

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Gambaran Umum

Prima Academy merupakan perusahaan *start-up company* yang bergerak dibidang *e-Learning*. Direktur Prima Academy adalah bapak Moh. Riezfant Handira. Prima Academy merupakan produk dari perusahaan PT Prima Nusantara. Prima Academy berdiri pada tanggal 17 Januari 2022, dengan berjumlah karyawan sebanyak 2 orang dan saat ini total karyawan Prima Academi berjumlah 12 orang. Prima Academy beralamatkan Kav. 16 Jl. E. Andjali RT 003/004, Kel. Cisaranten Endah, Kec. Arcamanik, Kota Bandung, Jawa Barat 40295.



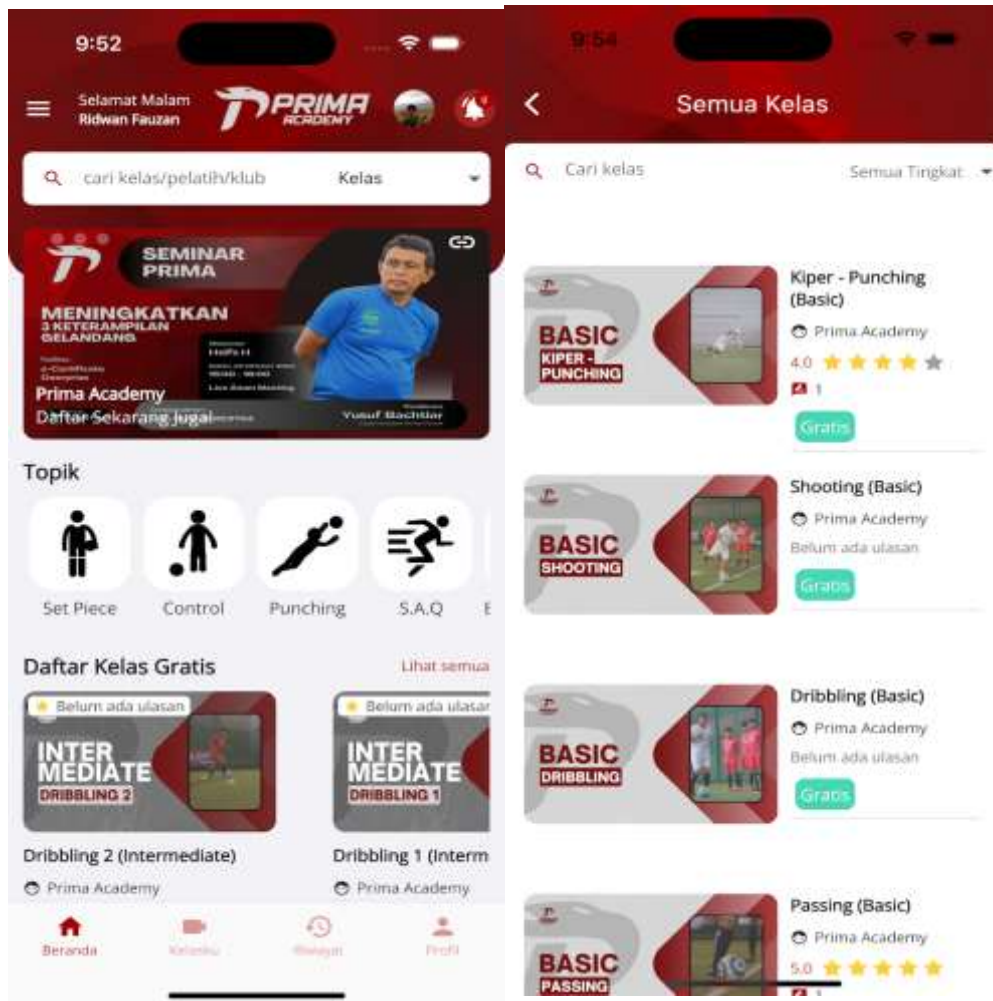
Gambar 1. 1 Struktur Organisasi

Prima Academy adalah start-up e-learning olahraga yang untuk saat ini berfokus pada cabang olahraga sepak bola. Mengembangkan materi edukasi bagi seluruh anggota tim dengan berbagai layanan belajar dan latihan sepak bola dengan fitur-fitur digital. Dengan kurikulum yang berkualitas dari pelatih yang ahli, kredibel dan berpengalaman, Prima Academy juga membuka peluang bagi pemain untuk berkarir secara profesional. Prima Academy bertujuan untuk mengenalkan dan melatih remaja yang berumur dibawah 18 tahun untuk dapat dikenal oleh club

bola dan meningkatkan kemampuan individu pemain dengan melakukan latihan-latihan teknik maupun kebugaran fisik. Prima Academy saat ini memiliki 13.000 yang terdiri dari pelatih dan pemain.

