UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR ISI

JUDUL ..... **i**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **ii**
HALAMAN PERNYATAAN ..... **iii**
KATA PENGANTAR ..... **iv**
DAFTAR ISI ..... **vi**
DAFTAR TABEL ..... **x**
DAFTAR GAMBAR ..... **xii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**
ABSTRAK ..... **xv**
BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang 1
1.1.1 Lingkungan Eksternal 2
1.1.2 Lingkungan Internal 10
1.2 Rumusan Masalah 14
1.3 Pertanyaan Penelitian 14
1.4 Tujuan Penelitian 15
1.5 Manfaat Penelitian 15
1.5.1 Manfaat Akademis 15
1.5.2 Manfaat Praktis 15
1.5.3 Manfaat Sosial dan Ekonomi 15
1.6 Sistematika Penulisan 16
BAB II LANDASAN TEORI **18**
2.1 Transformasi Digital dalam Model Bisnis 18
2.2 Perkembangan Bisnis Sewa atau Rental 20
2.3 *Sharing Economy* 22
2.4 Golf : Dimensi dan Perkembangannya 25
2.5 Pertumbuhan Olahraga Golf di Indonesia 27
2.6 *Value Proposition Canvas (VPC)* 29

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

2.7 *Business Model Canvas (BMC)* 33
2.7.1 Segmen Pelanggan *(Customer)* 34
2.7.2 Proposisi Nilai (*Value Proposition*) 34
2.7.3 Saluran (*Channel*) 36
2.7.4 Hubungan dengan Pelanggan *(Customer Relationship)* 36
2.7.5 Arus Pendapatan (*Revenue Stream*) 37
2.7.6 Sumber Daya Utama (*Key Resources*) 39
2.7.7 Aktivitas Utama *(Key Activities)* 40
2.7.8 Mitra Utama (*Key Partnership*) 40
2.7.9 Struktur Biaya (*Cost Structure*) 42
2.8 Kelayakan Keuangan 42
2.9 Kelayakan Non Keuangan 45
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 46
3.1 Desain Penelitian 46
3.2 Unit Analisis 47
3.3 Metode Pengumpulan Data 47
3.3.1 Wawancara 48
3.3.2 Survei 50
3.3.3 Observasi 52
3.4 Teknik Analisis Data 53
BAB IV STRATEGI DAN RENCANA 56
4.1 Deskripsi Data 56
4.1.1 Data Wawancara 59
4.1.2 Data Kuesinoer 60
4.1.3 Observasi 62
4.2 *Value Proposition Canvas* 63
4.2.1 *Customer Jobs* 64
4.2.2 *Customer Pains* 66
4.2.3 *Customer Gains* 73
4.2.4 *Product and Service* 77
4.2.5 *Pain Relievers* 79

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

4.2.6 *Gain Creators* 83
4.2.7 *Fit* 88
4.3 Model Bisnis Rent-A-stick 91
4.3.1 Segmen Pelanggan 93
4.3.2 Proposisi Nilai 96
4.3.3 Saluran 97
4.3.4 Hubungan Pelanggan 99
4.3.5 Arus Pendapatan 100
4.3.6 Sumber Daya Kunci 101
4.3.7 Aktivitas Kunci 102
4.3.8 Mitra Kunci 103
4.3.9 Struktur Biaya 105
4.3.10 Integrasi 9 (Sembilan) Blok *Business Model Canvas* 107
4.4 Analisis Kelayakan Bisnis 109
4.4.1 Asumsi-Asumsi Penyusunan Kelayakan Bisnis 109
4.4.2 Rencana Kebutuhan Investasi Awal 112
4.4.3 Proyeksi Pendapatan Per Tahun 113
4.4.4 Proyeksi Biaya Operasional 114
4.4.5 Proyeksi Laba dan Arus Kas Bersih 116
4.4.6 Perhitungan NPV, IRR dan PP 117
4.5 Analisis Sensitivitas 118
4.5.1 Skenario Penurunan Tarif Sewa Stick Sebesar 10% 118
4.5.2 Skenario Penurunan Okupansi Sebesar 10% 119
4.5.3 Skenario Kenaikan Biaya Operasi Sebesar 10% 119
4.5.4 Skenario Penurunan Tarif Sewa Sebesar 10%, Penurunan Okupansi Sebesar 10% dan Kenaikan Biaya Operasi Sebesar 10% 120
BAB V RENCANA AKSI 122
5.1 Rencana Kegiatan 122
5.2 Ukuran Kinerja 125
5.3 Risiko dan Strategi Mitigasi 128
5.4 Strategi Keluar 130

UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR PUSTAKA xii

LAMPIRAN xiv

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Sumber Dan Metode Pengumpulan Data..... 48

Tabel 3. 2 Daftar Pertanyaan Wawancara Pemilik Usaha Sewa Stick Golf..... 49

Tabel 3. 3 Daftar Pertanyaan Wawancara Pemain Golf..... 50

Tabel 4. 1 Data Narasumber Penyedia Layanan Sewa Stick Golf..... 59

Tabel 4. 2 Data Narasumber Pemain Golf..... 60

Tabel 4. 3 Demografi Responden Survei..... 60

Tabel 4. 4 Tingkat Okupansi Pemain Di 14 Lapangan Golf Jabodetabek..... 94

Tabel 4. 5 Jumlah Rata-Rata Pemain Per Hari Di 14 Lapangan Golf Jabodetabek
..... 94

