

**PENGEMBANGAN USAHA SYAUKA KARYA  
DI KAB BERAU DENGAN ANALISIS KANVAS BISNIS MODEL**

**SKRIPSI**



**Disusun oleh:**

Hendrick Ferdiant

19.92.0201

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**PENGEMBANGAN USAHA SYAUKA KARYA  
DI KAB BERAU DENGAN ANALISIS KANVAS BISNIS MODEL**

**SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana  
pada Program Studi Kewirausahaan



Disusun Oleh:  
Hendrick Ferdiant  
19.92.0201

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**PENGEMBANGAN USAHA SYAUKA KARYA  
DI KAB BERAU DENGAN ANALISIS KANVAS BISNIS MODEL**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Hendrick Ferdiant**

**19.92.0201**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 6 Juli 2023

**Dosen Pembimbing,**



**Reza Widhar Pahlevi, S.E.,M.M.,CSA.**

**NIK. 190302587**

## LEMBAR PENGESAHAN

### SKRIPSI

#### PENGEMBANGAN USAHA SYAUKA KARYA DI KAB BERAU DENGAN ANALISIS KANVAS BISNIS MODEL

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Hendrick Ferdiant

19.92.0201

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 6 Juli 2023

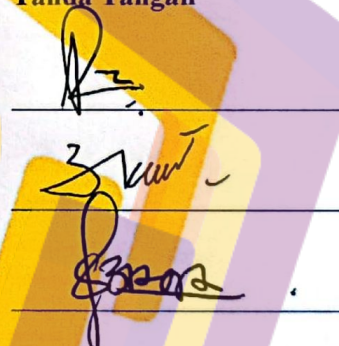
#### Nama Penguji

Reza Widhar Pahlevi, S.E., M.M.  
NIK. 190302587

Rahma Widyawati, S.E., M.M.  
NIK. 190302013

Suyatmi, S.E., M.M.  
NIK. 190302019

#### Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan

Tanggal 6 Juli 2023

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**



**Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.**

**NIK. 190302125**

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 12 Juli 2023



HENDRICK FERDIANT  
NIM. 19.92.0201

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Rumusan Masalah.....</b>	<b>2</b>
<b>BAB II MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA .....</b>	<b>3</b>
<b>2.1. Permasalahan.....</b>	<b>3</b>
<b>2.2. Solusi.....</b>	<b>3</b>
<b>2.3. Produk/Jasa .....</b>	<b>4</b>
<b>BAB III SUMBER DAYA .....</b>	<b>9</b>
<b>3.1. Bahan Baku.....</b>	<b>9</b>
<b>3.2. Alat Bantu .....</b>	<b>10</b>
<b>3.3. Tim Bisnis .....</b>	<b>12</b>
<b>BAB IV PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING .....</b>	<b>14</b>
<b>4.1. Pesaing Produk/Jasa .....</b>	<b>14</b>
<b>4.2. Keunggulan Produk/Jasa Pesaing.....</b>	<b>16</b>

<b>BAB V TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR .....</b>	<b>19</b>
<b>5.1. Target Pelanggan.....</b>	<b>19</b>
<b>5.2. Ketersediaan Pasar.....</b>	<b>21</b>
<b>BAB VI STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN.....</b>	<b>23</b>
<b>6.1. Strategi Pemasaran .....</b>	<b>23</b>
<b>6.2. Akuisisi Pasar .....</b>	<b>25</b>
<b>BAB VII BUSSINES MODEL .....</b>	<b>27</b>
<b>7.1. Bisnis Model Canvas .....</b>	<b>27</b>
<b>7.2. Milestone .....</b>	<b>29</b>
<b>7.3. Strategi Pencapaian Milestone .....</b>	<b>31</b>
<b>BAB VIII RENCANA PENGEMBANGAN .....</b>	<b>34</b>
<b>8.1. Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan .....</b>	<b>34</b>
<b>8.2. Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....</b>	<b>35</b>
<b>BAB IX LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN.....</b>	<b>37</b>
<b>9.1. Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca) .....</b>	<b>37</b>
<b>9.2. Proyeksi Keuangan.....</b>	<b>41</b>
<b>9.3. Kebutuhan Dana Pengembangan .....</b>	<b>41</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>42</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>43</b>

