

[Jalur Entrepreneurship]
ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN CV. NEW STAR
FAJARINDO

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Informatika



disusun oleh

Candra Fajarudin

16.11.0408

Kepada

FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA

2023

[Jalur Entrepreneurship]
ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN CV. NEW STAR
FAJARINDO

SKRIPSI

untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Informatika



disusun oleh

Candra Fajarudin

16.11.0408

Kepada

FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2023

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

[Jalur Entrepreneurship]

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN CV. NEW STAR FAJARINDO

yang disusun dan diajukan oleh

Candra Fajarudin

16.11.0408

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 26 Juli 2023

Dosen Pembimbing,



Uvock Anggoro Saputro, M.Kom
NIK. 190302419

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

[Jalur Entrepreneurship]

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN CV. NEW STAR FAJARINDO

yang disusun dan diajukan oleh

Candra Fajarudin

16.11.0408

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 26 Juli 2023

Susunan Dewan Penguji

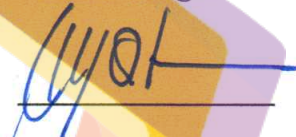
Nama Penguji

Uyock Anggoro Saputro, M.Kom
NIK. 190302419

Anggit Ferdita Nugraha, S.T., M.Eng
NIK. 190302480

Hanif Al Fatta, S.Kom., M.Kom
NIK. 190302096

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 26 Juli 2023

DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER

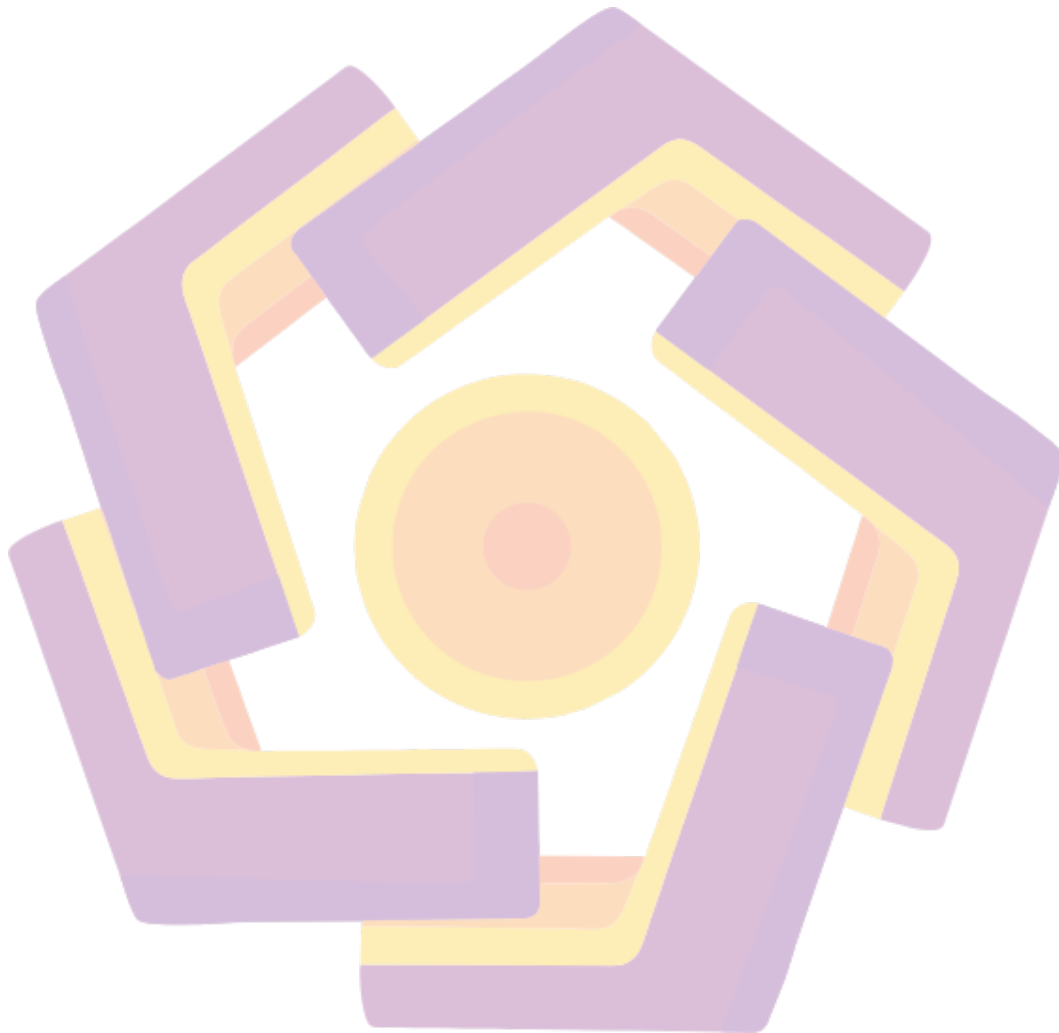


Hanif Al Fatta, S.Kom., M.Kom.
NIK. 190302096

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
RINGKASAN.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Solusi.....	1
1.3 Produk/Jasa.....	5
BAB II SUMBER DAYA.....	7
2.1 Bahan Baku.....	7
2.2 Alat Bantu.....	7
2.3 Tim Bisnis.....	8
BAB III PESAING DAN KEUNGGULAN.....	10
3.1 Pesaing (Produk / Jasa).....	10
3.2 Keunggulan Produk / Jasa Pesaing.....	11
BAB IV PELANGGAN.....	12
4.1 Target Pelanggan.....	12
4.2 Ketersediaan Pasar.....	12
BAB V STRATEGI PEMASARAN.....	14
5.1 Strategi Pemasaran.....	14
5.2 Akuisisi Pasar.....	15
BAB VI BUSINESS MODEL.....	16
6.1 Bisnis Model Canvas.....	16
6.2 Milestone.....	16
6.3 Strategi Pencapaian Milestone.....	17
BAB VII RENCANA PENGEMBANGAN.....	20
7.1 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	20