Prima Academy, sebagai pelopor e-learning sepak bola eksklusif di Indonesia, memiliki kehormatan menjadi satu-satunya platform yang menyajikan pendidikan sepak bola melalui pendekatan inovatif dan canggih. Hingga kini, Prima Academy tetap unik dengan tidak adanya pesaing sebanding yang menawarkan solusi e-learning serupa di Indonesia. Meskipun Prima Academy menikmati keunggulan sebagai pionir e-learning sepak bola, kami sadar bahwa persaingan yang terus berlangsung hadir dalam bentuk Sekolah Sepak Bola (SSB) konvensional. SSB konvensional, dengan keberadaan fisik dan interaksi langsung, masih menjadi alternatif yang relevan dalam pengembangan keterampilan sepak bola.

Prima Academy memiliki tiga fitur utama, yang pertama yaitu fitur *e-Learning*, dengan menampilkan 1100+ video pembelajaran yang dibuat bukan hanya dari pelatih berlisensi, namun praktisi yang berkualitas. Kedua, fitur Tes parameter yaitu pengukuran kemampuan yang mengadaptasi sport *science*. Tes parameter dapat mengukur kemampuan yang valid dan terpercaya oleh pelatih kelas dunia. Ketiga, fitur konsultasi online dengan pelatih yang paham kebutuhan pemain agar lebih mahir.



Gambar 1. 2 Tampilan Aplikasi Prima Academy

Prima Academy, sebagai pionir e-learning sepak bola satu-satunya di Indonesia, menghadirkan pengalaman pembelajaran yang lengkap dan mendalam dengan koleksi impresif kami yang mencakup lebih dari 1100 video pembelajaran. Keanekaragaman materi pembelajaran ini mencerminkan komitmen Prima Academy untuk memberikan wawasan dan keterampilan sepak bola yang komprehensif kepada setiap peserta Prima Academy. Prima Academy menyajikan kurikulum yang terstruktur dan relevan, mencakup berbagai aspek permainan sepak bola mulai dari teknik dasar, taktik permainan, hingga keterampilan fisik dan mental. Melalui koleksi video yang kaya ini, Prima Academy memberikan fleksibilitas kepada peserta untuk belajar dan mengasah keterampilan mereka sesuai

dengan tempo dan preferensi masing-masing. Setiap video menjadi pintu gerbang untuk eksplorasi lebih lanjut, memungkinkan pengalaman pembelajaran yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tingkat kemampuan individu.

Prima Academy tidak hanya membanggakan koleksi video pembelajaran yang kaya, tetapi juga memberikan pengalaman pembelajaran yang lebih holistik melalui fitur uji parameter. Fitur ini merupakan langkah inovatif dalam mengevaluasi dan mengukur kemampuan peserta, dan menjadikannya unggul dalam mengintegrasikan ilmu olahraga (sport science) ke dalam platform e-learning. Prima Academy menawarkan pendekatan dengan tes parameter yang personal dan teradaptasi untuk mengukur kemajuan dan potensi peserta dalam dunia sepak bola. Pengukuran ini dilakukan melalui serangkaian tes yang didasarkan pada prinsip-prinsip ilmu olahraga, termasuk aspek-aspek seperti kecepatan, kekuatan, daya tahan, dan keterampilan teknis. Data yang dikumpulkan dari tes ini memberikan pemahaman mendalam tentang kekuatan dan area pengembangan potensial setiap peserta. Selain itu, Prima Academy menyediakan laporan dan analisis hasil tes secara terperinci. Hal ini memungkinkan peserta untuk memiliki gambaran yang jelas tentang kemampuan mereka, serta mendapatkan rekomendasi khusus untuk meningkatkan performa mereka. Prima Academy tidak hanya menjadi tempat pembelajaran, tetapi juga pusat evaluasi dan pengembangan individual yang menyeluruh.

