



Langkah Bersama Intelektua

Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat (JIPM)

Homepage: <https://langkahbersama.id/index.php/jipm>

ISSN: 3123 - 3058 (Media Online)

Volume 2, No 7 September 2026 (Halaman 828-834)

LAPORAN KEGIATAN MAGANG DI PT SKOYA PADEL SAMPORA

Sisi Nabilla

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pamulang, Serang, Indonesia.

Email : sisinabila1@gmail.com

ABSTRAK

Laporan kegiatan magang ini disusun berdasarkan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Skoya Padel Club BSD, yang berlokasi di Jalan Desa Sampora No. 1, Desa Sampora, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang, Banten. Kegiatan magang dilaksanakan selama satu bulan, mulai dari tanggal 13 Juli 2026 hingga 12 Agustus 2026, pada bagian Admin Marketing. Tujuan kegiatan magang ini adalah untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di perkuliahan ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya, serta memahami secara langsung penerapan konsep manajemen, pemasaran, dan administrasi dalam mendukung kelancaran operasional usaha jasa layanan olahraga padel.

Selama pelaksanaan magang, penulis melaksanakan beberapa tugas utama, yaitu pendataan penjualan makanan dan minuman (F&B), raket dan aksesoris, serta penyewaan lapangan padel ke dalam Dashboard Excel, pengelolaan kegiatan Open Play dan komunitas melalui aplikasi Reclub, serta kegiatan promosi dan pengajakan kepada calon pemain untuk bergabung menjadi anggota komunitas Skoya Padel Club BSD. Dalam pelaksanaannya, penulis menemukan beberapa kendala, antara lain keterlambatan dan ketidakakuratan pencatatan data penjualan pada jam puncak pengunjung serta belum terstandarisasi penjadwalan dan pengaturan kuota kegiatan Open Play. Kendala-kendala tersebut sebagian besar disebabkan oleh keterbatasan tenaga kerja pada jam sibuk dan belum adanya prosedur baku pencatatan serta penjadwalan.

Berdasarkan kendala yang ditemukan, penulis mengajukan beberapa usulan perbaikan, antara lain menyusun format pencatatan yang terstandarisasi dan sederhana, melakukan rekapitulasi data secara berkala, menetapkan prosedur verifikasi data harian, serta membuat panduan baku mengenai penentuan jadwal dan kuota Open Play yang disesuaikan dengan kapasitas lapangan. Melalui kegiatan magang ini, penulis memperoleh pengalaman nyata dalam menerapkan ilmu manajemen, melatih kemampuan komunikasi, ketelitian, serta kemampuan memecahkan masalah dalam lingkungan kerja yang sebenarnya. Usulan perbaikan yang diberikan diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak Skoya Padel Club BSD untuk meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, serta

Article History

Received: 26 September 2026

Reviewed: 29 September 2026

Published: 30 September 2026

Copyright : Author

Publish by : JIPM



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

efektivitas pemasaran dan pengelolaan data penjualan.

Kata Kunci: Magang, Admin Marketing, Padel, Pendataan Penjualan, Reclub, Komunitas, Skoya Padel Club BSD.

ABSTRACT

This internship activity report is prepared based on the implementation of Field Work Practice at PT Skoya Padel Club BSD, located at Jalan Desa Sampora No. 1, Desa Sampora, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang, Banten. The internship was conducted for one month, from July 13, 2026, to August 12, 2026, within the Admin-Marketing division. The purpose of this internship is to apply academic knowledge acquired during university studies to the actual work environment, as well as to gain direct understanding of the implementation of management, marketing, and administrative concepts in supporting the smooth operation of a padel sports service enterprise.

During the internship, the author performed several key tasks, namely recording sales data of food and beverages, rackets and accessories, as well as padel court rentals into an Excel Dashboard; managing Open Play activities and community engagement through the Reclub application; and carrying out promotional efforts to encourage prospective players to join the Skoya Padel Club BSD community. In the course of implementation, several challenges were identified, including delays and inaccuracies in sales data recording during peak visiting hours, and the absence of standardized scheduling and quota allocation for Open Play events. These issues were primarily attributable to limited workforce availability during busy periods and the lack of established standard procedures for data recording and scheduling.

