

**AZIMSPORT : SOLUSI PEMESANAN PERALATAN
OLAHRAGA BERBASIS WEB YANG PRAKTIS
DI KOTA PADANG**

SKRIPSI KARYA

*Untuk Memenuhi Sebagian
Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Bisnis*

Program Studi : Bisnis Digital
Jenjang Pendidikan : Strata 1



Disusun Oleh :

Imran Syafri Yuldi
2120312007

**PROGRAM STUDI SARJANA BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS PERINTIS INDONESIA**

2025

RINGKASAN

JUDUL SKRIPSI	: Azimsport : Solusi Pemesanan Peralatan Olahraga Berbasis Web Yang Praktis Di Kota Padang
NAMA	: Imran Syafri Yuldi
NO BP	: 2021
FAKULTAS	: Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial
JURUSAN	: Bisnis Digital
JENJANG PENDIDIKAN	: Strata satu (S1)
PEMBIMBING	: 1. Rio Andika Malik. S.Kom., M.Kom 2. Drs. Nofriadi, M.M

Isian ringkasan

Penelitian ini mengkaji pengembangan Azimsport, sebuah platform digital berbasis web yang dirancang untuk mendukung layanan penyewaan peralatan olahraga di Kota Padang. Lahir dari permasalahan masyarakat yang kesulitan memperoleh perlengkapan olahraga secara praktis dan terjangkau, Azimsport menawarkan solusi berupa sistem pemesanan yang mudah diakses, transparan, serta efisien. *Platform* ini mengintegrasikan fitur katalog perlengkapan, informasi harga, ketersediaan barang, hingga layanan tambahan seperti pengantaran peralatan., pemetaan model bisnis menggunakan Lean Canvas, serta pembangunan teknologi berbasis web yang adaptif terhadap tren digitalisasi layanan.

Kata Kunci : Azimsport, penyewaan peralatan olahraga, *website*, *digitalisasi*, Kota Padang

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mendorong transformasi digital dalam berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dalam dunia olahraga. Salah satu perubahan signifikan adalah munculnya layanan berbasis web yang menawarkan kemudahan dan efisiensi dalam aktivitas sehari-hari. Di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya gaya hidup sehat dan aktif, kebutuhan terhadap akses peralatan olahraga menjadi semakin tinggi. Namun, kenyataannya tidak semua individu memiliki peralatan olahraga sendiri, baik karena keterbatasan dana, ruang penyimpanan, maupun intensitas penggunaan yang rendah. Oleh karena itu, sistem pemesanan dan penyewaan peralatan olahraga berbasis web hadir sebagai solusi alternatif yang praktis dan efisien. Di era digital saat ini, masyarakat semakin mengandalkan layanan daring (online) untuk memenuhi kebutuhan mereka. Berdasarkan laporan We Are Social dan Hootsuite tahun 2023, lebih dari 77% penduduk Indonesia menggunakan internet untuk mencari informasi dan layanan, termasuk untuk kebutuhan olahraga dan rekreasi (Kemp, 2023).

Penerapan teknologi digital oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdampak signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional serta pertumbuhan pendapatan. Teknologi digital memungkinkan UMKM untuk mengotomatisasi proses bisnis, menjangkau konsumen secara lebih luas melalui platform daring, serta meningkatkan kualitas layanan secara keseluruhan. Dalam konteks ini, digitalisasi layanan penyewaan peralatan olahraga tidak hanya menjadi solusi praktis untuk meningkatkan akses dan kenyamanan pengguna, tetapi juga menjadi strategi inovatif yang dapat memperkuat daya saing usaha lokal di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Dengan memanfaatkan sistem berbasis web, penyedia layanan dapat memperluas jangkauan, meminimalkan biaya operasional, serta memberikan pengalaman pelanggan yang

lebih baik, sehingga mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan di era ekonomi digital (Rahayu dan Day 2017)