Prima Academy tidak hanya menjadi sekadar platform pembelajaran, tetapi juga menyajikan pengalaman eksklusif dengan fitur konsultasi online bersama pelatih yang memahami kebutuhan individual peserta. Melalui layanan ini, Prima Academy membawa pembelajaran sepak bola ke tingkat yang lebih tinggi dengan menyediakan akses langsung dan pribadi kepada para ahli di lapangan. Fitur konsultasi online ini dirancang untuk memastikan bahwa peserta mendapatkan bimbingan dan dorongan yang sesuai dengan tujuan dan kebutuhan mereka. Pelatih yang berpengalaman dan memahami sepenuhnya dinamika sepak bola akan memberikan pandangan yang mendalam tentang aspek teknis, taktis, fisik, dan mental. Diskusi yang terjadi selama sesi konsultasi menciptakan ruang bagi peserta untuk mengeksplorasi pertanyaan, mencari solusi terhadap hambatan yang mereka

hadapi, dan merencanakan strategi pengembangan pribadi. Konsultasi online dengan pelatih Prima Academy menjadi wadah bagi peserta untuk mendapatkan umpan balik langsung, membuat perbaikan seketika, dan menyusun rencana pembelajaran yang disesuaikan. Hal ini memungkinkan pengalaman pembelajaran yang lebih personal dan mendalam, menciptakan ikatan antara peserta dan pelatih yang membawa dampak positif pada perkembangan sepak bola mereka. Prima Academy yakin bahwa pembelajaran sepak bola tidak hanya sebatas video dan tes, tetapi juga melibatkan interaksi langsung dan panduan dari para profesional. Dengan fitur konsultasi online ini, Prima Academy memberikan peserta kesempatan untuk mengoptimalkan potensi mereka melalui bimbingan yang mendalam dan berfokus pada kebutuhan individu. Ini adalah langkah nyata menuju pengalaman pembelajaran sepak bola yang komprehensif dan mendukung.

1.2. Latar Belakang

Perkembangan sepakbola di Indonesia mencakup berbagai aspek yang mencerminkan antusiasme tinggi masyarakat terhadap olahraga ini. Liga Profesional Indonesia, khususnya Liga 1, menjadi wadah bagi klub-klub sepakbola untuk bersaing dan mengembangkan bakat muda. Tim nasional sepakbola, atau "Garuda," aktif berpartisipasi dalam kompetisi tingkat Asia dan internasional, menjadi sorotan dalam perkembangan sepakbola nasional. Pembinaan bakat muda melalui Sekolah Sepakbola (SSB) dan akademi sepakbola menjadi fokus penting, sementara investasi dalam infrastruktur dan fasilitas mendukung peningkatan kualitas latihan dan pertandingan. Antusiasme masyarakat, didorong oleh media sosial, menciptakan atmosfer yang dinamis di stadion. Meskipun menghadapi tantangan administratif dan keuangan, upaya terus dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut, menciptakan potensi besar bagi sepakbola Indonesia dalam meningkatkan daya saingnya di tingkat lokal dan internasional.

Sekolah Sepakbola (SSB) di Indonesia memegang peran yang sangat penting dalam mengembangkan dan membina bakat sepakbola di kalangan anak-anak dan remaja. Fungsi utama SSB tidak hanya terbatas pada pengembangan keterampilan teknis, taktis, dan fisik para pemain muda, tetapi juga mencakup

