

BAB II

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Profil PT. DBL Indonesia

PT. DBL (Deteksi Basket Lintas) Indonesia adalah sebuah perusahaan sport management di Indonesia yang didirikan sejak 4 Juli 2008. *Founder* dan Direktur Utama PT. DBL Indonesia adalah Azrul Ananda yaitu putra pertama dari Bapak Dahlan Iskan. Pada tahun 2015 PT. DBL Indonesia meraih penghargaan sebagai “*Most Creative Company*” dalam majalah bisnis ternama yaitu *SWA Magazine*. PT. DBL Indonesia berhasil didirikan berkat ide kreatif lima anak muda dan hingga saat ini menjadi pengelola liga basket antar pelajar terbesar di Indonesia. Liga basket antar pelajar yang dikelola oleh PT. DBL Indonesia pertama kali diselenggarakan di kota Surabaya pada tahun 2004. Total terdapat sebanyak 25 kota di Indonesia yang telah menjadi tuan rumah penyelenggaraan *event* liga basket terbesar dan dinanti-nantikan oleh pelajar di Indonesia. *Event* selalu diselenggarakan secara unik dan kreatif sehingga menarik minat anak muda namun tetap profesional (DBLIndonesia, 2017).

Gambar 2. 1 Logo PT. DBL Indonesia



Sumber: dbl.id

B. Profil DBL Academy Jogja

Sebagai bukti konsistensi dan komitmen terhadap perkembangan basket di tanah air, PT. DBL Indonesia mendirikan DBL Academy yang merupakan sekolah basket profesional pertama di Indonesia. Sekolah basket ini diperuntukan bagi pelajar berusia 5 hingga 19 tahun yang mengajarkan fundamental basketball dengan kurikulum *professional* dan *standard International* yang terletak di Graha Pena, Pakuwon Surabaya dan Yogyakarta. DBL Academy juga membangun dan membentuk mental yang kuat bagi siswanya melalui beberapa program, yaitu : *character building class*, *healthy lifestyle program* dan *aquatic training program*. DBL Academy Jogja sebagai sekolah basket pertama di Yogyakarta didirikan pada tahun 2019 lalu. Sri Sultan Hamengku Buwono X secara khusus turut meresmikan pada *Grand Opening* DBL Academy Jogja. DBL Academy Jogja memiliki lapangan basket yang berstandar internasional dan menggunakan kurikulum Pendidikan sekolah basket di Australia. (DBLAcademy, 2019).

DBL Academy Jogja di tahun 2019 juga sempat melakukan *roadshow* ke beberapa sekolah di Jawa Tengah seperti SMP Marganingsih Muntilan, SD Pangudi Luhur Muntilan, SMP Maria Assumpta Klaten, SD dan SMP Krista Gracia Klaten, SD Tarakanita Magelang, Sekolah Bhakti Tunas Harapan Magelang, dll. *Roadshow* ini dilakukan beberapa minggu setelah *grand opening* DBL Academy Jogja, tujuan *roadshow* untuk memperkenalkan kehadiran DBL Academy Jogja kepada para pelajar sehingga harapannya dapat menarik minat siswa baru. Melalui Instagram DBL

Academy Jogja juga memiliki beberapa *core value* yang diterapkan untuk siswa-siswinya, yaitu *hardwork*, *quickness*, *discipline*, *skillfull*, dan *champion character*.