Penting untuk menyoroti bagaimana perubahan perilaku konsumen di era digital turut memengaruhi perkembangan ekosistem bisnis berbasis daring, termasuk dalam sektor olahraga. Konsumen modern cenderung mengutamakan kenyamanan, kecepatan, dan aksesibilitas dalam memperoleh layanan, sehingga menciptakan peluang besar bagi pelaku usaha untuk menghadirkan inovasi berbasis teknologi. Penyewaan peralatan olahraga secara daring bukan hanya memenuhi kebutuhan fungsional, tetapi juga memberikan fleksibilitas dalam penggunaan peralatan sesuai kebutuhan individu tanpa harus melakukan pembelian. Transformasi ini selaras dengan konsep ekonomi berbagi (*sharing economy*), di mana penggunaan sumber daya dapat dioptimalkan untuk lebih banyak pengguna melalui sistem digital yang efisien (Hamari, Sjöklint, & Ukkonen, 2016).

Pengembangan sistem penyewaan peralatan olahraga berbasis web dapat didukung dengan integrasi berbagai fitur digital seperti sistem pemesanan real-time, manajemen inventaris, metode pembayaran elektronik, serta fitur ulasan dan rating dari pengguna. Kehadiran fitur-fitur ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan pengguna tetapi juga membantu penyedia layanan dalam meningkatkan kredibilitas serta transparansi operasional. Dalam jangka panjang, sistem ini dapat menjadi sumber data yang kaya untuk analisis tren penggunaan, preferensi pelanggan, dan pengambilan keputusan strategis. Penerapan teknologi seperti ini juga telah terbukti mendorong peningkatan loyalitas pelanggan melalui personalisasi layanan dan pendekatan yang lebih responsif terhadap kebutuhan pasar (Laudon & Traver, 2020)

Selain dari sisi konsumen dan penyedia layanan, pemerintah juga memiliki peran penting dalam mendukung transformasi digital sektor UMKM, termasuk penyewaan peralatan olahraga. Berbagai inisiatif nasional seperti program digitalisasi UMKM oleh Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan komitmen pemerintah dalam memperkuat daya saing usaha kecil melalui teknologi. Digitalisasi UMKM juga berkontribusi pada pemerataan ekonomi,

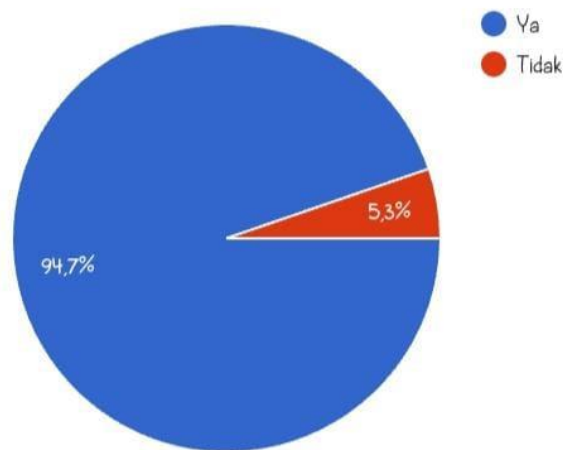
terutama di daerah yang belum memiliki akses toko peralatan olahraga secara fisik. Dengan memfasilitasi pelaku usaha untuk beralih ke sistem berbasis web, pemerintah turut menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan inklusif dan berkelanjutan (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022).

Dari sisi sosial, digitalisasi penyewaan peralatan olahraga juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan kualitas hidup masyarakat. Akses yang lebih mudah terhadap peralatan olahraga dapat mendorong partisipasi lebih luas dalam kegiatan fisik dan gaya hidup sehat, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kesehatan masyarakat secara keseluruhan. Ini menjadi penting mengingat prevalensi penyakit tidak menular yang semakin meningkat akibat gaya hidup sedentari. Oleh karena itu, sistem ini tidak hanya memiliki nilai ekonomi tetapi juga nilai sosial yang signifikan dalam menciptakan masyarakat yang lebih aktif dan sehat (World Health Organization, 2020).