pembangunan karakter mereka di dalam suatu lingkungan yang terstruktur dengan baik. Melalui program-program pelatihan yang cermat dan pendekatan yang holistik, SSB memberikan kesempatan bagi para pemain berpotensi untuk diidentifikasi dan dibimbing guna mengasah potensi mereka dalam berbagai aspek sepakbola. Proses pembinaan di SSB memiliki dampak yang signifikan pada perkembangan karir sepakbola para pemain. Seiring waktu, mereka dapat memasuki berbagai jalur, termasuk memperoleh kesempatan bergabung dengan akademi profesional, klub sepakbola lokal, atau bahkan terpilih menjadi anggota tim nasional junior. Prestasi yang diraih di tingkat SSB bukan hanya menjadi pencapaian lokal, melainkan juga dapat menjadi kunci pembuka bagi para pemain untuk mengikuti seleksi di tingkat yang lebih tinggi. Hal ini membuka pintu bagi mereka untuk memasuki dunia sepakbola profesional dan menggali potensi penuh mereka. Kualitas SSB yang tinggi menjadi faktor penentu dalam memastikan perkembangan sepakbola Indonesia di tingkat dasar. Dengan menyediakan lingkungan pembinaan yang berkualitas, SSB turut berperan dalam mencetak pemain-pemain berkualitas yang memiliki potensi untuk meraih kesuksesan di tingkat kompetisi yang lebih tinggi, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Kurikulum yang baik untuk Sekolah Sepakbola (SSB) harus memberikan penekanan yang kuat pada pengembangan keterampilan teknis dan taktik. Ini mencakup latihan intensif untuk meningkatkan keterampilan dasar seperti dribbling, passing, shooting, dan kontrol bola. Melalui serangkaian latihan teknis yang beragam, pemain dapat memperoleh dasar yang kuat dalam aspek teknis sepakbola. Sementara itu, pembelajaran taktik mencakup pemahaman yang mendalam tentang posisi pemain, formasi tim, dan strategi permainan. Dengan demikian, pemain tidak hanya menjadi terampil secara teknis tetapi juga mampu membaca dan merespons dinamika permainan dengan cerdas. Kesehatan dan kondisi fisik adalah aspek penting dalam kurikulum SSB. Latihan kebugaran yang terstruktur membantu meningkatkan daya tahan, kecepatan, kekuatan, dan fleksibilitas pemain. Selain itu, pemahaman tentang gizi yang baik juga diperkenalkan, memberikan pengetahuan tentang pola makan yang sehat dan pentingnya nutrisi dalam mendukung performa atletik. Dengan memadukan aspek

kebugaran fisik dan perawatan kesehatan, kurikulum ini bertujuan untuk menciptakan pemain sepakbola yang tidak hanya tangkas di lapangan tetapi juga memahami pentingnya kesehatan dalam mencapai prestasi maksimal. Selain keterampilan sepakbola, kurikulum SSB yang baik juga harus memasukkan pendidikan karakter. Ini mencakup pengembangan aspek mental dan emosional pemain, termasuk kepribadian, tanggung jawab, dan keterampilan kepemimpinan. Pendidikan tentang fair play, sportsmanship, dan etika dalam bermain sepakbola menjadi landasan moral yang kuat. Seiring dengan itu, persiapan kompetisi juga menjadi bagian penting. Melibatkan pemain dalam turnamen dan pertandingan memberikan pengalaman nyata dan melatih mereka dalam mengelola tekanan dan stres kompetitif. Dengan demikian, kurikulum ini tidak hanya membentuk atlet sepakbola yang terampil tetapi juga pribadi yang bertanggung jawab dan siap menghadapi tantangan di luar lapangan.

Transformasi Sekolah Sepakbola (SSB) ke dalam ranah digital mencerminkan adaptasi terhadap perkembangan teknologi dalam dunia sepakbola. Perubahan ini melibatkan penerapan platform e-learning dan teknologi digital untuk meningkatkan pembelajaran dan pengembangan pemain sepakbola. SSB yang berubah ke digital dapat menyediakan konten pelatihan online, termasuk video tutorial, sesi latihan virtual, dan materi pembelajaran interaktif. Hal ini memungkinkan pemain untuk mengakses pelatihan kapan saja dan di mana saja, meningkatkan fleksibilitas dan aksesibilitas. Selain itu, SSB digital dapat memanfaatkan analisis data untuk memantau kemajuan pemain, memberikan umpan balik yang lebih personal, dan merancang program pelatihan yang disesuaikan. Pergeseran ke digital juga membuka peluang untuk menggelar pertandingan atau turnamen virtual, menciptakan pengalaman bermain yang realistis di platform daring. Transformasi SSB ke ranah digital adalah langkah strategis untuk memperluas jangkauan, meningkatkan kualitas pembelajaran, dan merespons tren teknologi dalam dunia sepakbola masa kini.

