

BAB I

Pendahuluan

Indonesia termasuk negara yang memiliki banyak pulau – pulau, tentunya dengan mempunyai tanah dan lahan yang luas nan subur hingga menjadikan tempat yang kosong untuk membuat suatu usaha. Tentu saja ini menjadi peluang besar bagi pengusaha yang mempunyai keahlian di bidang olahraga badminton untuk membangun bisnisnya. Badminton merupakan salah satu olahraga yang paling terkenal di dunia. Olahraga ini menarik minat berbagai kelompok umur dan berbagai tingkat keterampilan. Laki-laki maupun perempuan memainkan olahraga ini. Olahraga ini dapat dilakukan di dalam maupun di luar ruangan untuk ajang rekreasi dan ajang persaingan. Selain sebagai olahraga rekreasi, bulutangkis merupakan olahraga prestasi yang mampu membawa bangsa Indonesia ke prestasi tingkat dunia.

Bisnis ini diminati karena badminton tidak memiliki resiko yang cukup tinggi akan terjadinya cedera. Permainannya yang sederhana dan alat yang dibutuhkan juga tidak sulit untuk dicari dan mudah untuk digunakan. Alat yang digunakan untuk bermain badminton adalah raket sebagai alat pemukul serta *shuttlecock* sebagai bola yang dipukul. Selain itu waktu untuk bermain bisa kapan saja tergantung dengan waktu senggang dan kemauan kita sendiri.

Pemerolehan prestasi olahraga harus dilakukan melalui pembinaan yang terencana, teratur, dan sistematis. Dalam proses latihan, atlet tidak hanya mendapatkan latihan teknik dan taktik saja, tetapi kererampilan psikologis juga dilatih secara simultan. Kondisi faktual menunjukkan bahwa pembinaan prestasi olahraga saat ini terutama di tingkat klub, khususnya pembinaan aspek keterampilan psikologis merupakan latihan yang sangat penting dalam pembinaan olahraga. Kesabaran, keberanian, sportivitas, kepercayaan diri, motivasi, pengelolaan emosi, termasuk penetapan tujuan, dan imajeri mental merupakan aspek-aspek psikologis yang sangat penting dalam pembinaan olahraga dan harus dilatihkan sejak usia dini seperti halnya latihan fisik atau teknik.

Olahraga prestasi menurut Undang-Undang RI No.3 Tahun 2005 adalah olahraga yang membina dan mengembangkan olahragawan secara terencana, berjenjang, dan berkelanjutan melalui kompetisi untuk mencapai prestasi dengan dukungan ilmu pengetahuan dan teknologi keolahragaan. Merujuk dari undang-undang tersebut dapat disimpulkan bahwa prestasi suatu olahraga dalam hal ini olahraga bulutangkis akan tercapai, apabila latihan yang dilakukan melalui program yang terencana, berjenjang, dan berkelanjutan. Oleh karena itu, atlet yang memiliki motivasi yang tinggi akan terdorong untuk menjalankan semua program latihan yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan bisnis jasa yang memberikan wadah bagi para anak-anak usia dini hingga remaja untuk menjadi atlet yang berbakat dan berprestasi dengan berlatih menggunakan teknik dasar badminton yang benar dengan menggunakan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* menyediakan kerangka kerja komprehensif untuk memahami bisnis, termasuk *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partners*, dan *Cost Structure* (Holdford et al., 2022). Studi ini menggunakan Kanvas Model Bisnis sebagai alat untuk menganalisis studi kasus bisnis jasa Kaluna Badminton Club dan mengidentifikasi kekuatan dan peluang pertumbuhannya. Model bisnis yang dirancang dengan baik dapat mengarah pada pengembangan dan pertumbuhan bisnis yang sukses di industri, kemudian hasil penelitian ini menyoroti pentingnya penggunaan pendekatan sistematis seperti *Business Model Canvas* untuk menganalisis perkembangan bisnis dalam layanan bisnis jasa Kaluna Badminton Club. Perkembangan bisnis jasa sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan (Hamman & Pahlevi, 2022). Oleh karena itu, perusahaan harus terus memantau dan meningkatkan faktor-faktor tersebut untuk meningkatkan daya saing bisnis (Wardana & Sitania, 2023).

Penelitian ini mengacu pada beberapa hasil penelitian sebelumnya yang meneliti mengenai konsep bisnis kanvas model, penelitian yang

dilakukan Pitrang & Pahlevi (2023) bahwa pesaing Digitlead sudah memiliki lebih banyak portfolio hasil kerja dan memiliki merk yang lebih kuat akan tetapi value yang diberikan di produk mereka tidak spesialis untuk UMKM yang baru memulai pemasaran digital. Penelitian yang dilakukan Abghani, et al (2022), perencanaan model bisnis terbaik usaha Skincare Muriglow terletak pada komponen value proposition pada model bisnis kanvas adalah nilai yang ditawarkan Muriglow sebagai produsen masker wajah organik yang diolah dari fermentasi susu kefir kambing etawa yang mengandung lactobacillus yang mampu membersihkan wajah dari kotoran serta mampu merangsang produksi kolagen pada kulit, dan banyak manfaat lainnya. Penelitian Putra & Pahlevi (2022) bahwa tujuan rencana pengembangan souvenir “thebembek” bukan hanya untuk menjual produk tetapi memberikan manfaat bagi masyarakat dengan adanya ketersediaan lapangan pekerjaan serta memberikan peluang bagi mitra bisnis seperti UMKM sehingga dapat meningkatkan penjualan serta membangun hubungan relasi yang harmonis. Disisi lain dengan adanya souvenir “thebembek” diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap menopang pendapatan daerah terutama pendapatan masyarakat dari kalangan ekonomi menengah ke bawah.

Kaluna Badminton Club adalah klub yang melatih anak usia dini hingga dewasa agar mahir dalam bermain badminton yang berada di Kecamatan Imogiri. Klub ini merupakan pencetak atlet-atlet badminton yang ada di Kecamatan Imogiri. Atlet yang mengikuti pelatihandi klub ini berawal dari berbagai macam latar belakang. Ada yang berawal dari keinginan orang tua agar anaknya bisa menjadi seperti atlet yang mereka idolakan. Ada juga keinginan orang tua yang ingin anaknya memiliki kegiatan yang positif dan bermanfaat. Ada juga yang berawal dari keinginannya sendiri karena memang menyukai olahraga badminton. Pendekatan yang dilakukan adalah dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC).