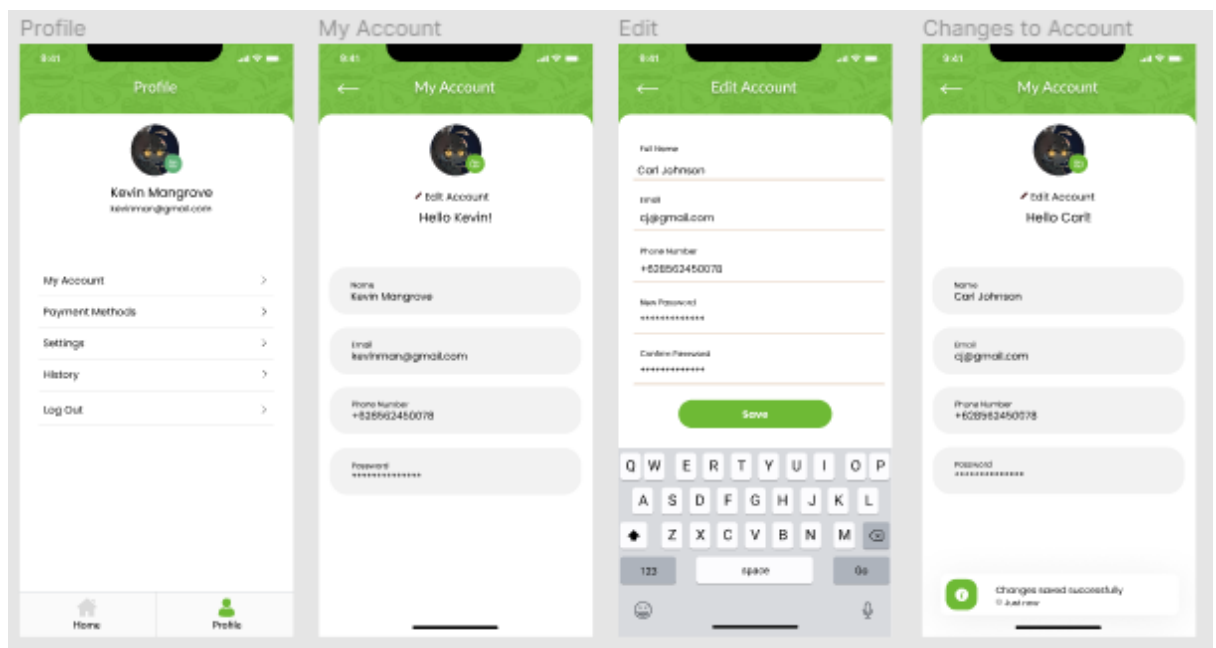
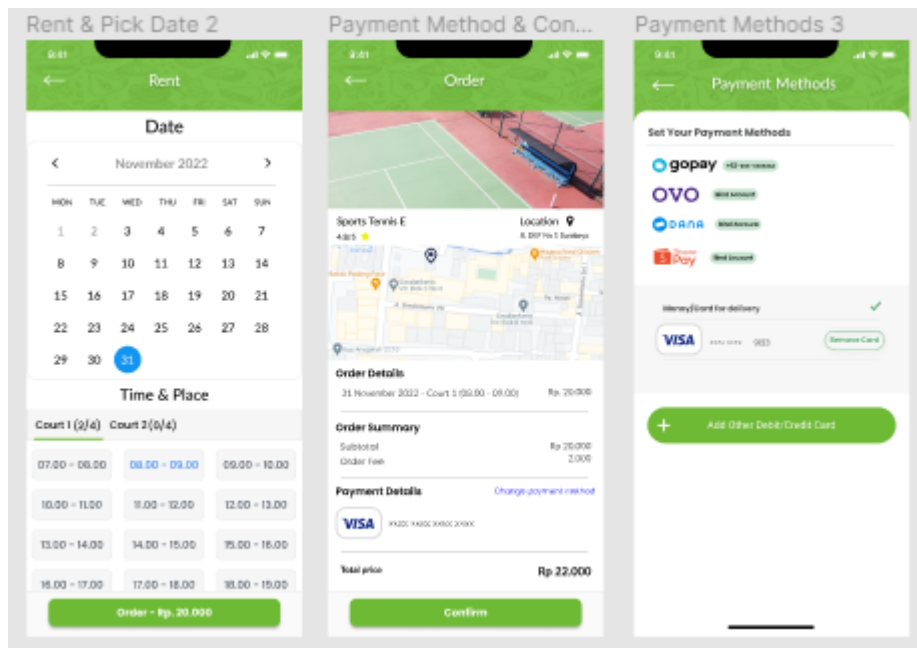