Industri e-learning di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang pesat seiring dengan peningkatan akses teknologi dan pergeseran paradigma pembelajaran ke arah digital. Perkembangan teknologi ini juga ditandai dengan

semakin baiknya akses informasi dan komunikasi membawa dampak positif bagi dunia bisnis dan mempengaruhi sifat model bisnis yang digunakan (Tricahyono et al., 2018). **Teknologi informasi dan komunikasi menjadi alat bisnis yang berharga dalam mengembangkan suatu usaha bagi para pengusaha dari berbagai negara** (Yuldinawati et al., 2018b)

Peningkatan jumlah pengguna internet dan perangkat cerdas di seluruh negeri telah menciptakan peluang besar bagi penyedia layanan e-learning untuk tumbuh dan berkembang. Faktor-faktor seperti pandemi COVID-19 juga memberikan dorongan tambahan terhadap adopsi e-learning sebagai alternatif utama dalam pendidikan dan pengembangan keterampilan. Meskipun begitu, industri ini juga dihadapkan pada beberapa tantangan, termasuk ketersediaan infrastruktur digital yang merata, kualitas akses internet, dan perluasan kurangnya regulasi. Oleh karena itu, sambil memanfaatkan peluang pertumbuhan, pemangku kepentingan dalam industri e-learning di Indonesia juga perlu berfokus pada solusi untuk mengatasi hambatan dan meningkatkan kualitas layanan guna memenuhi kebutuhan pendidikan yang semakin dinamis.

Dalam beberapa tahun terakhir, Prima Academy telah berusaha keras untuk meluaskan pangsa pasar dan meningkatkan performa bisnisnya di industri e-learning. Meskipun demikian, hasil yang telah dicapai belum memenuhi target yang diharapkan dengan total pengeluaran pada bulan Juni, Juli dan Agustus 2023 sebesar Rp. 85.319.610 dan pemasukan sebesar Rp. 31.140.444. Oleh karena itu, sangat penting untuk melakukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Prima Academy dalam model bisnis e-learning. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika ini, perusahaan dapat mengidentifikasi penyebab ketidaksesuaian dengan target dan mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan pencapaian pendapatan.

Penelitian ini bertujuan utama untuk melakukan analisis menyeluruh terhadap model bisnis yang tengah diterapkan oleh Prima Academy. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk mengenali dan mendokumentasikan potensi kelemahan yang mungkin ada dalam struktur model bisnis perusahaan tersebut. Dengan pemahaman yang lebih rinci terhadap kekurangan-kekurangan yang

teridentifikasi, Prima Academy diharapkan dapat mengembangkan langkah-langkah perbaikan yang lebih cermat dan sesuai dengan kebutuhan unik bisnisnya. Pendekatan analisis ini diarahkan untuk memberikan wawasan mendalam kepada Prima Academy mengenai potensi area perbaikan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kinerja model bisnisnya. Melalui pendekatan ini, diharapkan bahwa langkah-langkah perbaikan yang diimplementasikan oleh Prima Academy dapat secara signifikan meningkatkan efektivitas dan keberhasilan model bisnis mereka. Dengan mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan-kelemahan potensial, Prima Academy memiliki peluang yang lebih baik untuk mencapai dan bahkan melebihi target pendapatan yang telah ditetapkan, sehingga meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka di pasar yang kompetitif.

Langkah awal untuk meningkatkan pendapatan Prima Academy melibatkan penyesuaian strategi dan model bisnis. Penyesuaian tersebut menjadi kunci untuk memastikan bahwa Prima Academy tetap relevan dan kompetitif dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah. Meskipun strategi dapat memberikan arah yang benar, namun untuk mencapai hasil optimal, diperlukan lebih dari sekadar penyesuaian strategi. Prima Academy perlu melangkah lebih jauh dengan mengembangkan model bisnis yang baru, sebuah langkah yang tidak hanya mencakup perubahan taktis, tetapi juga inovasi substansial dalam cara perusahaan memandang dan mendekati pasar.

Dalam menghadapi tuntutan pengembangan model bisnis yang lebih progresif, Prima Academy memilih Business Model Canvas sebagai alat yang tepat untuk membimbing perubahan ini. Keunggulan alat ini terletak pada kemampuannya untuk memetakan konsep secara sederhana, transparan, dan jelas, sehingga memudahkan pemahaman dan komunikasi di seluruh organisasi. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012), Business Model Canvas membuka ruang bagi perusahaan seperti Prima Academy untuk merinci elemen-elemen kunci model bisnis mereka, termasuk nilai proposisi, segmen pasar, dan saluran distribusi. Lebih lanjut, Tricahyono (2017) menekankan bahwa penggunaan Business Model Canvas juga dapat menghasilkan alternatif desain model bisnis yang dapat memberikan dampak positif terhadap pendapatan. Menurut (Pratama & Tricahyono, 2024b)

menyatakan bahwa bisnis model baru dapat menjadi panduan bagi perusahaan dalam menerapkan model bisnis baru yang sejalan dengan strategi korporasi dan fungsional. Dengan demikian, Prima Academy dapat merancang model bisnis yang lebih inovatif dan responsif terhadap perubahan pasar, membuka peluang baru untuk menarik minat calon konsumen dan meningkatkan pendapatan secara keseluruhan.