In response to the identified challenges, the author proposes several improvements, including the development of a standardized and simplified recording format, conducting periodic data recapitulation, establishing daily data verification procedures, and formulating standard guidelines for determining Open Play schedules and quotas aligned with court capacity. Through this internship, the author gained practical experience in applying management principles, and enhanced communication skills, attention to detail, and problem-solving capabilities within a real-world work setting. The proposed improvements are expected to serve as a reference for Skoya Padel Club BSD in enhancing operational efficiency, service quality, and the effectiveness of marketing and sales data management.

Keywords: Internship, Admin-Marketing, Padel, Sales Data Recording, Reclub, Community, Skoya Padel Club BSD.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Praktik Kerja Lapangan atau magang bertujuan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di perkuliahan ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Bagi mahasiswa jurusan Manajemen, kegiatan magang menjadi sarana yang sangat berharga untuk memahami secara langsung penerapan konsep manajemen, pemasaran, serta administrasi dalam mendukung kelancaran operasional dan kemajuan suatu usaha.

Saat ini, olahraga padel semakin diminati oleh masyarakat dan berkembang pesat, sehingga mendorong berdirinya berbagai tempat penyewaan lapangan padel. Dalam menjalankan usahanya, pengelola lapangan padel tidak hanya menyediakan fasilitas lapangan yang memadai, melainkan juga perlu mengelola aspek pemasaran untuk menarik minat pemain, serta mencatat setiap transaksi penjualan secara tertib dan akurat agar kinerja usaha dapat terpantau dengan baik. Dua hal tersebut menjadi kunci keberhasilan usaha jasa layanan lapangan padel.

Olahraga padel merupakan perpaduan antara tenis dan squash yang mulai dikenal di Indonesia sekitar tahun 2019-2020, dibawa oleh komunitas ekspatriat dari Spanyol dan Argentina serta pelajar dan pekerja yang mengenalnya dari Eropa dan Amerika Latin. Pada awal perkembangannya, padel tumbuh pesat di Bali sebelum menyebar dengan sangat cepat ke Jakarta dan kota-kota besar lainnya, didorong oleh kemudahan cara bermain, sifat sosial permainan, serta peran media sosial yang mempercepat penyebaran informasi mengenai olahraga ini. Pada masa puncak popularitasnya di tahun 2023 hingga 2024, padel menjadi tren gaya hidup di kalangan masyarakat perkotaan, profesional muda, hingga kalangan eksekutif, dengan tingkat okupansi lapangan yang mencapai lebih dari 90% pada jam-jam sibuk.

Namun, pertumbuhan yang terlalu pesat ini memicu pembangunan lapangan secara masif. Jumlah lapangan padel di Indonesia meningkat drastis dari hanya sekitar 15 unit empat tahun sebelumnya menjadi 947 unit pada tahun 2025, naik 295% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan pasokan lapangan yang tidak diimbangi dengan pertumbuhan jumlah pemain aktif menyebabkan terjadinya kelebihan kapasitas atau oversupply, di mana jumlah lapangan yang tersedia melebihi tingkat permintaan yang ada. Sejak memasuki tahun 2025 hingga 2026, tren minat masyarakat mulai mereda, terlihat dari menurunnya tingkat okupansi lapangan di luar jam sibuk yang kini berada di bawah 70%, serta semakin banyaknya lapangan yang kosong di luar jam-jam utama. Hal ini diperparah oleh biaya sewa lapangan yang relatif tinggi, berkisar antara Rp95.000 hingga Rp390.000 per jam tergantung lokasi dan waktu bermain, sehingga menjadi penghalang bagi masyarakat umum untuk menjadikannya olahraga rutin.