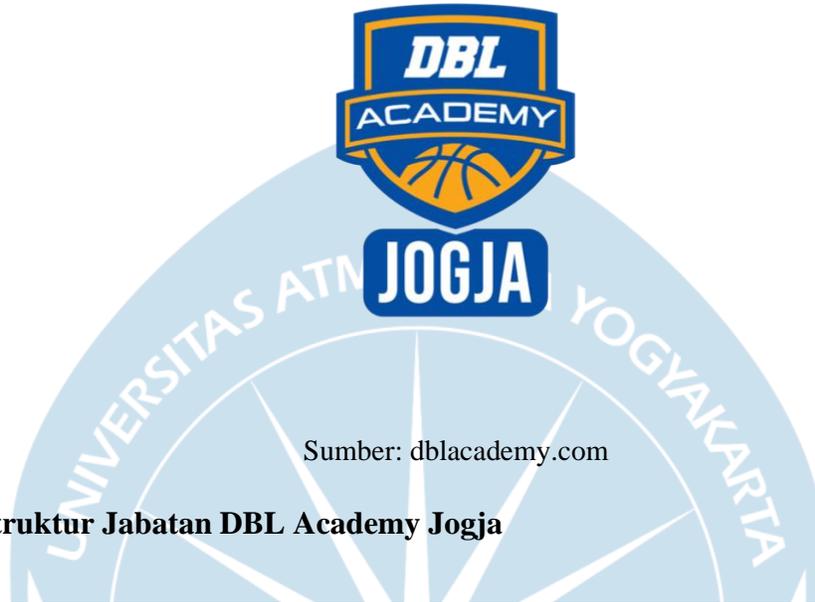
Core value yang pertama yaitu *hardwork*, DBL Academy Jogja ingin menanamkan agar setiap siswanya selalu mengedepankan kerja keras dalam setiap hal yang ingin dicapai. Mendorong segala upaya hingga batas maksimal siswa saat latihan. Nilai kerja keras diharapkan bisa terbawa dalam kehidupan sehari-hari, siswa dapat bekerja lebih ekstra dan pantang menyerah dengan apapun yang dimiliki hingga keinginan pun tercapai. Selanjutnya yang kedua adalah *quickness* dimana DBL Academy Jogja menanamkan nilai *quickness* pada setiap latihan dengan harapan siswa dapat cepat dengan mengambil keputusan di lapangan. Nilai ini juga dapat ditanamkan dalam kehidupan sehari-hari agar siswa lebih cepat tanggap ketika menyelesaikan masalah di sekitarnya. Ketiga, *discipline* sebagai sebuah nilai yang harus dimiliki oleh setiap individu, siswa DBL Academy Jogja dilatih di lapangan tidak hanya agar dapat bermain basket dengan baik dan benar tetapi diharapkan juga memiliki jiwa disiplin yang tinggi. Keempat, *skillfull* sebagai sebuah nilai yang ditanamkan agar setiap siswa dapat bermain basket dengan kemampuan yang maksimal dan memukau. Terakhir adalah *champion character* sebagai sebuah nilai dalam membentuk siswa-siswa DBL Academy Jogja menjadi seorang pemenang dengan berkepribadian baik.

DBL Academy Jogja membuka kelas pembelajaran bagi anak-anak yang dibagi menjadi beberapa *stage* yaitu *stage Pre-Hoops*, *Hoops Kids*, *Hoops*, *Rookie*, *Starter* dan *Elite*. *Stage Pre-Hoops* untuk anak berusia 2-4 tahun, *Hoops Kids* untuk anak berusia 5-6 tahun, *Hoops* untuk anak berusia 7-9 tahun, *Rookie* untuk anak berusia 10-

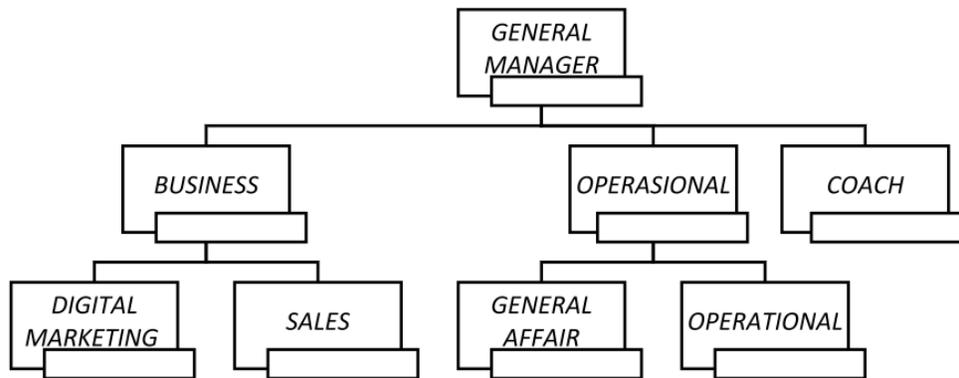
12 tahun, *Starter* untuk anak berusia 13-15 tahun, terakhir adalah *stage Elite* untuk anak 16-18 tahun. Pada *stage Pre-Hoops* maka motorik dasar anak akan diasah melalui permainan yang dikolaborasikan dengan teknik basket yang dikemas menyenangkan, serta membangun kebiasaan baik bagi anak usia dini untuk bergerak aktif dengan berolahraga basket sejak dini. Tahap selanjutnya atau melalui *stage Hoops Kids* memiliki tujuan pembelajaran untuk mengasah kemampuan anak dalam *self-control*, bersosialisasi, mengenali emosi dan pengembangan motorik anak. Pada *stage Hoops* maka siswa akan dikenalkan dengan fundamental basket. Melalui materi dan permainan yang dikolaborasikan dengan teknik basket, anak-anak diharapkan dapat belajar menyelesaikan masalah dan mengasah *teamwork*. *Stage* selanjutnya yaitu *Rookie*, siswa akan belajar *basketball skill* secara lebih luas dan melatih *game sense*. Mempelajari peraturan dalam permainan basket meliputi strategi dan taktik.

