|  |  |
| --- | --- |
| Riset Bisnis | |
| **Gambaran Umum Pasar dan Sasaran**  Usaha Powerplay Futsal menyediakan lapangan futsal yang bisa di gunakan untuk sparing dan turnamen  **Jenis Layanan yang Ditawarkan**  Dapat menerima bokingan secara langsung maupun online  **Target Pasar**  Semua orang yang mengukai olahraga futsal seperti mahasiswa, pelajar, dan karyawan  **Pesaing**   1. Di Taman Krakatau terdapat banyak penyedia lapangan futsal.   **Analisis SWOT**  Adapun mengenai analisis SWOT diuraikan sebagai berikut.  1. Strength   1. Kualitas lapangan yang baik 2. Fasilitas lengkap 3. Layanan yang memuaskan 4. Harga lebih terjangkau dari kompetitor lain   2. Weakness  Perawatan lapangan futsal terkadang memburuhkan biaya yang cukup besar seperti saat lantai retak, bola rusak, dan fasilitas lapangan lain yang rusak karena kualitas lapangan tidak bagus.  3. Opportunity  Minim nya lapangan terbuka diperkotaan juga membuat peluang bisnis lapangan futsal ini jadi lebih besar. Belum lagi, peminat olahraga ini juga dari berbagai kalangan usia.  4. Treat  a. banyak pesaing dibidang bisnis ini yang tak bisa dihindari  b. beberpa pengusaha memberikan harga yang murah dengan fasilitas lapangan yang bisa jadi lebih bagus | |
| Profil Usaha | |
| **Nama Bisnis : Powerplay Futsal**  **Jenis Bisnis : Penyedia lapangan Futsal**  **Pemilik :Muhammad Hidayatul Fahmil A’laa dan Muhammad Revaldo**  **Alamat : Taman Krakatau Blok Flamingo No.56**  **Website :** **https://g.co/kgs/agNmaQw**  **Logo :**  **Visi :** **Menjadi pusat futsal terbaik yang diminati semua kalangan.**  **Misi :**  **Menyediakan fasilitas berkualitas.**  **Mengadakan pelatihan dan turnamen rutin.**  **Meningkatkan pengalaman pelanggan.**  **Mendukung perkembangan futsal lokal** | |
| **Gambar Detail Produk** | |
| Indoor atau Outdoor.  Ukuran: Standar internasional (40m x 20m). Permukaan: Rumput sintetis atau kayu. Penyewaan Lapangan, Sistem reservasi: Online dan offline.  Harga sewa: Per jam, diskon untuk pemesanan jangka panjang. Pelatihan dan Kursus  Program untuk semua usia, dengan pelatih berlisensi. Kelas grup dan individu.  Turnamen dan Liga, Liga bulanan dan turnamen tahunan. Kategori umum, usia, atau gender. Peralatan Futsal, Penyewaan dan penjualan bola, sepatu, dan perlengkapan.  Katering, Kafetaria dengan makanan dan minuman sehat. Keanggotaan Program keanggotaan dengan diskon untuk layanan. | |
| **Target Market** | |
| Pelajar/Mahasiswa: Penggemar futsal usia muda. Karyawan: Bermain futsal setelah kerja. Komunitas/Klub: Tim amatir/profesional. Event Organizer: Penyelenggara turnamen. Individu: Pemain rekreasi. | |
| **Anggaran** | |
| Jenis Barang | Harga |
| Pembuatan Pondasi dan lantai cor  Konstruksi Baja (tiang dan atap)  Lantai interlok futsal  Perlengkapan futsal (lampu, lapangan, bola dll)  Bangku penonton  **Total** | Rp80.000.000  Rp240.000.000  Rp140.000.000  Rp6.000.000  Rp10.000.000  **Rp476.000.000** |
| Tim Dan Strategi | |
| **Tim**  Manajer, Marketing,Desainer,dan Accounting  **Strategi**  Promosi Aktif: Gunakan media sosial dan event.  Paket Keanggotaan: Tawarkan diskon dan layanan tambahan.  Kolaborasi: Kerja sama dengan sekolah, komunitas, dan perusahaan.  Turnamen Rutin: Selenggarakan kompetisi untuk menarik minat | |
| **Investor** | |
| Investor membutuhkan untuk mengembangkan usaha ke arah bisnis olahraga futsal | |

**Nama: M. Hidayatul Fahmil A’laa dan M. Revaldo**