Kondisi persaingan ini terasa sangat ketat di kawasan Tangerang Selatan, termasuk di area BSD City. Tercatat terdapat belasan klub padel yang beroperasi di wilayah tersebut dengan tarif dan fasilitas yang beragam, antara lain Go Padel BSD, Rekket Space Padel Hall, SWASH Padel Club, Lessgo Padel Club, Nako Padel Club Bintaro, serta banyak pemain baru lainnya. Dengan semakin banyaknya pilihan lapangan yang tersedia, konsumen menjadi semakin selektif, sehingga setiap klub dituntut untuk tidak hanya menyediakan fasilitas fisik yang baik, tetapi juga layanan administrasi, pendataan penjualan, strategi pemasaran, serta pengelolaan komunitas yang efektif untuk dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Berdasarkan kondisi tersebut, penulis melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Skoya Padel Club BSD yang bergerak di bidang penyewaan lapangan padel serta penjualan makanan, minuman, dan peralatan olahraga raket. Dalam menjalankan tugasnya sebagai bagian dari tim administrasi pemasaran, penulis melakukan pendataan penjualan F&B, raket dan aksesoris, serta penjualan lapangan, sekaligus mengelola kegiatan komunitas melalui aplikasi Reclub. Hal ini dilakukan untuk membantu perusahaan memahami pola penjualan, menjangkau lebih banyak pemain, dan mempertahankan tingkat hunian lapangan di tengah penurunan minat serta persaingan yang semakin ketat di kawasan Tangerang Selatan.

Di tengah perkembangan teknologi, pemasaran dan pelayanan kini banyak dibantu dengan penggunaan aplikasi digital, salah satunya adalah aplikasi Reclub yang memudahkan promosi,

pendekatan kepada calon pemain, serta pemesanan lapangan. Selain kegiatan pemasaran, pengelolaan data penjualan juga memiliki peran yang sangat penting. Penjualan yang terjadi di lingkungan lapangan padel meliputi penjualan makanan dan minuman (F&B), penyewaan serta penjualan raket dan aksesoris pendukung, hingga penjualan jasa pemakaian lapangan. Ketiga jenis penjualan ini perlu didata dengan rapi dan sistematis agar dapat menjadi bahan evaluasi kinerja usaha dan dasar pengambilan keputusan manajemen. Berdasarkan hal tersebut, penulis melaksanakan kegiatan magang di bagian Admin Marketing pada Lapangan Padel. Selama kegiatan magang, penulis melaksanakan tugas utama yaitu melakukan pendekatan dan mengajak masyarakat serta calon pemain untuk bermain di lapangan padel melalui aplikasi Reclub, serta melakukan pencatatan dan pendataan seluruh transaksi penjualan yang meliputi penjualan makanan dan minuman, penjualan serta penyewaan raket dan aksesoris, dan penjualan jasa pemakaian lapangan.

Dengan melaksanakan kedua tugas tersebut, penulis berusaha mempraktikkan ilmu manajemen yang telah dipelajari, khususnya yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pemasaran serta pengelolaan data penjualan. Oleh karena itu, laporan magang ini disusun untuk mendeskripsikan pelaksanaan tugas, kendala yang dihadapi, serta solusi yang diberikan selama penulis melaksanakan kegiatan magang di Lapangan Padel.

Identifikasi Masalah

Meskipun kegiatan operasional dan pencatatan di Skoya Padel Club BSD telah berjalan, dalam pelaksanaannya ditemukan beberapa permasalahan. Pertama, terjadi keterlambatan serta ketidakakuratan pencatatan transaksi penjualan makanan dan minuman, raket dan aksesoris, serta penyewaan lapangan pada jam puncak kunjungan. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa pelayanan langsung bersamaan dengan pencatatan data menyebabkan pembagian fokus kerja sehingga akurasi informasi menurun. Kedua, penjadwalan serta penentuan kuota peserta kegiatan Open Play belum terstandarisasi. Belum ada panduan baku yang mengatur pembagian jadwal sesuai kapasitas lapangan, sehingga berpotensi terjadi tumpang tindih waktu maupun ketidakseimbangan jumlah pemain pada setiap sesi. Ketiga, pemanfaatan aplikasi Reclub belum berjalan secara optimal, terutama sosialisasi kepada pengunjung. Belum adanya panduan yang mudah dipahami bagi calon pemain mengenai cara mendaftar dan bergabung ke komunitas melalui aplikasi tersebut, sehingga partisipasi pengunjung belum maksimal. Keempat, belum terintegrasinya seluruh data operasional antara pencatatan di aplikasi Reclub dengan pencatatan di Dashboard Excel, sehingga terjadi pekerjaan ganda dalam penginputan data serta meningkatkan risiko ketidakkonsistenan informasi. Kelima, belum dilakukan verifikasi kesesuaian data stok barang secara berkala antara kondisi fisik yang tersedia dengan data yang tercatat, sehingga akurasi informasi ketersediaan produk belum dapat dijamin sepenuhnya.