Home Screen dan pemilihan Private Rent atau Public Rent

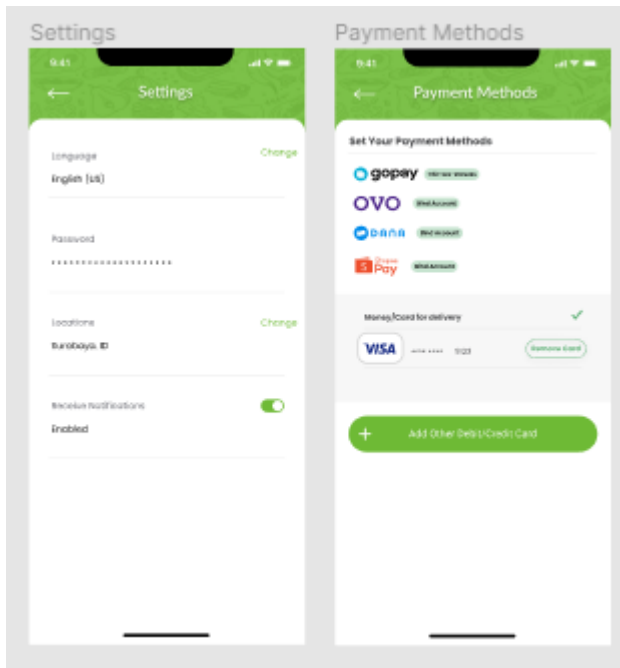


Alur Pemesanan

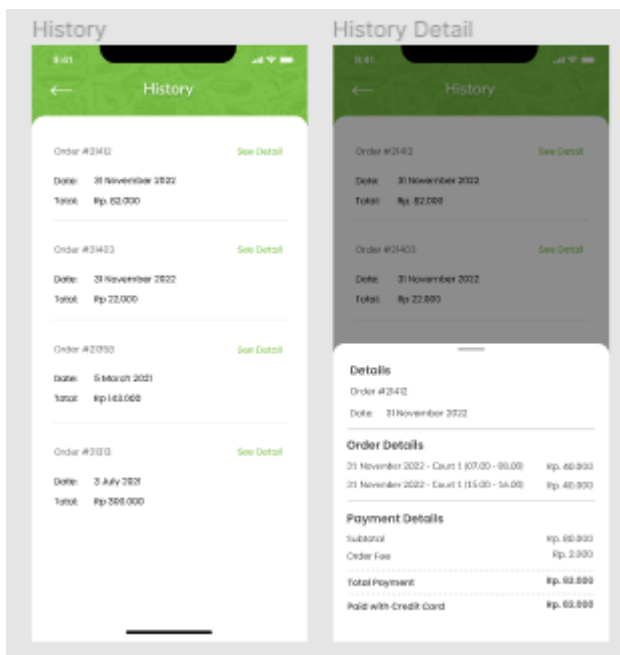




Profile dan edit account



Settings dan Payment Methods



History dan Detail History

2.4 Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)

- Fitur bermain secara publik

Menghubungkan beberapa orang-orang asing adalah hal yang cenderung sulit, karena biasanya tidak ada alasan untuk orang-orang untuk saling berinteraksi satu sama lain dengan orang yang tidak mereka kenal. Fitur ini memungkinkan seseorang untuk bertemu dan berpotensi untuk membangun relasi yang lebih dekat melalui

persamaan tujuan yaitu untuk bersama-sama melakukan kegiatan olahraga yang mereka minati.