Langkah selanjutnya dalam proses perbaikan model bisnis Prima Academy melibatkan tindakan untuk menyempurnakan sembilan blok model bisnis kanvas melalui penerapan pivot strategy. Dalam konteks ini, pivot strategy merujuk pada upaya terstruktur untuk mengubah beberapa elemen kunci dalam model bisnis perusahaan dengan maksud untuk menyesuaikan pengujian hipotesis, menjelaskan produk, serta merinci model bisnis dan alat pertumbuhan perusahaan secara menyeluruh. Pendekatan ini diterapkan sebagai respons terhadap ketidaksesuaian antara ekspektasi awal perusahaan dan realitas pasar yang dihadapi. Strategi pivot bukan sekadar perubahan taktis; sebaliknya, itu melibatkan transformasi yang lebih mendalam dan berdampak signifikan pada struktur keseluruhan bisnis.

Implementasi pivot strategy menjadi kunci untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan dan menghadirkan model bisnis yang lebih adaptif. Dalam pandangan Ries (2011), hasil akhir dari pivot ini bukan hanya perubahan dalam elemen-elemen spesifik model bisnis, tetapi sekaligus menciptakan model bisnis yang sepenuhnya baru. Oleh karena itu, perusahaan dapat mengartikan pivot strategy sebagai langkah strategis yang lebih besar, yang melibatkan pengembangan kembali fondasi model bisnis secara menyeluruh. Dengan demikian, pivot strategy bukan hanya sekadar alat perbaikan, melainkan sebuah proses transformatif yang dapat membantu Prima Academy untuk tetap relevan, inovatif, dan responsif terhadap dinamika pasar yang terus berkembang.

Pengembangan model bisnis e-learning melibatkan strategi untuk merancang, mengimplementasikan, dan memperbarui kerangka kerja yang memastikan keberlanjutan dan keberhasilan dalam menyediakan layanan pembelajaran online. Dalam konteks e-learning, model bisnis sering kali melibatkan beberapa aspek, termasuk diversifikasi konten, metode pembayaran,

penetrasi pasar, dan strategi pemasaran. Model bisnis e-learning juga dapat mencakup berlangganan, penjualan konten a la carte, atau kolaborasi dengan lembaga pendidikan formal. Penggunaan teknologi terbaru, seperti kecerdasan buatan atau analisis data, dapat meningkatkan personalisasi dan efektivitas pembelajaran. Selain itu, penting untuk selalu memantau tren industri, mendengarkan umpan balik pengguna, dan bersikap responsif terhadap perkembangan teknologi serta perubahan kebutuhan pasar. Dengan pendekatan yang inovatif dan responsif, pengembangan model bisnis e-learning dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan, baik bagi penyelenggara e-learning maupun peserta yang ingin meningkatkan keterampilan mereka secara online.

Pentingnya pengembangan model bisnis e-learning tidak hanya terletak pada kemampuan Prima Academy untuk beradaptasi dengan dinamika pasar, tetapi juga dalam menciptakan keberlanjutan dan daya saing yang berkelanjutan. Dengan terus mengembangkan model bisnisnya, Prima Academy dapat memastikan relevansi dan keefektifan penawaran pelatihannya dalam memenuhi tuntutan peserta dan perkembangan tren industri. Pengembangan model bisnis juga memungkinkan penyesuaian terhadap perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi, memastikan bahwa Prima Academy tetap menjadi pilihan yang atraktif dan inovatif di mata konsumen. Selain itu, melalui model bisnis yang berkembang, Prima Academy dapat menciptakan peluang baru untuk kolaborasi, kemitraan, dan diversifikasi pendapatan. Ini bukan hanya tentang meningkatkan performa finansial, tetapi juga tentang memberikan pengalaman belajar yang lebih baik dan berkelanjutan bagi peserta e-learning, yang pada gilirannya dapat membawa keberhasilan jangka panjang bagi Prima Academy di industri yang terus berkembang ini.