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat, pengelolaan peralatan olahraga yang dilakukan secara efisien memiliki peran penting dalam mendukung keberhasilan program-program pengembangan olahraga. Manajemen peralatan yang baik dapat memastikan ketersediaan sarana yang memadai untuk berbagai aktivitas olahraga di lingkungan masyarakat. Hal ini akan membantu meningkatkan minat dan partisipasi warga dalam kegiatan fisik yang positif. Dengan adanya dukungan peralatan yang terorganisir, program olahraga dapat berjalan lebih efektif, terarah, berkelanjutan dan Akhirnya, tantangan yang mungkin dihadapi dalam implementasi sistem penyewaan berbasis web perlu diantisipasi dengan strategi yang tepat. Isu seperti keamanan data pengguna, keandalan sistem, serta adopsi teknologi oleh pelaku UMKM yang belum melek digital menjadi beberapa aspek yang perlu diperhatikan. Untuk itu, pelatihan, pendampingan, dan penyediaan infrastruktur teknologi menjadi faktor pendukung yang krusial dalam memastikan keberhasilan adopsi sistem ini. Dengan pendekatan yang menyeluruh dan kolaboratif antara sektor swasta, pemerintah, dan masyarakat, layanan penyewaan peralatan olahraga berbasis web dapat menjadi solusi inovatif yang berkontribusi pada pembangunan ekonomi digital yang inklusif dan berkelanjutan (Butsiarah et al., 2024)

Pengembangan sistem pemesanan berbasis web merupakan solusi ideal. Platform digital dapat memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam mengecek ketersediaan, melakukan reservasi, memilih metode pembayaran, hingga menerima konfirmasi transaksi secara otomatis. Selain itu, pengelola layanan juga lebih mudah dalam memantau stok peralatan, mencatat transaksi, dan menyusun laporan keuangan. sistem sewa peralatan berbasis web sangat membantu pengguna dalam mencari informasi dan melakukan pemesanan tanpa harus hadir secara langsung, sehingga meningkatkan kenyamanan dan efisiensi layanan (Hidayati, 2020).

Khususnya di Kota Padang, dalam hal penyewaan peralatan olahraga lewat platform digital, penulis menyebarkan kuesioner sebagai bentuk survei langsung ke lapangan. Tujuan dari survei ini adalah buat melihat sejauh mana minat dan kesiapan masyarakat dalam menggunakan website sebagai media buat nyewa peralatan olahraga. Respondennya datang dari berbagai latar belakang usia, tapi didominasi sama generasi milenial dan Gen Z yang emang udah akrab banget sama teknologi dan belanja online. Hasilnya jadi bukti nyata kalau digitalisasi dalam bidang olahraga punya peluang besar dan layak banget buat dikembangkan lewat platform yang praktis dan efisien.



(Sumber Olahan Penulis, 2025)

Gambar 1. 1 Hasil Kuesioner Ketersediaan Penggunaan *website* Azimsport

Berdasarkan hasil survei kuesioner yang dilakukan terhadap 38 responden, diperoleh hasil yang sangat positif dan menjanjikan. Sebanyak 94,7% responden menyatakan bersedia menggunakan layanan AzimSport apabila tersedia di Kota Padang, sedangkan hanya 5,3% yang menyatakan tidak bersedia. Angka ini

menunjukkan adanya potensi pasar yang kuat dan minat masyarakat yang tinggi terhadap solusi penyewaan peralatan olahraga berbasis web. Dukungan yang besar dari responden ini menjadi indikator bahwa pengembangan platform AzimSport merupakan langkah yang tepat dan dibutuhkan. Terutama dalam konteks olahraga yang semakin populer di kalangan masyarakat seperti mini soccer dan jogging, ketersediaan peralatan yang mudah diakses menjadi kebutuhan utama. Banyak individu dan komunitas olahraga mengalami kesulitan dalam mendapatkan perlengkapan yang lengkap dan terjangkau, terutama untuk aktivitas luar ruangan yang memerlukan perlengkapan khusus. data ini tidak hanya menunjukkan tingkat ketertarikan yang tinggi terhadap layanan AzimSport, tetapi juga memperkuat urgensi untuk segera mengembangkan website pemesanan peralatan olahraga, yang dapat membantu meningkatkan partisipasi masyarakat dalam kegiatan olahraga, mendukung gaya hidup sehat, serta menciptakan solusi yang efisien, hemat waktu, dan berbasis teknologi.