3. Analisa Pasar

3.1 Target Pasar

Masyarakat Indonesia berumur sekitar 10 sampai 55 Tahun (Gen X, Milenial dan Gen Z) yang telah familiar menggunakan aplikasi-aplikasi pemesanan secara *online* di wilayah kota - kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Denpasar, dan lain lain yang memiliki akses internet yang bagus dan memiliki Lapangan olahraga dan GOR yang banyak.

Setiap pemesanan user akan dikenakan *fee* sebesar Rp. 2.000 dan setiap lapangan akan kami praktekkan *Mark-Up* harga. Sebagai contoh, lapangan berharga Rp. 50.000, maka harga lapangan dalam aplikasi akan menjadi Rp. 52.000. Secara rata-rata tiap pemesanan akan berdurasi selama 1 hingga 2 jam yang berarti ada rata-rata 8 pemesanan di tiap lapangan. terdapat 300 lapangan di Surabaya yang berarti kita berpotensi memperoleh $8 \times 300 \times (\text{Rp } 2.000 + \text{Rp. } 2.000) = \text{Rp. } 9.600.000$. Jika kita asumsikan setiap hari minimal ada 2 pesanan lapangan, maka $\text{Rp. } 9.600.000 \times 2 = \text{Rp. } 19.200.000$ per hari nya atau $\text{Rp. } 7.008.000.000$ per tahun

3.2 Posisi terhadap Kompetitor

Kompetitor langsung aplikasi kita saat ini adalah sebuah aplikasi milik PT Dirga Surya bernama Laparaga yang memiliki konsep serupa yaitu pemesanan lapangan olahraga secara *online*. Namun yang menjadikan pembeda adalah aplikasi tersebut hanya mampu untuk melakukan pemesanan terhadap beberapa lapangan saja di daerah kota Semarang yang dimiliki oleh PT Dirga Surya. Keunggulan aplikasi kami adalah mencakup lapangan lebih luas dan bervariasi dengan kepemilikan yang berbeda bukan hanya dimiliki sebuah instansi. Selain variasi lapangan aplikasi kami juga menyediakan fitur untuk bermain dengan orang lain secara publik (tidak terbatas kepada pemesanan privat saja)

Kompetitor tidak langsung aplikasi kita adalah minat masyarakat untuk beralih dari cara konvensional ke cara *online* melalui aplikasi kami. Pemesanan secara konvensional memiliki keunggulan kita dapat berinteraksi langsung dengan pemilik lapangan olahraga sehingga bisa mendapatkan informasi yang lebih detail dan jelas. Posisi apps ini adalah lebih praktis untuk melakukan pemesanan yang bisa dilakukan hampir kapan dan dimana saja

3.3 Mekanisme Survey Pasar

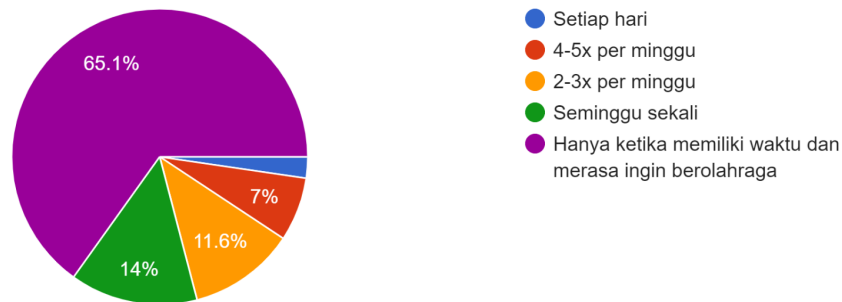
Survey ditujukan kepada masyarakat di kota-kota besar yang berusia 10 - 55 tahun yang telah *familiar* menggunakan aplikasi-aplikasi pemesanan secara *online*. Kuesioner dibagikan kepada 43 responden. Informasi yang akan diambil melalui kuisisioner ini meliputi data nama dan umur responden, informasi frekuensi dan minat olahraga,

kendala yang dialami dalam pemesanan lapangan olahraga dan keterkaitan serta masukan atau saran untuk aplikasi.