Secara keseluruhan, permasalahan-permasalahan tersebut disebabkan oleh keterbatasan jumlah tenaga kerja pada jam operasional yang padat, belum adanya prosedur tertulis yang menjadi pedoman baku bagi petugas, serta belum tersusunnya panduan kerja sederhana terkait pencatatan, penjadwalan, maupun penggunaan sistem aplikasi. Kondisi ini pada akhirnya dapat memperlambat penyediaan informasi penjualan yang akurat bagi manajemen serta menurunkan kualitas pelayanan kepada pengunjung di tengah persaingan usaha yang semakin ketat di kawasan Tangerang Selatan.

Tujuan Kegiatan

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan, kegiatan ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui dan mendeskripsikan proses pelaksanaan kegiatan penarikan minat pemain melalui aplikasi Reclub; (2) Memahami dan menjelaskan tata cara pencatatan dan pendataan penjualan F&B, penyewaan dan penjualan peralatan, serta penjualan pemakaian lapangan; dan (3) Mengidentifikasi kendala yang dihadapi dan mengatasi kendala yang muncul selama kegiatan magang berlangsung.

Manfaat Kegiatan

Kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat bagi penulis dan instansi. Bagi penulis, kegiatan ini mampu menerapkan ilmu pengetahuan dan teori manajemen yang diperoleh di perkuliahan ke dalam situasi kerja nyata, mendapatkan pengalaman langsung terkait kegiatan pemasaran berbasis aplikasi digital serta pengelolaan data penjualan, melatih kemampuan komunikasi, ketelitian dan tanggung jawab dalam menjalankan tugas administrasi maupun pemasaran, serta memperluas wawasan mengenai pengelolaan usaha jasa layanan olahraga secara keseluruhan. Bagi Instansi, PT Skoya Padel Sampora, Tangerang, kegiatan ini membantu kelancaran kegiatan promosi dan pendataan penjualan sehingga kinerja operasional menjadi lebih tertib, memberikan dukungan tenaga dalam melayani calon pemain serta menyusun catatan transaksi secara lebih sistematis dan rapi, membangun hubungan kerja sama yang baik antara dunia Pendidikan dengan dunia usaha.

METODE KEGIATAN

Kegiatan ini dilaksanakan di bagian Admin Marketing pada PT Skoya Padel Club BSD, yang beralamat di Jalan Desa Sampora No. 1, Desa Sampora, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang, Banten. Masa pelaksanaan pemagangan dilakukan pada tanggal 13 Juli 2026 dan berakhir pada 12 Agustus 2026 dengan total masa magang selama satu bulan, melalui pendekatan deskriptif kualitatif dengan tiga tahapan utama: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap persiapan meliputi koordinasi dengan pembimbing lapangan serta pengenalan alur kerja bagian Admin Marketing, lingkungan operasional klub, serta pemahaman terhadap aplikasi Reclub dan Dashboard Excel yang digunakan. Tahap pelaksanaan melalui observasi langsung yang dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas operasional di lingkungan klub untuk memperoleh gambaran nyata mengenai alur pencatatan transaksi penjualan makanan dan minuman, raket serta aksesoris, dan penyewaan lapangan, penyusunan jadwal serta pengaturan kuota kegiatan Open Play, publikasi acara, hingga pendekatan kepada calon pemain untuk bergabung menjadi anggota komunitas. Selain observasi, data juga dikumpulkan melalui dokumentasi berupa pengumpulan data sekunder seperti catatan transaksi harian, format rekapitulasi penjualan pada Dashboard Excel, tampilan antarmuka aplikasi Reclub, serta gambaran kegiatan promosi dan pengelola.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya, proses pencatatan dan pengelolaan data penjualan di Skoya Padel Club BSD dilakukan dengan merekapitulasi setiap transaksi ke dalam Dashboard Excel, sementara pengelolaan kegiatan komunitas dan pemesanan lapangan dikelola melalui aplikasi Reclub. Proses kegiatan selama magang mencakup pencatatan penjualan makanan dan minuman, raket serta aksesoris, dan penyewaan lapangan, penyusunan jadwal beserta pengaturan kuota kegiatan Open Play, publikasi acara, serta pendekatan kepada calon pemain untuk bergabung menjadi anggota komunitas. Dalam pelaksanaannya, ditemukan kendala berupa keterlambatan dan ketidakakuratan pencatatan pada jam puncak karena petugas melayani pengunjung sekaligus mencatat data secara manual, format pencatatan yang belum terstandarisasi sehingga rekapitulasi menjadi lambat dan rawan kesalahan, penjadwalan serta kuota Open Play yang belum memiliki panduan baku sehingga berpotensi tumpang tindih, pemanfaatan Reclub yang belum optimal karena minim panduan bagi pengunjung, serta belum terintegrasinya data antara aplikasi dan Dashboard Excel yang menyebabkan pekerjaan ganda dan risiko ketidakkonsistenan informasi. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun kegiatan operasional telah berjalan, standarisasi prosedur dan pemanfaatan teknologi masih perlu ditingkatkan agar kinerja menjadi lebih efisien dan data penjualan dapat dipertanggungjawabkan dengan akurat, mengingat pengelolaan data dan informasi yang baik merupakan dasar pengambilan keputusan manajemen guna menjaga keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat di kawasan Tangerang Selatan.