Azimsport secara khusus menargetkan dua jenis olahraga yang paling diminati oleh masyarakat urban Kota Padang, yakni mini soccer dan jogging. Keduanya merupakan aktivitas fisik yang sering dilakukan baik secara individu maupun kelompok, namun masih banyak masyarakat yang belum memiliki perlengkapan olahraga secara lengkap. Untuk mini soccer, peralatan seperti sepatu khusus turf, rompi tim, kaos jersey, hingga bola dan pelindung kaki seringkali menjadi kendala bagi pemain amatir maupun komunitas. Sedangkan untuk jogging, kebutuhan akan sepatu lari ergonomis, rompi reflektif, dan botol air minum olahraga juga tak kalah penting. Dengan hadirnya Azimsport sebagai platform digital penyewaan alat, masyarakat tidak perlu lagi membeli alat tersebut secara permanen, cukup menyewa sesuai kebutuhan dan durasi kegiatan.

Sistem berbasis web yang ditawarkan Azimsport juga memberikan kemudahan dalam berbagai aspek. Pengguna dapat melihat ketersediaan alat secara real-time, memilih waktu dan lokasi pengambilan yang fleksibel, serta melakukan pembayaran secara online tanpa ribet. Ini sangat memudahkan pengguna, terutama generasi milenial dan Gen Z yang terbiasa dengan layanan instan dan digital. Selain itu, layanan ini membuka peluang baru bagi pelaku UMKM lokal yang ingin bergabung sebagai mitra penyedia alat olahraga,

sehingga ekosistem AzimSPORT tidak hanya menguntungkan pengguna akhir, tetapi juga memberdayakan ekonomi lokal. Dengan tampilan yang ramah pengguna dan sistem yang efisien, AzimSPORT diposisikan sebagai solusi ideal untuk gaya hidup sehat yang praktis dan modern.

Dalam jangka panjang, AzimSPORT berpotensi menjadi pionir dalam transformasi digital layanan penyewaan alat olahraga di Indonesia, dimulai dari Kota Padang. Dengan tren masyarakat yang semakin peduli pada kesehatan dan efisiensi waktu, layanan seperti ini menjadi jawaban atas kebutuhan mobilitas tinggi dan keterbatasan ruang maupun anggaran untuk membeli alat pribadi. Penyewaan berbasis web juga mendukung konsep keberlanjutan (sustainability), karena alat yang sama bisa digunakan oleh banyak orang secara bergantian tanpa harus terus-menerus memproduksi barang baru. Dengan strategi pengembangan yang terarah, didukung kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah, dan komunitas olahraga, AzimSPORT tidak hanya memberikan solusi digital, tapi juga mendorong tumbuhnya budaya olahraga yang lebih inklusif dan berkelanjutan di era digital.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana merancang sistem pemesanan peralatan olahraga berbasis web yang dapat diakses masyarakat Kota Padang secara efisien dan mudah?
2. Apa saja fitur yang dibutuhkan oleh pengguna dan pelaku usaha agar sistem ini dapat berjalan optimal?
3. Bagaimana meningkatkan efisiensi dan kenyamanan dibandingkan dengan metode konvensional?

1.3 Tujuan

1. Merancang sistem pemesanan peralatan olahraga berbasis web yang responsif dan mudah digunakan.
2. Mengembangkan fitur-fitur yang relevan berdasarkan kebutuhan pengguna di Kota Padang.
3. Menyediakan solusi teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam transaksi pemesanan peralatan olahraga.

1.4 Manfaat

1. Manfaat Praktis

- a. Memudahkan akses peralatan olahraga seperti mini soccer dan jogging tanpa harus membeli atau datang langsung ke toko.
- b. Meningkatkan motivasi olahraga bagi pemula dan orang kantoran yang sibuk, karena proses peminjaman jadi lebih cepat dan fleksibel.
- c. Menyediakan alternatif olahraga hemat dan fleksibel bagi pengguna yang hanya butuh alat sesekali.