3.4 Hasil Survey Pasar

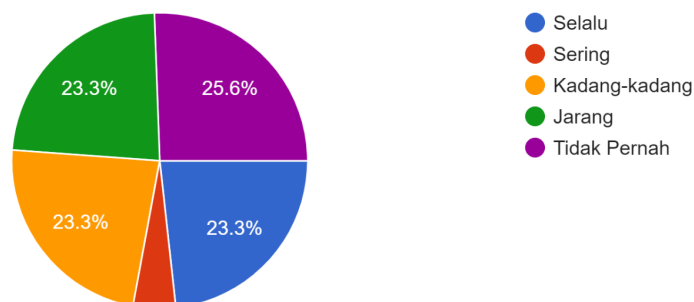
Seberapa sering anda berolahraga?

43 responses



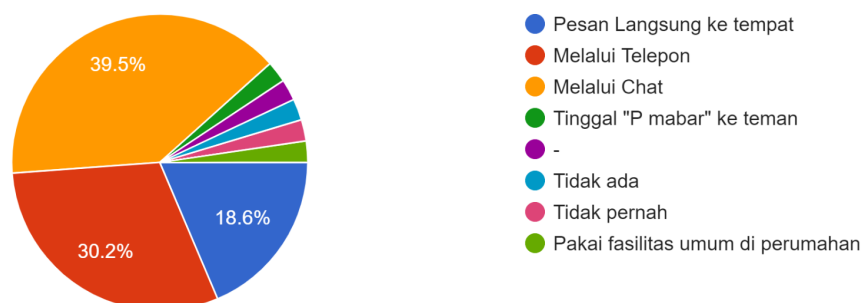
^Apakah anda sering menyewa lapangan untuk melakukan olahraga tersebut?

43 responses



Apa metode yang anda lakukan untuk # lapangan olahraga tersebut?

43 responses



Apakah anda merasa kesulitan dalam menyewa lapangan olahraga dengan cara tersebut? kenapa?

43 responses

Terkadang sulit, karena kadang kontak yang ditelpon sedang sibuk atau tidak mengangkat telpon

Kadang-kadang slow respon

tidak, sejauh ini oke

Terkadang merasa kesulitan sebab sulit untuk menghubungi pemilik lapangan

Tidak ada kesulitan

Tidak pernah menyewah

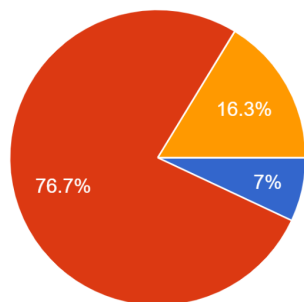
Maybe karena tidak ada order by online

terkadang, karena staf slow resp dan harus menanyakan slot ke pemilik

Lumayan kesulitan, karena tidak fast respon

Apakah fitur yang paling menarik minat anda dalam penggunaan aplikasi untuk penyewaan lapangan olahraga?

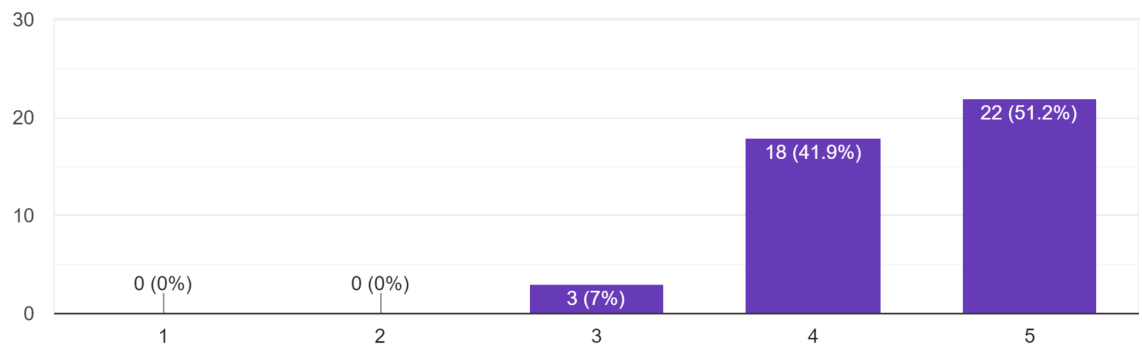
43 responses



- Desain yang menarik
- Kemudahan dalam pemesanan
- Banyak akomodasi lapangan olahraga

