

## INTISARI

Semakin berkembangnya zaman dan teknologi informasi, serta kebebasan dalam mengekspresikan diri, maka pada zaman sekarang ini, semakin banyak hobi yang diminati oleh masyarakat Indonesia khususnya daerah Bekasi. Dengan adanya teknologi informasi dapat mempermudah bertemunya setiap orang yang memiliki kegemaran yang sama sehingga terjadi ikatan pertemanan yang akan menjadi terbentuknya komunitas dalam masyarakat modern. Oleh sebab itu, rencana bisnis ini ingin menawarkan sebuah konsep bisnis baru yang dapat melayani para pecinta olah raga bulu tangkis, seperti pada setiap lapangan terdapat konsep mural yang lucu, dan remaja dan juga terdapat pijat refleksi yang membuat para masyarakat setelah lelah bermain bulu tangkis bisa berefleksi. Lokasi yang dipilih berada di Pondok Ungu Bekasi Utara.

Penelitian dilakukan dengan cara pengumpulan data sekunder dengan studi literatur dan wawancara dengan pertanyaan terbuka kepada masyarakat Villa Mas Indah. Dari hasil penelitian didapatkan bahwa ide bisnis pembuatan bisnis lapangan bulu tangkis dapat diterima oleh masyarakat potensial dengan harga sewa Rp.50.000/jam, refleksi Rp. 10.000/15 menit sedangkan untuk penjualan makanan Gelora Prestasi menggunakan sistem bagi hasil sebesar Rp. 5.000/menu.

Investasi awal yang dibutuhkan dari ide bisnis ini adalah sebesar Rp 2.663.480.000. Dengan WACC sebesar 11% dan proyeksi keuangan dalam jangka waktu 10 tahun, maka pada skenario pesimis bisnis ini diproyeksikan memiliki NPV sebesar Rp 20,149,551,417, IRR sebesar 81% dan PP 2.60 tahun. Untuk skenario normal bisnis ini di proyeksikan memiliki NPV sebesar Rp 23.647.870.339, IRR sebesar sebesar 101% dan PP 2.03 tahun. Sedangkan untuk skenario optimis diproyeksikan memiliki NPV sebesar Rp 29.964.395.085, IRR 122% dan PP 1.18 tahun. Berdasarkan tiga skenario tersebut maka rencana bisnis Gelora Prestasi layak untuk dijalankan.

Kata kunci: rencana bisnis, sewa lapangan bulu tangkis, Gelora Prestasi, kanvas model bisnis, peta empati, net present value, internal rate of return, payback period.

## ABSTRACT

The continued development of the era and information technology, as well as the freedom to express themselves, then at this present time, more and more hobby interest to the people of Indonesia especially in Bekasi. With the convergence of information technology can facilitate every person who has the same passion resulting in the bonds of friendship which will be the formation of a community in modern society. Therefore, the business plan is to offer a new business concept that can serving the lovers sports badminton, as in every field artifacts concept mural, and adolescents and also a reflexology massage that makes the community after tired of playing badminton can reflexion. The chosen location is in Pondok Ungu, Bekasi Utara.

The study was conducted by collecting secondary data with the study of literature and interviews with open-ended questions to the community of Villa Mas Indah. The result showed that the business of making business idea badminton courts can be accepted by the public of potential with rents 50, 000 / hour, reflexion Rp. 10,000 / 15 minutes while food sales surge achievement system uses a revenue share of Rp. 5,000 / menu.

The initial investment required of the business idea is Rp 2.663.480.000. With 11% of WACC of 10 years period financial projections, then in the pessimistic scenario is projected to have a business sebesar Rp 20,149,551,417 NPV, IRR amounted to 81% and the PP of 2.60 years. For a normal business scenario is projected to have Rp 23,647,870,339 NPV, IRR amounted to 101% and PP 2.03 years. As for the optimistic scenario is projected to have a NPV of Rp 29,964,395,085, 122% IRR and PP of 1.18 years. Based on the three scenarios, the business plan of Gelora Prestasi is worthy of to run.

**Keywords:** business plan, lease badminton courts, Gelora Prestasi, business model canvas, map empathy, net present value, internal rate of return, payback period.