Pada *stage starter*, siswa akan memperkuat *basketball skills* mereka dengan ekstensi latihan yang lebih detail, siswa belajar menentukan target dan berkomitmen untuk mencapai target. Terakhir adalah *stage Elite*, pada *stage* ini mulai menyempurnakan semua aspek teknis dan komponen yang paling strategis. Begitu juga menekankan keterampilan khusus posisi, program pengkondisian, dan individualisasi ditingkat lanjutan. Siswa di DBL Academy Jogja akan melakukan *placement test* sebelum memulai kelas pertama dan di setiap bulannya akan diberikan raport hasil pembelajaran dan nominasi *Student of The Month* bagi siswa yang berprestasi yang dipilih pada setiap *stage*.

Gambar 2. 2 Logo DBL Academy Jogja



1. Struktur Jabatan DBL Academy Jogja



Gambar 2. 3 Struktur Jabatan

2. Visi dan Misi

Visi yang dimiliki DBL Academy adalah untuk berkontribusi dalam membangun generasi pemimpin bangsa Indonesia masa depan yang sehat dan berkarakter.

Sedangkan misi DBL Indonesia adalah mendorong terciptanya bibit baru bagi kemajuan basket di Indonesia.

3. Program

- ***Nutrition Class***

DBL Academy Jogja bekerja sama dengan UNICEF dalam merancang program pengembangan nutrisi untuk siswa. Nutrition Class diadakan dua kali dalam satu tahun, pada bulan Oktober dan Desember tahun 2019 dan Maret serta November di tahun 2021. Melalui program pengembangan nutrisi ini siswa atau anak diajak untuk membangun gaya hidup sehat. Kelas nutrisi yang diberikan contohnya mengenai betapa pentingnya mengonsumsi air putih, kebiasaan untuk mengonsumsi sayur dan buah, dll.

- ***Character Building***

Tujuan dari program ini adalah untuk membentuk karakter siswa menjadi lebih positif yang dilakukan dua kali dalam setahun. Pada bulan Oktober dan Desember 2019, Februari 2020 dan Mei Serta Oktober di tahun 2021.

Contohnya di bulan Oktober 2021 mengusung tema *building chemistry, trust, support*, harapannya melalui permainan atau tantangan yang disajikan dan telah dikolaborasikan dengan teknik basket maka siswa dapat belajar membangun *chemistry*, rasa percaya, serta sikap untuk saling *support* teman dalam tim,

- ***Multi Sports Event***

Selain olahraga basket, siswa akan mendapatkan berbagai macam kegiatan olahraga lainnya, tujuannya sebagai program latihan tambahan untuk membantu perkembangan fisik anak, diadakan pada bulan Mei 2021 dengan mengusung tema “*Survival Games*”.

- ***Exclusive Training***

Merupakan program latihan intensif bersama *coach* dari DBL Academy Jogja yang diselenggarakan setiap tahunnya di beberapa sekolah. DBL Academy Jogja sebelumnya sampai saat ini telah menyelenggarakan *exclusive training* di Sekolah Kristen Shekinah Temanggung pada bulan Oktober 2021 dan pada bulan Februari 2021 berlokasi di DBL Academy Jogja.

- ***Internal Competition***

Program ini sebagai puncak perayaan dari proses belajar siswa selama empat bulan sekaligus sebagai ajang untuk menunjukkan perkembangan *skill* atau bakat siswa. Pada bulan Desember 2019 mengusung tema “*Battle of Roar*”, kemudian di bulan Februari 2021 mengusung tema “*Mini Olympic*” dan pada bulan Desember 2021 mengusung tema “*Marvel*”.