The screenshot shows an Excel dashboard with a table of transactions. The table has columns for Date, Item, Rental Price (Rp), and Total Price (Rp). The data is organized into two main sections, one for 20/07/2026 and one for 21/07/2026. Each section includes a 'TOTAL' row at the bottom.

NO	DATE	ITEM	RENTAL PRICE (Rp)	TOTAL PRICE (Rp)
139	20/07/2026	Rental Racket Adult	Rp 1.700	Rp 50.000
140	20/07/2026	Rental Racket Kids	Rp 895	Rp 30.000
141	20/07/2026	Towel	Rp 7.000	Rp 15.000
142	20/07/2026	Head Pro +	Rp 120.000	Rp 150.000
143	20/07/2026	Head One	Rp 100.000	Rp 120.000
144	20/07/2026	Head Overgrip	Rp 25.000	Rp 25.000
145	20/07/2026	TOTAL		1 25
146	21/07/2026	Rental Racket Adult	Rp 1.700	Rp 50.000
147	21/07/2026	Rental Racket Kids	Rp 895	Rp 30.000
148	21/07/2026	Towel	Rp 7.000	Rp 15.000
149	21/07/2026	Head Pro +	Rp 120.000	Rp 150.000
150	21/07/2026	Head One	Rp 100.000	Rp 120.000
151	21/07/2026	Head Overgrip	Rp 25.000	Rp 25.000
152	21/07/2026	TOTAL		1 25

Gambar 1. Merekap Data Transaksi Penjualan Racket dan Acces Pada Dashboard Excel

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a table of padel clubs. The table has columns for NO, COMMUNITY, MEMBER, and STATUS. The data lists various clubs and their corresponding member counts.

NO	COMMUNITY	MEMBER	STATUS
1	Asal sweat	3409	
2	Court Circle	1202	
3	Moodel (Mood Padel)	310	
4	Off Schedule Padel Club	456	
5	TAP Club	340	
6	Papadelle Club	410	
7	Padel Takodet Kodet	558	
8	Club De Pico	123	
9	Zodiac Sports Club	369	
10	Mengayun Padel Club	1053	
11	Padel Vanue Club	174	
12	Beyaria Padel Club	227	
13	Bottega Padel Club	1941	
14	Absolute Padel Club	857	
15	Sylvania Social Club	338	
16	Delzila	130	
17	PADELIN	688	
18	PADEL GLOW	852	
19	PADEL THETICS	201	