Tabel 4. 6 Jumlah Rata-Rata Pemain yang Melakukan Sewa Per Hari..... 95

Tabel 4. 7 Target Pasar dan Target Penjualan Per Hari..... 95

Tabel 4. 8 Jarak Lokasi Toko ke 14 Lapangan Golf..... 98

Tabel 4. 9 Proyeksi Pendapatan 5 Tahun..... 100

Tabel 4. 10 Rekapitulasi Biaya Investasi..... 105

Tabel 4. 11 Rekapitulasi Biaya Operasi..... 106

Tabel 4. 12 Asumsi-Asumsi Umum..... 110

Tabel 4. 13 Asumsi Operasional..... 110

Tabel 4. 14 Rekapitulasi Kebutuhan Investasi Awal..... 112

Tabel 4. 15 Proyeksi Pendapatan Operasi..... 114

Tabel 4. 16 Proyeksi Biaya Operasi..... 115

Tabel 4. 17 Proyeksi Laba Dan Arus Kas..... 117

Tabel 4. 18 Proyeksi NPV, IRR, PP..... 117

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Tabel 4. 19 Perhitungan Laba, Arus Kas, NPV, IRR Dan PP (Asumsi Tarif Sewa Turun 10%) 118

Tabel 4. 20 Perhitungan Laba, Arus Kas, NPV, IRR Dan PP (Asumsi Okupansi Turun 10%) 119

Tabel 4. 21 Perhitungan Laba, Arus Kas, NPV, IRR Dan PP (Asumsi Biaya Operasi Naik 10%) 120

Tabel 4. 22 Perhitungan Laba, Arus Kas, NPV, IRR Dan PP (Asumsi Tarif Turun 10%, Okupansi Turun 10% Dan Biaya Operasional Naik 10%). 121

Tabel 5. 1 Identifikasi Risiko 128

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Global Golf Market Size 2035 (USD Billion) 3

Gambar 1. 2 Jumlah Pemain Golf Di Indonesia, 2020 – 2023 5

Gambar 1. 3 Ukuran Pasar Peralatan Golf Di Indonesia, 2018-2026F..... 7

Gambar 2. 1 Kombinasi Strategi Bisnis Yang Dapat Memberikan Keunggulan Kompetitif..... 18

Gambar 2. 2 Lingkup Bisnis Dari Golf Tourism 27

Gambar 2. 3 Value Proposition Canvas (VPC) 30

Gambar 2. 4 Business Model Canvas (BMC)..... 33

Gambar 4. 1 Situasi Yang Mendorong Penggunaan Layanan Sewa Stick 65

Gambar 4. 2 Rating Kualitas Stick Sewaan Yang Ada Saat Ini 67

Gambar 4. 3 Kendala Utama Layanan Sewa Stick Golf Saat Ini 67

Gambar 4. 4 Pengaruh Kualitas Stick Golf Terhadap Kepuasan (1 = Tidak Berpengaruh, 5 = Sangat Berpengaruh) 68

Gambar 4. 5 Rating Proses Pemesanan Stick (1=Sangat Mudah, 5=Sangat Sulit) 70

Gambar 4. 6 Word Cloud Tentang Layanan Sewa Stick Golf..... 72

Gambar 4. 7 Harapan Konsumen Terhadap Jasa Penyewaan Stick Golf 73

Gambar 4. 8 Nilai Tambah Kualitas Stick Bagi Konsumen (1=Tidak bernilai tambah, 5=Sangat bernilai tambah) 74

Gambar 4. 9 Tingkat Urgensi Memilih Merk/Jenis Stick Yang Sesuai (1=Tidak Penting, 5=Sangat Penting) 75

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Pengembangan Model Bisnis Penyewaan Stick Golf Berbasis Platform Digital
Benny Rahmat Indra, Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Gambar 4. 10 Minat Layanan Antar Jemput Ke Lokasi Pilihan (1=Tidak Tertarik, 5=Sangat Tertarik) 76
Gambar 4. 11 Minat Menggunakan Platform Digital Untuk Sewa Stick Golf (1=Sangat Kecil, 5=Sangat Besar) 80
Gambar 4. 12 Manfaat Sistem Booking Melalui Platform Digital (1=Sangat Kecil, 5=Sangat Besar) 81
Gambar 4. 13 Lokasi Penyewaan Stick Yang Diketahui Responden 82
Gambar 4. 14 Kesadaran Responden Terhadap Platform Digital Sewa Stick Golf 82
Gambar 4. 15 Kesadaran Responden Terhadap Iklan Atau Promosi Layanan Sewa Stick Golf 83
Gambar 4. 16 Merk Stick Golf Favorit Menurut Responden 84
Gambar 4. 17 Fitur Atau Hal Yang Diharapkan Dari Penyewaan Stick Golf Berbasis Aplikasi Online 86
Gambar 4. 18 Kesediaan Membayar Lebih Untuk Layanan Premium 87
Gambar 4. 19 Preferensi Anggaran Biaya Menyewa Satu Set Stick Golf 88
Gambar 4. 20 *Problem-Solution Fit* 90
Gambar 4. 21 *Value Proposition Canvas* 91
Gambar 4. 22 Frekuensi Sewa Stick Per Pemain Pertahun 95
Gambar 4. 23 *Business Model Canvas* 109