- ***Holiday Camp***

Merupakan program latihan intensif selama tiga hari, peserta dibuka untuk umum tidak hanya siswa DBL Academy Jogja. Pada program ini peserta tidak hanya dilatih oleh *coach* dari DBL Academy Jogja tetapi juga langsung dilatih oleh para pemain profesional. Pada bulan Desember 2021 *guest star* yang diundang

merupakan pemain Evos (Daniel Wenas, Cio Manupputy), pemain Bima Perkasa Jogja, dll.

C. Kegiatan Promosi

1. Advertising

Gambar 2. 4 Majalah Main Basket



Sumber: mainbasket.com

Beriklan secara *online* dilakukan oleh DBL Academy Jogja di majalah Mainbasket. Mainbasket merupakan sebuah majalah yang khusus menyajikan informasi seputar basket baik basket nasional maupun internasional. Melalui majalah Mainbasket, DBL Academy Jogja mempromosikan *grand opening* yaitu pada tahun 2019.

Gambar 2. 5 Koran Online



Sumber: radarjogja.jawapos.com

Selain beriklan melalui majalah Mainbasket, di DBL Academy Jogja juga pernah mengadakan *event* “*Anti Corruption Day*” pada saat peringatan Hari Anak Internasional. *Event* ini diselenggarakan bersama dengan KPK (Komisi Pemberantasan Korupsi) bersama Akademi Jurnalistik 2021. Melalui kegiatan ini anak-anak di DBL Academy Jogja mendapatkan pendidikan anti korupsi melalui permainan edukatif yang dikolaborasi dengan teknik permainan bola basket (RadarJogja, 2021). *Event* ini sekaligus mempromosikan DBL Academy Jogja kepada masyarakat luas. *Event* ini juga diberitakan melalui berita *online* yaitu Radar Jogja.

Gambar 2. 6 MNC TV



Sumber: instagram.com

Event “Anti Corruption Day” yang telah dijabarkan pada paragraf sebelumnya ditayangkan atau dipublikasikan kegiatan selama *event* melalui televisi yaitu MNCTV. Video tayangan di TV ini sekaligus menjadi video promosi DBL Academy Jogja dengan cakupan sasaran yang lebih besar yaitu seluruh masyarakat Indonesia. Sehingga selain menjadi sekolah basket, DBL Academy Jogja juga menjadi tempat bagi anak-anak untuk berkembang dari segi *character building*, contohnya melalui *event* ini anak-anak belajar nilai-nilai anti korupsi. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada akun Instagram @berchman_heroe yang diperoleh melalui narasumber.

2. Direct Marketing

Gambar 2. 7 Brosur

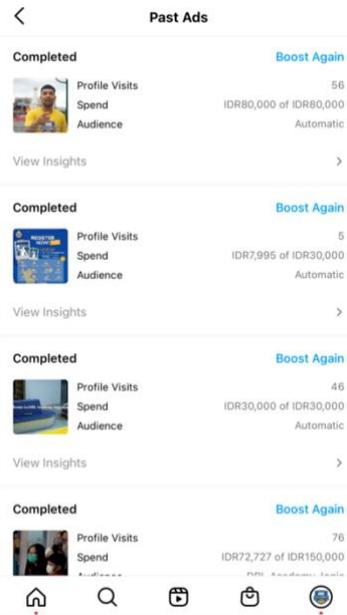


Sumber: instagram.com

Gambar diatas merupakan salah satu contoh *direct marketing* yang dilakukan oleh DBL Academy Jogja yaitu melalui brosur yang biasanya diletakkan di area *lobby* gedung DBL Academy Jogja atau diberikan kepada setiap *Parents* ketika *open booth*. Melalui brosur tersebut terdapat informasi lengkap berupa informasi program, kurikulum, kelas basket dan informasi kontak. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