2. Manfaat bagi Pelaku Usaha

- a. Membuka peluang usaha baru dalam bidang penyewaan peralatan olahraga berbasis digital.
- b. Menjangkau pasar yang lebih luas, terutama segmen yang belum tersentuh seperti karyawan kantor dan pemula
- c. Meningkatkan efisiensi operasional melalui sistem pemesanan dan manajemen penyewaan berbasis web.

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup proyek ini difokuskan untuk ngembangin *website* AzimSPORT, yaitu *platform* digital buat nyediain layanan sewa peralatan olahraga di Kota Padang. Fokus utamanya itu ke dua jenis olahraga yang lagi hits banget, yaitu mini soccer dan jogging. Target pasarnya orang-orang yang pengen olahraga tapi nggak mau repot beli alat, kayak sepatu, jersey, rompi, dan perlengkapan lainnya. Biasanya nih, mereka itu orang kantoran, anak muda, atau pemula yang baru mau mulai hidup sehat. *Websitenya* sendiri bakal dirancang biar gampang diakses dan user-friendly, terutama buat generasi milenial dan Gen Z yang udah akrab sama teknologi dan belanja online. Intinya, pengembangan AzimSPORT ini pengen bantu orang-orang buat olahraga tanpa harus keluar banyak biaya buat beli alat.

Dari sisi operasional, ruang lingkupnya nyangkut ke pemilihan teknologi yang cocok, maintenance *website* biar nggak ngelag, dan juga pengelolaan tim digital yang ngurus semuanya. Tujuannya ya biar layanan tetap lancar, konsisten, dan bisa kasih pengalaman positif ke pengguna. Di bagian teknologi digital, proyek ini juga ngurusin hal-hal teknis kayak server, database, sistem keamanan data, sampai alat digital pendukung lainnya. Terus, buat tahu kebutuhan dan

keinginan calon pengguna, kita juga ngadain survei lewat kuesioner. Nah, data dari kuesioner itu nantinya bakal jadi dasar buat nyesuain fitur-fitur *website* sama strategi pemasarannya, biar makin pas dengan apa yang dibutuhin orang-orang di Kota Padang.

Pemilihan pekerja kantoran dan individu pemula yang ingin berolahraga sebagai target pasar utama dalam pengembangan platform AzimSport didasarkan pada pertimbangan strategis yang berkaitan erat dengan karakteristik dan kebutuhan kelompok tersebut. Pekerja kantoran umumnya memiliki keterbatasan waktu akibat padatnya aktivitas harian, sehingga mereka membutuhkan solusi yang praktis dan efisien dalam menjalani gaya hidup sehat. Layanan penyewaan peralatan olahraga memungkinkan mereka untuk berolahraga tanpa harus membeli, membawa, atau merawat peralatan sendiri. Hal ini memberikan kemudahan dan kenyamanan yang sesuai dengan gaya hidup mereka. Selain itu, banyak pemula yang ingin mencoba olahraga seperti mini soccer atau jogging, namun enggan berinvestasi pada peralatan khusus seperti sepatu, rompi tim, bola, atau seragam. Sistem sewa menjadi solusi yang tepat karena menawarkan fleksibilitas dan biaya yang lebih terjangkau. Berdasarkan hasil survei terhadap 38 responden, sebanyak 42,1% merupakan pekerja kantoran dan 50% merupakan pelajar/mahasiswa, yang menunjukkan bahwa segmen pekerja memiliki potensi pasar yang signifikan. Tren gaya hidup aktif yang semakin berkembang di Kota Padang, terutama di kalangan usia produktif, semakin memperkuat alasan mengapa kelompok ini dipilih sebagai sasaran utama. Dengan demikian, pemilihan target pasar ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas layanan AzimSport dalam menjawab kebutuhan masyarakat secara nyata dan relevan.

Pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner ini dirancang untuk menggali informasi yang relevan terkait kebutuhan, kebiasaan, serta minat masyarakat terhadap layanan penyewaan peralatan olahraga, khususnya dalam konteks pengembangan *platform* AzimSport di Kota Padang. Pertanyaan pertama mengenai nama responden bersifat opsional dan diajukan sebagai identifikasi dasar apabila dibutuhkan tindak lanjut atau klarifikasi atas data yang diberikan. Selanjutnya, pertanyaan mengenai usia responden bertujuan untuk mengetahui

distribusi demografis pengguna, mengingat kebiasaan olahraga serta daya beli masyarakat umumnya dipengaruhi oleh kelompok umur tertentu.

Pertanyaan mengenai status pekerjaan digunakan untuk mengelompokkan responden berdasarkan latar belakang profesi mereka, seperti pelajar/mahasiswa, pekerja kantoran, pegawai negeri/swasta, atau wiraswasta. Hal ini penting untuk memahami segmen pasar mana yang paling membutuhkan layanan AzimSport. Pertanyaan tentang pengalaman menyewa atau membeli peralatan olahraga ditujukan untuk mengetahui sejauh mana responden sudah familiar dengan konsep penyewaan, serta menilai potensi penerimaan terhadap model bisnis AzimSport.

Pertanyaan terkait frekuensi berolahraga dalam seminggu berguna untuk mengidentifikasi tingkat aktivitas fisik responden. Semakin sering seseorang berolahraga, maka semakin besar pula kemungkinan ia membutuhkan dukungan peralatan. Jenis olahraga yang dilakukan, seperti mini soccer dan jogging, ditanyakan untuk mengetahui tren olahraga yang sedang digemari dan jenis peralatan apa yang paling banyak dibutuhkan di lapangan.

Pertanyaan mengenai tempat biasa mendapatkan peralatan olahraga, baik melalui toko offline, *e-commerce*, atau komunitas sewa, ditujukan untuk memahami pola konsumsi dan aksesibilitas responden terhadap peralatan olahraga. Hal ini membantu dalam merancang distribusi layanan AzimSport agar sesuai dengan kebiasaan masyarakat. Selanjutnya, pertanyaan apakah responden pernah mengalami kesulitan mendapatkan peralatan olahraga menjadi dasar identifikasi terhadap adanya masalah nyata yang dapat diselesaikan oleh AzimSport sebagai solusi digital.

Pertanyaan terakhir yang menanyakan apakah responden bersedia menggunakan layanan AzimSport jika tersedia di Padang merupakan bentuk uji minat pasar secara langsung, sekaligus mengukur potensi adopsi layanan tersebut. Untuk melengkapi data, disediakan pula kolom terbuka mengenai saran dan masukan dari responden guna memperoleh feedback langsung yang dapat menjadi acuan dalam pengembangan dan penyempurnaan layanan ke depan. Seluruh pertanyaan ini dirancang secara sistematis agar mampu memberikan gambaran yang utuh mengenai kebutuhan dan preferensi calon pengguna layanan AzimSport.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam menyusun laporan untuk memfokuskan pembahasan pokok permasalahan, sehingga diperlukan penulisan karya tulis sebagai berikut:

1. BAB I Pendahuluan

Bab ini, penulis membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, ruang lingkup dan sistematika penulisan laporan.

2. BAB II Perencanaan Bisnis

Bab ini membahas tentang profil bisnis, model bisnis, aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek organisasi/sdm, aspek keuangan, dan aspek teknologi digital.

3. BAB III Laporan Perkembangan Bisnis

Bab ini membahas tentang Laporan perkembangan bisnis yang telah dilaksanakan pada tahap ketiga dituliskan di sini. Bagian ini memuat catatan aktivitas bisnis dan perkembangan serta capaian bisnis secara ringkas dengan kerangka penulisan ialah profil bisnis, tinjauan aspek pemasaran, aspek operasi/produksi, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek teknologi digital.