Business Model Renovation mengacu pada proses atau upaya yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mengubah atau memperbarui elemen-elemen kunci dalam model bisnisnya. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kinerja, daya saing, dan relevansi perusahaan di pasar yang terus berubah. Renovasi model bisnis dapat melibatkan perubahan signifikan dalam strategi nilai proposisi, segmen pasar, saluran distribusi, struktur biaya, atau sumber pendapatan. Renovasi model bisnis

seringkali dilakukan sebagai respons terhadap perubahan tren industri, perkembangan teknologi, atau perubahan dalam perilaku konsumen. Organisasi yang berhasil melakukan renovasi model bisnis dapat memperoleh keunggulan kompetitif baru, mengakomodasi perubahan pasar dengan lebih baik, dan menciptakan nilai tambah yang lebih besar bagi pelanggan mereka. Pivot strategy, yang merupakan bagian dari renovasi model bisnis, menekankan pada perubahan yang terstruktur dan terarah pada elemen kunci dalam model bisnis perusahaan. Ini bisa mencakup perubahan fundamental dalam cara perusahaan menyampaikan nilai, berinteraksi dengan pelanggan, atau menghasilkan pendapatan. Renovasi model bisnis bukan hanya sekadar adaptasi, melainkan sebuah inisiatif strategis yang bertujuan untuk merespons dinamika pasar dan menghasilkan dampak positif terhadap kinerja keseluruhan perusahaan.

Pivot strategy dalam bisnis merujuk pada taktik adaptasi yang signifikan terhadap model bisnis suatu perusahaan, diambil ketika terjadi ketidaksesuaian antara hipotesis awal dan respons pasar yang aktual. Penggunaan pivot strategy dapat melibatkan perubahan segmen pasar, modifikasi produk atau layanan, penyesuaian model pendapatan, perubahan kanal distribusi, transformasi model bisnis keseluruhan, eksplorasi pivot sumber daya, atau penyesuaian terhadap kebutuhan pelanggan. Tindakan pivot tidak selalu mencerminkan kegagalan, melainkan respons adaptif terhadap dinamika pasar yang berubah, memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan dan meningkatkan kinerja serta relevansinya dengan lingkungan bisnis yang berkembang. Kesuksesan implementasi pivot strategy tergantung pada kemampuan perusahaan untuk secara cepat dan efektif merespons perubahan kondisi pasar atau pelanggan.

Dengan menerapkan pivot strategy dan Business Model Canvas, Prima Academy berharap dapat mengalami peningkatan signifikan dalam pendapatan mereka. Strategi pivot memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dan menanggapi perubahan pasar dengan lebih lincah, memberikan Prima Academy kesempatan untuk mengatasi hambatan atau kelemahan yang mungkin ada dalam model bisnis mereka. Selain itu, Business Model Canvas akan membantu mereka merinci secara rinci komponen-komponen utama dalam model bisnis, termasuk

cara mereka menyampaikan nilai kepada pelanggan, menciptakan sumber pendapatan baru, dan menyesuaikan strategi pemasaran. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika bisnis mereka, diharapkan Prima Academy dapat mengoptimalkan operasional mereka, menarik lebih banyak pelanggan, dan akhirnya mencapai peningkatan pendapatan yang signifikan. Hal ini memberikan dampak pada peneliti dengan memilih judul "Penguatan Model Bisnis pada Start-up E-learning Sepak Bola PT. Prima Nusantara." Judul ini mencerminkan tujuan penelitian yang ingin menggali potensi perubahan dan inovasi dalam model bisnis Prima Academy melalui penerapan pivot strategy dan Business Model Canvas. Dengan fokus pada sektor e-learning sepak bola, penelitian ini bertujuan untuk memberikan kontribusi pada pemahaman terhadap strategi perusahaan dalam menghadapi perubahan pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan melalui renovasi model bisnisnya.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan observasi yang dilakukan kepada prima academy, saat ini Prima academy mengalami beberapa kendala dalam perkembangannya salah satunya yaitu kurangnya peminat kepada Aplikasi Prima Academy jika dilakukan dengan berbayar, maka dari itu untuk mengakses aplikasi prima academy dilakukan dengan gratis. Perusahaan perlu berinovasi dan beradaptasi terhadap perubahan sehingga dapat selalu berkembang dan bertahan. Maka rumusan masalah yang dapat di ambil yaitu

1. Bagaimana *Business Model Canvas* pada Perusahaan Prima Academy pada saat ini?
2. Menentukan elemen-elemen apa saja yang pada strategi pivot yang akan mempengaruhi adaptasi dari *Business Model Canvas* prima academy untuk meningkatkan pendapatan?
3. Bagaimana perubahan terhadap Business Model Canvas Prima Academy setelah melakukan strategi pivot?