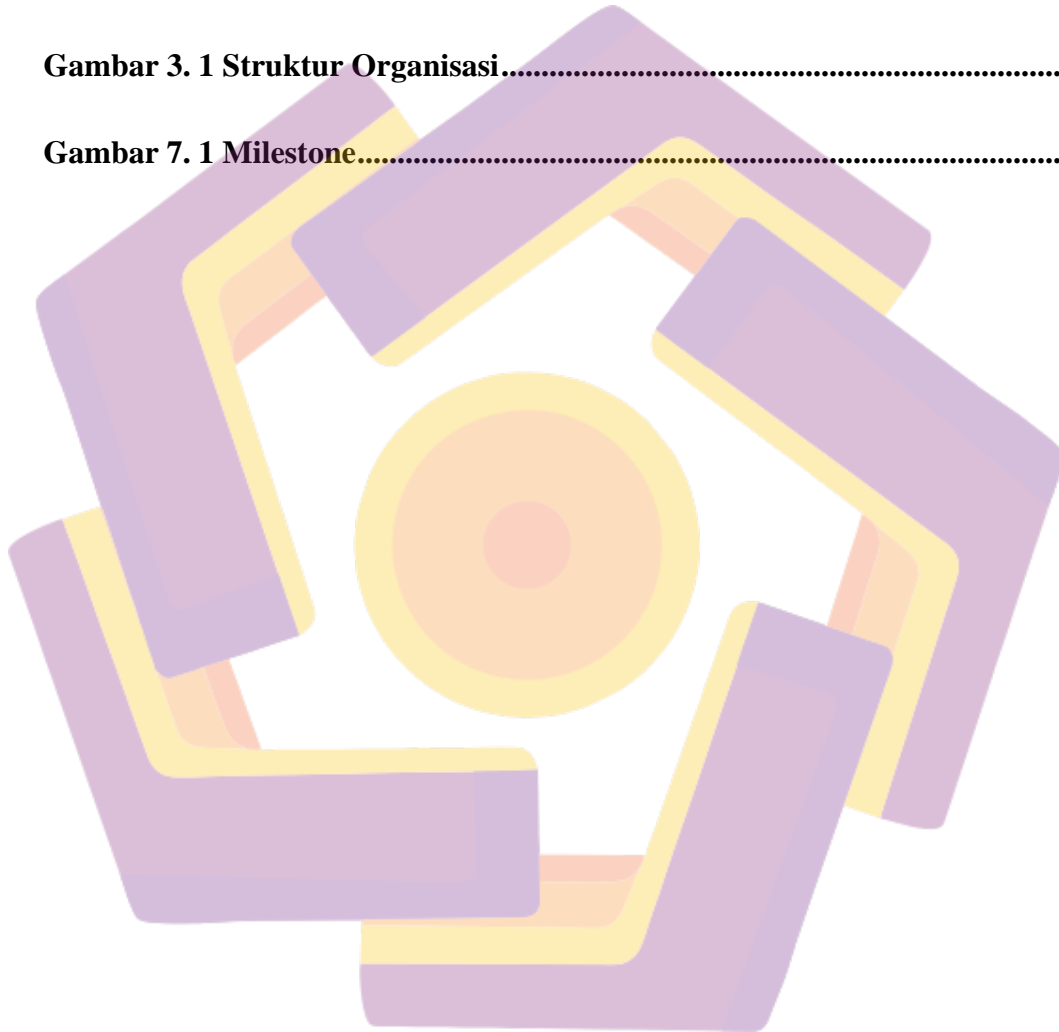
## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 4. 1 Keunggulan Produk/Jasa pesaing.....</b>	<b>17</b>
<b>Tabel 4. 2 Matrix SWOT .....</b>	<b>18</b>
<b>Tabel 7. 1 BMC Syauka Karya .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabel 8. 1 BMC Pengembangan .....</b>	<b>36</b>
<b>Tabel 9. 1 Laporan keuangan .....</b>	<b>37</b>
<b>Tabel 9. 2 Laporan Neraca.....</b>	<b>39</b>
<b>Tabel 9. 3 Laporan Laba/Rugi.....</b>	<b>40</b>
<b>Tabel 9. 4 Biaya Tetap .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabel 9. 5 Biaya Variabel .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabel 9. 6 Kebutuhan dana pengembangan .....</b>	<b>41</b>