4. BAB IV Identifikasi Dan Pemecahan Masalah

Bab ini membahas tentang Identifikasi dan pemecahan masalah didasarkan pada rumusan masalah yang seharusnya dijawab oleh bisnis yang diimplementasikan dengan kondisi yang akhirnya terjadi. Identifikasi masalah ini didapatkan dari apa yang dijelaskan di Bab I, dirumuskan di Bab II, dijalankan di Bab III, dan dilaporkan pada Bab IV yang mencakup identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah.

5. BAB V Kesimpulan Dan Rekomendasi

Bab ini membahas tentang kesimpulan, rekomendasi dan Komponen Bagian Akhir yang mencakup daftar pustaka dan lampiran dari laporan.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

1. Merancang sistem pemesanan yang responsif dan mudah digunakan.

Perancangan sistem pada proposal bisnis ini telah memenuhi prinsip dasar kemudahan penggunaan melalui alur reservasi yang ringkas, tampilan antarmuka yang konsisten, serta dukungan informasi ketersediaan dan harga yang jelas. Integrasi call-to-action menuju kanal komunikasi cepat mempersingkat waktu dari penemuan hingga pemesanan, sehingga mengurangi hambatan bagi pengguna pemula. Struktur halaman yang berorientasi tugas mulai dari penelusuran katalog hingga konfirmasi mendukung pengalaman yang minim langkah tanpa mengorbankan transparansi. Dengan demikian, secara konseptual tujuan kemudahan dan responsivitas telah tercapai dan siap diuji lebih lanjut melalui evaluasi pengguna.

2. Mengembangkan fitur yang relevan dengan kebutuhan pengguna sasaran.

Pemilihan fitur inti katalog akurat, deskripsi singkat namun informatif, pratinjau visual yang merepresentasikan kondisi aktual, serta opsi komunikasi langsung telah selaras dengan preferensi pengguna di segmen target. Pendekatan ini menempatkan kejelasan informasi dan rasa aman sebagai nilai utama, sehingga mengatasi keluhan umum seperti informasi yang tidak lengkap, foto tidak representatif, atau proses tanya jawab yang lambat. Validasi awal dengan pengguna menunjukkan minat dan kemauan mencoba yang baik, menandakan kesesuaian awal antara fitur yang ditawarkan dan pain points yang hendak diselesaikan. Ke depan, relevansi ini dapat dipertajam melalui umpan balik terstruktur dan pembaruan berkala pada konten katalog.

3. Menyediakan solusi teknologi yang meningkatkan efisiensi dan transparansi transaksi.

Rancangan solusi menitikberatkan pada alur transaksi yang tercatat rapi, ringkasan biaya yang mudah dipahami, serta dokumentasi bukti pemesanan yang

tertata sehingga mengurangi sengketa. Dari sisi operasional, penggunaan pencatatan terstandar dan dashboard ringkas memungkinkan pemantauan permintaan, ketersediaan, dan biaya per transaksi untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat. Secara proyeksi, rancangan biaya dan pendapatan menunjukkan potensi kelayakan awal, dengan catatan bahwa optimasi pemanfaatan aset dan perbaikan proses after-sales akan meningkatkan efektivitas. Transparansi di setiap tahap dari harga, kebijakan pembatalan, hingga konfirmasi menjadi fondasi kepercayaan dan efisiensi layanan..

5.2 Rekomendasi

Untuk keberlanjutan dan peningkatan layanan, AzimSPORT disarankan memperkuat strategi bisnis melalui penambahan variasi paket sewa, promo musiman, dan kerja sama dengan komunitas olahraga maupun pemilik lapangan. Di sisi operasional, penerapan sistem pembayaran digital, pemantauan inventori secara *real-time*, serta dukungan tim teknis yang cepat akan meningkatkan efisiensi dan kepuasan pengguna. Pada aspek pemasaran, AzimSPORT perlu memaksimalkan media sosial, kolaborasi dengan influencer olahraga, serta menghadirkan konten edukasi seputar gaya hidup sehat untuk menarik minat pengguna baru. Olahraga, serta ekspansi ke kota-kota besar lainnya akan menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan AzimSPORT.