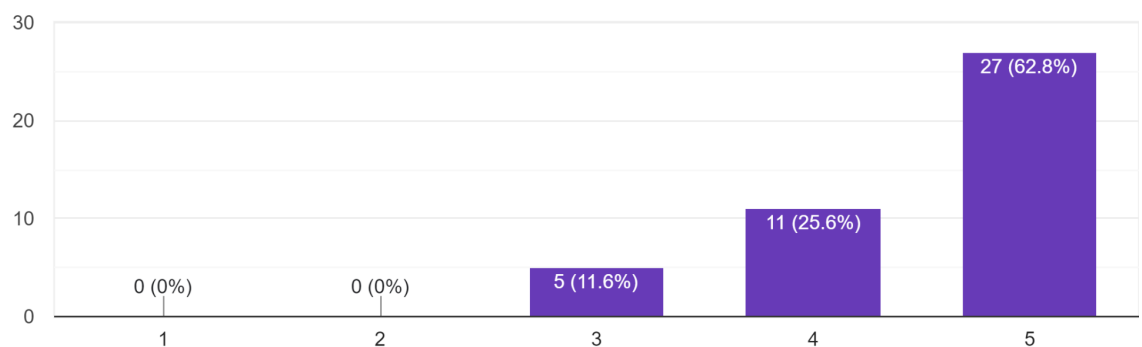
Apakah anda tertarik jika metode pemesanan/penjadwalan dilakukan melalui aplikasi di smartphone?

43 responses



Apakah anda tertarik jika di dalam aplikasi tersebut terdapat foto, forum, review atau rating untuk setiap GOR/lapangan dari customer-customer nya?

43 responses



3.5 Mekanisme Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mencari tingkat keminatan dari yang mempunyai lapangan untuk bekerja sama dalam menerapkan aplikasi kami, serta apa hal - hal lain yang diinginkan mereka. Wawancara dilakukan kepada lapangan Minarti Timur, yaitu lapangan badminton.

3.6 Hasil Wawancara

Wawancara dilaksanakan secara lisan kepada pemilik lapangan, dan inti dari wawancara tersebut adalah sebagai berikut:

- Pemilik lapangan merasa sedikit berkurang kedekatan dengan pelanggan jika dari aplikasi, dikarenakan pelanggan yang sudah langganan sudah sering berkomunikasi dengan pemilik lapangan.

- Pemilik lapangan terkadang merasa tidak enak membatalkan pesanan orang yang sudah langganan secara telpon, dikarenakan mereka sudah sering kenal dan pemilik merasa sedikit mengecewakan pelanggan tersebut.
- Pemilik lapangan walaupun sudah terbiasa metode tradisional tetapi tertarik mencoba hal baru untuk mendapatkan jangkauan customer lebih besar

4. Kesimpulan

Usulan produk kami adalah sebuah aplikasi mempermudah proses pemesanan lapangan olahraga sehingga meningkatkan minat olahraga, kualitas kesehatan, dan gaya hidup masyarakat. Aplikasi ini juga dapat membantu pengaturan mekanisme pemesanan bagi pihak pemilik persewaan lapangan olahraga sehingga dapat meningkatkan jumlah penyewa dengan cara menjangkau potensi penyewa yang lebih luas. Hal tersebut dilaksanakan dengan cara menyediakan sebuah aplikasi yang memungkinkan para pengguna untuk memesan dan menyewa lapangan olahraga yang diinginkan melalui smartphone mereka, dimanapun dan kapanpun. Para Pelanggan dapat mencari lapangan terdekat serta memilih jam tersedia yang cocok dengan jadwal mereka, sekaligus melaksanakan pembayarannya yang kemudian akan dikoordinasi bersama dengan lapangan tersebut. Fitur lebih yang dimiliki aplikasi ini yaitu pelanggan dapat melihat gambar, deskripsi dan rating dari setiap lapangan. Para pelanggan juga memiliki pemilihan untuk menyewa lapangan publik (*public rent*) dimana lapangan bersifat sharing dengan pengguna lain yang memesan di jam yang sama sehingga dapat bertemu orang baru dan mendapatkan harga lebih murah karena lebih banyak orang.