Gambar 2. Mengelola Komunitas dan Club Padel Melalui Platform Reclub Di Excel.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan magang di Skoya Padel Club BSD memberikan pengalaman nyata dalam menerapkan ilmu manajemen, khususnya pada aspek administrasi pemasaran, pengelolaan data penjualan, dan pelayanan pelanggan. Selama pelaksanaan magang, penulis berperan dalam mendata penjualan lapangan, makanan dan minuman, serta raket dan aksesoris, serta mengelola kegiatan Open Play dan mengembangkan komunitas melalui aplikasi Reclub. Dari kegiatan tersebut ditemukan beberapa kendala utama, antara lain keterlambatan dan ketidakakuratan pencatatan data di jam puncak, penjadwalan dan penentuan kuota Open Play yang belum terstandarisasi, serta belum optimalnya sosialisasi penggunaan aplikasi Reclub kepada pemain. Kendala-kendala tersebut sebagian besar disebabkan oleh keterbatasan tenaga kerja di jam sibuk, belum adanya prosedur baku pencatatan dan penjadwalan, serta belum adanya panduan yang mudah dipahami bagi pengunjung. Secara keseluruhan, kegiatan magang ini sangat bermanfaat untuk melatih kemampuan manajerial, ketelitian, kemampuan berkomunikasi, serta kemampuan memecahkan masalah dalam lingkungan kerja yang sebenarnya.

Bagi Skoya Padel Club BSD, disarankan untuk menyusun prosedur tetap pencatatan transaksi yang jelas dan terstandarisasi beserta format pencatatan yang seragam serta pembagian tugas yang tegas antara petugas pelayanan dan pencatatan, terutama di jam operasional padat agar data dapat tercatat secara akurat dan tepat waktu. Sebaiknya dibuat pula panduan baku mengenai penentuan jadwal dan kuota Open Play yang disesuaikan dengan kapasitas lapangan, sehingga tidak terjadi tumpang tindih jadwal maupun ketidakseimbangan jumlah pemain per sesi. Selain itu, perlu disiapkan panduan visual atau media sederhana yang menjelaskan cara mendaftar dan

bergabung ke komunitas serta kegiatan melalui aplikasi Reclub untuk memudahkan pemain dan meningkatkan partisipasi pengunjung, serta memanfaatkan fitur-fitur yang ada di aplikasi tersebut secara lebih maksimal untuk pencatatan transaksi maupun pengelolaan data guna mengurangi pekerjaan ganda dan meningkatkan akurasi data. Terakhir, disarankan untuk melakukan verifikasi kesesuaian data stok barang secara berkala antara data fisik dan data di sistem, sehingga ketersediaan produk dapat dipantau dengan lebih akurat dan cepat demi meningkatkan kualitas pelayanan dan efisiensi operasional secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Farahdiba, H., Wolor, C. W., & Marsofiyati. (2023). Analisis pengelolaan komunitas pelanggan melalui platform digital dalam meningkatkan loyalitas pelanggan. *Journal of Administrative and Social Science*, 5(2), 41-58.
- Hadi, R. F., & Husna, A. (2024). Perbandingan efisiensi pencatatan data manual dan terkomputerisasi pada usaha jasa. *Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 13(2), 29-44.
- Hidayat, M., & Nuraini, S. (2026). Peran data penjualan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial pada usaha jasa olahraga. *Jurnal Informatika dan Bisnis*, 10(1), 21-35.
- Wicaksono, A., & Sari, D. P. (2025). Optimalisasi pemanfaatan aplikasi digital dalam pengelolaan kegiatan komunitas dan pelayanan pelanggan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 9(1), 18-31.
- Pranata, M. R. (2024). Sistem pencatatan digital untuk efisiensi pengelolaan data penjualan pada UMKM. *SIGNIFICANT: Journal of Research and Multidisciplinary*, 3(2), 33-45.
- DetikSport. (2025). Sejarah Padel: Dari Meksiko, Spanyol, Hingga Berkembang Pesat di Indonesia.
- 20FIT. (2026). Ekonomi di Balik Dinding Kaca: Bagaimana Ledakan Padel Mengubah Uang, Kerja, dan Kelas di Indonesia.
- Liputan6. Sejarah dan Perkembangan Olahraga Padel di Indonesia.
- Mabur.co. (2026). Jumlah Lapangan 'Oversupply', Benarkah Olahraga Padel Mulai Ditinggalkan Masyarakat?.
- Uma.ac.id Apa Itu Padel? Penjelasan Singkat dan Sejarah Olahraga Raket yang Sedang Naik Daun