3. Digital/Internet Marketing

Gambar 2. 8 Instagram Ads



Sumber: instagram.com

Gambar diatas merupakan salah satu bentuk *digital/internet marketing* DBL Academy Jogja yaitu melalui media sosial *Instagram*. Selain memiliki *official website* yang menginformasikan secara lengkap mengenai kelas basket DBL Academy Jogja. DBL Academy Jogja juga menggunakan media sosial *Instagram*, *Tiktok* dan *Facebook* untuk melakukan pemasaran. Saat ini DBL Academy Jogja hanya menggunakan media sosial *Instagram* untuk promosi sedangkan media sosial *Tiktok* dan *Facebook* sudah lama tidak digunakan. Gambar diatas adalah bagaimana DBL Academy Jogja menggunakan *Instagram Ads* untuk melakukan promosi agar mendapatkan *insight* atau

jangkauan lebih besar. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

4. Sales Marketing

Gambar 2. 9 Promo Discount



Sumber: instagram.com

Sales promotion berupa *special promo* atau *discount* untuk biaya pendaftaran serta mendapatkan *free trial* dan *free merchandise* dilakukan oleh DBL Academy Jogja. *Special Promo* ini dihadirkan *special* atau khusus dalam rangka memperingati *anniversary* DBL Academy Jogja ke-2 dan berlaku selama periode 27 Agustus hingga 10 September 2021. Promo ini berlaku untuk umum bagi siswa baru dan tujuannya tentu untuk menambah siswa baru di masa pandemi. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

Gambar 2. 10 Giveaway



Sumber: instagram.com

Selanjutnya, DBL Academy Jogja seringkali mengadakan *giveaway* dan salah satunya melalui media sosial *Instagram* yaitu *giveaway* berupa *t-shirt* dan *pouch* kecil untuk pemenang *giveaway*. Selain menambah *engagement Instagram* melalui program *giveaway* ini tentunya akan menambah *awareness* masyarakat terhadap DBL Academy Jogja. Sesuai dengan syarat untuk mengikuti *giveaway* bahwa diharuskan untuk *like & share* postingan *Instagram* tersebut di *Instagram Story*. Peserta juga diwajibkan untuk *comment* dan *tag* 3 akun *Instagram* lainnya. *Giveaway* ini dilakukan saat pandemic yaitu pada bulan Januari 2020. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

5. Publicity/Public Relations

DBL Academy Jogja seperti yang dikemukakan oleh Sonny Baksono selaku *Supervisor Business and Development* mengatakan bahwa DBL Academy Jogja pernah

menjalin kerjasama dengan *event* di SD/SMP. Bentuk kerjasama dilakukan dengan memberikan *voucher* kepada setiap peserta lomba yang diadakan di sebuah sekolah. Contohnya adalah pemberian *voucher free trial* dan *goodie bag*.

6. *Personal Selling*

Gambar 2. 11 *Open Booth Jogja City Mall*



Sumber: [instagram.com](https://www.instagram.com)

DBL Academy Jogja sebelum pandemi pernah mengadakan *open booth* di *Jogja City Mall*. Melalui *open booth* ini pengunjung dapat mendapatkan promo-promo menarik untuk biaya pendaftaran serta pengunjung atau orangtua dapat berkonsultasi langsung. Konsultasi dapat dilakukan langsung bersama dengan *head coach* DBL Academy Jogja. Selain itu tentunya pengunjung dapat bertanya langsung terkait kelas basket, jadwal kelas, biaya pendaftaran, fasilitas, dan sebagainya melalui *stand/booth* yang telah disediakan sehingga akan terjadi interaksi langsung antara penjual dengan calon konsumen. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

Gambar 2. 12 Open Booth Ambarrukmo Plaza



Sumber: Instagram.com

DBL Academy Jogja selain mengadakan *open booth* di *Jogja City Mall* juga mengadakan *open booth* di *mall Ambarrukmo Plaza*. DBL Academy Jogja juga melakukan *personal selling* melalui media *Whatsapp Messenger* dengan membagikan pesan berupa promosi untuk kelas pendaftaran sekaligus menjadi jembatan komunikasi antara calon konsumen dengan *admin sales*. Data pesan yang masuk akan dikelola dalam sebuah *database*. Gambar diatas diambil melalui tangkapan layar pada tanggal 8 Januari 2021 yaitu pada akun Instagram @dblacademyjogja.