1.4. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis model bisnis dengan pendekatan *Business Model Canvas* pada Perusahaan Prima Academy saat ini
2. Mengetahui elemen-elemen apa saja pada strategi pivot yang akan mempengaruhi adaptasi dari *Business Model Canvas* Prima Academy untuk meningkatkan pendapatan.
3. Mengetahui perubahan terhadap *Business Model Canvas* Prima Academy setelah melakukan strategi pivot

1.5. Manfaat penelitian

1. Manfaat bagi perusahaan

Penelitian ini membawa manfaat berarti bagi Prima Academy dalam mengoptimalkan bisnis e-learningnya. Dengan menganalisis model bisnis secara mendalam, penelitian ini membantu mengidentifikasi kelemahan yang mungkin telah menghambat pencapaian target pertumbuhan. Temuan dari penelitian memberikan wawasan yang berharga kepada perusahaan, memungkinkannya untuk merinci strategi yang lebih efektif dan berfokus pada peningkatan kinerja. Hasil penelitian ini bukan hanya sekadar analisis, melainkan merupakan panduan konkret bagi Prima Academy untuk mengambil langkah-langkah perbaikan yang berdampak positif terhadap pertumbuhan bisnisnya di ranah e-learning.

2. Manfaat pada aspek akademis

Memberikan alat ukur berupa panduan wawancara yang diadopsi dari sumber tertentu dengan penyesuaian terhadap kondisi bisnis sehingga dapat digunakan oleh pemilik bisnis perusahaan teknologi rintisan

3. Manfaat bagi pemerintah

Memberikan gambaran tentang kondisi bisnis teknologi rintisan dimasa pandemic sehingga pemerintah dapat membuat kebijakan dalam membantu perkembangan perusahaan teknologi rintisan.

1.6.Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Penelitian ini berjudul PENGUATAN MODEL BISNIS PADA STARTUP E-LEARNING SEPAKBOLA PT PRIMA NUSANTARA memiliki sistematika penulisannya sebagai berikut:

- BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini menyajikan penjelasan mengenai ikhtisar objek penelitian, konteks penelitian yang berkaitan dengan fenomena yang menjadi perhatian, sehingga memotivasi untuk diselidiki. Hal ini melibatkan penggarapan permasalahan yang muncul dari latar belakang penelitian, tujuan penelitian, dan manfaatnya baik secara teoritis maupun praktis, serta pengaturan sistematik penulisan secara keseluruhan.

- BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LINGKUP PENELITIAN

Bab ini mengulas kajian literatur yang relevan dengan topik yang diperbincangkan, konsep-konsep dan teori yang terkait. Selain itu, bab ini merinci penelitian sebelumnya sebagai panduan untuk penelitian ini, serta kerangka pemikiran yang menjelaskan serangkaian pola pikir untuk menggambarkan permasalahan penelitian. Selanjutnya, hipotesis penelitian juga diajukan sebagai jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian.

- BAB III METODE PENELITIAN

Bagian ini menguraikan mengenai kategori penelitian, pendekatan penelitian, serta metode dan teknik yang diterapkan dalam pengumpulan dan analisis data. Hal ini bertujuan untuk memberikan jawaban dan penjelasan terhadap permasalahan penelitian melalui analisis data.

- BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memaparkan hasil penelitian dengan pendekatan sistematis, yang selanjutnya dianalisis menggunakan teknik analisis yang telah ditentukan. Hasil analisis ini kemudian dievaluasi dari perspektif lingkungan internal dan eksternal industri usaha.

- BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini mencakup kesimpulan dari interpretasi dan pemaknaan hasil analisis temuan penelitian, serta menyajikan saran-saran konkret. Saran

yang diberikan diharapkan mampu memberikan manfaat yang signifikan bagi perusahaan dan peneliti yang akan datang.