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Pengambilan Batu.....	5
Gambar 2. 2 Pengurukan Tanah .....	6
Gambar 2. 3 Pengambilan Pasir .....	6
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi.....	12
Gambar 7. 1 Milestone.....	29



## RINGKASAN

Kabupaten Berau memiliki potensi sumber daya alam yang sangat melimpah. Bukan hanya hasil hutan dan perkebunan, tetapi juga batu bara yang dikenal hingga seantero dunia. Potensi wisata unggulan di Berau bahkan cukup menarik sejumlah investor untuk pengembangan pariwisata. Kondisinya semakin mendukung setelah pemerintah juga melengkapinya dengan ketersediaan Bandar Udara Maratua untuk kunjungan wisatawan mancanegara. Dengan adanya investor melihat peluang yang ada di Berau nantinya diharapkan akan semakin banyak muncul lini usaha baru yang nantinya akan berdampak baik pada ekonomi masyarakat sekitar dan juga bisa membantu meningkatkan pembangunan pada sektor pariwisata ataupun lainnya di kabupaten Berau. Faktor struktur alam posisi lahan di daerah Berau kebanyakan berupa bukit dan rawa. Dengan kondisi tersebut Syauka Karya melihat potensi masih banyaknya lahan kosong sehingga prospek pembangunan nantinya masih terbuka lebar.

Berdasarkan pada hal tersebut dan melihat peluang usaha yang cukup bagus maka “Syauka Karya” hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu dengan menyediakan pasir, tanah, dan batu serta menghadirkan jasa penggurunan atau penimbunan tanah. Syauka Karya saat ini masih menggunakan strategi *word of mouth* untuk memasarkan produknya. Untuk kedepannya Syauka Karya ingin menjangkau pasar yang lebih luas dengan memanfaatkan media sosial yang ada. Usaha Syauka Karya memfokuskan target pelanggan kepada masyarakat yang ada di Berau mulai dari usia 30-50 tahun yang membutuhkan produk dan jasa dari Syauka Karya. Dalam pengiriman produk ke tangan pembeli kita melakukan perjanjian terlebih dahulu. Perjanjian antara pihak Syauka Karya dengan pihak pembeli dilakukan dalam bentuk perjanjian lisan. Pihak pembeli berkewajiban membayar sesuai ketentuan di awal yang telah disepakati sesuai perjanjian dan nantinya pembeli berhak mendapatkan pesanan yang di inginkan. Sedangkan Syauka Karya berkewajiban mengirimkan produk atau jasa sesuai dengan pesanan pembeli dan berhak menerima pembayaran yang telah disepakati sebelumnya.

Kata kunci : Kanvas Bisnis Model, Analisis Pasar, Strategi Pemasaran, Pengembangan usaha.

## SUMMARY

*Berau Regency has abundant natural resource potential. Not only forest and plantation products, but also coal which is known throughout the world. The superior tourism potential in Berau has even attracted a number of investors for tourism development. The condition is getting more supportive after the government also complements it with the availability of Maratua Airport for foreign tourist visits. With investors seeing the opportunities that exist in Berau, it is hoped that more and more new business lines will emerge which will have a good impact on the economy of the surrounding community and can also help improve development in the tourism sector or others in Berau district. The natural structural factor is the position of the land in the Berau area mostly in the form of hills and swamps. Under these conditions, Syauka Karya sees the potential for many vacant lands so that future development prospects are still wide open.*

*Based on this and seeing a pretty good business opportunity, Syauka Karya is here to meet the needs of the community by providing sand, soil and rock as well as providing landfilling or landfilling services. Syauka Karya is currently still using a word-of-mouth strategy to market its products. In the future, Syauka Karya wants to reach a wider market by utilizing existing social media. Syauka Karya's business focuses on targeting customers to people in Berau ranging in age from 30-50 years who need products and services from Syauka Karya. In delivering the product to the hands of the buyer, we make an agreement first. The agreement between Syauka Karya and the buyer is made in the form of an oral agreement. The buyer is obliged to pay according to the terms agreed at the beginning according to the agreement and later the buyer has the right to get the order he wants. Meanwhile, Syauka Karya is obliged to deliver products or services according to the buyer's order and is entitled to receive previously agreed payments.*

*Keywords : Business Model Canvas, Market Analysis, Marketing Strategy, Business development.*