DBL Academy Jogja selama pandemi tidak melakukan promosi melalui media lain selain melalui media *online* atau media sosial *Instagram*. Menurut Sonny Baksono selaku *Business Supervisor and Development* mengatakan bahwa promosi melalui media lain selain media sosial atau secara *online* sudah dirasa tidak efektif. Hal ini juga berdasarkan dari data *Instagram Insight* bahwa kelompok usia 34 tahun atau target

sasaran DBL Academy Jogja yaitu orangtua kebanyakan sudah memiliki akun *Instagram*. Sonny Baksono mengatakan bahwa media koran juga sudah tidak lagi efektif karena banyak orang sudah tidak membaca koran. Radio juga tidak dirasa efektif karena dampaknya tidak langsung. *Brand awareness* DBL sudah besar sehingga sudah banyak masyarakat yang tahu sehingga untuk mendapatkan *feedback* langsung tidak membutuhkan iklan atau promosi melalui berbagai media, seperti contohnya pasang reklame itu sudah lama tidak dilakukan. *Mindset* masyarakat ketika mendengar basket maka identik dengan DBL sehingga hal ini menjadi alasan mengapa DBL Academy Jogja tidak lagi melakukan promosi melalui secara konvensional. Selama pandemi DBL Academy Jogja berfokus dengan promosi menggunakan media sosial khususnya *Instagram*.

D. Gambaran Umum Akun @dblacademyjogja

Akun Instagram @dblacademyjogja sudah beroperasi atau dikelola sejak tahun 2019, pada saat DBL Academy Jogja diresmikan dan dibuka untuk umum. Akun Instagram @dblacademyjogja dikelola oleh tim media sosial DBL Academy Jogja yang terdiri dari Strategic Planner, Copywriter, Videographer/Photographer, dan Editor. Akun Instagram @dblacademyjogja merupakan akun resmi DBL Academy di cabang Jogja. Pada saat ini jumlah *followers* yang dimiliki adalah sebanyak 3.800+ pengikut dengan jumlah postingan Instagram sebanyak 460+ postingan. Sebelum melakukan postingan di Instagram biasanya tim media sosial melalui proses *approval* untuk mendapatkan saran atau kritik terhadap postingan apabila membutuhkan revisi.

Setiap minggu biasanya tim media sosial melakukan *upload* konten minimal 2 hingga 4 postingan. Penggunaan Instagram oleh DBL Academy Jogja memiliki tujuan untuk menginformasikan atau meningkatkan *awareness* masyarakat sekaligus sebagai media promosi. Masa pandemi mengharuskan segala kegiatan promosi berjalan efektif apabila dilakukan secara digital tidak lagi secara konvensional.

E. Lokasi Penelitian

DBL Academy Jogja, Jl. Magelang KM.5 No.165, Kutu Asem, Sinduadi, Mlati, Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta 55284

F. Deskripsi Narasumber

Narasumber yang dipilih dalam penelitian ini merupakan *strategic planner* dari tim media sosial DBL Academy Jogja dan *Supervisor Business and Development* DBL Academy Jogja. Berikut adalah profil dari narasumber yang terkait:

1. Strategic Planner

Strategic Planner di DBL Academy Jogja yang menjadi narasumber dalam penelitian ini adalah Chintya Tan. Chintya Tan berusia 22 tahun yaitu kelahiran 10 November 1999 asal Riau. Sebelum menjadi bagian dari DBL Academy Jogja, sebelumnya Chintya Tan menjalani *internship* atau magang di perusahaan Astra Motor Yogyakarta sebagai *corporate communication*. Sebagai seorang *Strategic Planner* maka Chintya Tan memiliki tanggung jawab untuk menghandle planning konten di media sosial serta mengkoordinasi tim media sosial di DBL Academy Jogja. Chintya Tan memang memiliki ketertarikan di dunia basket hampir selama 5 tahun menjalankan

tugas di dunia basket. DBL Academy Jogja memiliki nama yang cukup besar dan memiliki reputasi yang baik, hal ini menjadi pertimbangan Chintya Tan untuk akhirnya memilih bekerja di DBL

2. Supervisor Business and Development

Supervisor Business and Development di DBL Academy Jogja yang menjadi narasumber pada penelitian ini adalah Sonny Baksono. Sonny Baksono memegang jabatan sebagai *Supervisor Business and Development* sejak DBL Academy Jogja pertama kali didirikan pada tahun 2019. Sebagai seorang *Supervisor Business and Development*, Sonny Baksono memiliki tugas dan tanggung jawab untuk memastikan segala aktivitas atau kegiatan promosi di DBL Academy Jogja berjalan lancar, memastikan perusahaan dapat berkembang dari segi bisnis, relasi hingga kerja sama.