7.2 Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....	21

BAB VIII LAPORAN KEUANGAN	23
8.1 Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca)	23
8.2 Proyeksi Keuangan	25
8.3 Kebutuhan Dana Pengembangan	25
LAMPIRAN	27



RINGKASAN

Berawal dari usaha keluarga membuka toko offline olahraga Bernama Micro Sports, kami menghadapi beberapa masalah yang ingin kami selesaikan. Pertama, kami menyadari bahwa bisnis kami perlu berkembang dan beradaptasi dengan tren teknologi dan perubahan perilaku konsumen. Kedua, kami ingin memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing kami di industri olahraga yang semakin kompetitif.

Untuk mengatasi masalah tersebut, kami memutuskan untuk mengembangkan usaha kami menjadi badan usaha berbentuk CV yang Bernama CV. New Star Fajarindo dan memanfaatkan teknologi informatika. Kami menyadari bahwa teknologi informatika dapat membantu kami meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pelanggan, serta meningkatkan pengalaman pembeli.

Keterkaitan dengan bidang informatika sangat penting dalam pengembangan usaha kami. Kami menggunakan teknologi informatika untuk mengelola inventaris, mengoptimalkan rantai pasokan, meningkatkan sistem pembayaran, dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan melalui platform online. Dengan memanfaatkan solusi teknologi yang tepat, kami dapat menyediakan produk dan layanan yang lebih sesuai.

Kami memanfaatkan berbagai teknologi dalam operasional bisnis kami. Ini termasuk penggunaan sistem manajemen inventaris dan sistem point-of-sale (POS) yang terintegrasi untuk mengoptimalkan pengelolaan stok dan transaksi. Kami juga

memiliki platform e-commerce yang memungkinkan pelanggan untuk membeli produk kami secara online.

Dampak dari produk dan aktivitas yang kami lakukan sangat signifikan. Pertama, kami dapat menjangkau pelanggan lebih luas melalui toko online kami, yang membantu meningkatkan penjualan dan pendapatan kami. Kedua, penggunaan teknologi informatika memungkinkan kami untuk mengoptimalkan operasional bisnis, meningkatkan efisiensi, dan mengurangi biaya.

Perjalanan kami dimulai dengan toko olahraga keluarga kami dan kemudian berkembang menjadi badan usaha berbentuk CV dengan memanfaatkan teknologi informatika. Saat ini, kami memiliki toko offline dan toko online. Kami terus mengembangkan strategi pemasaran dan meningkatkan pengalaman pelanggan kami. Target besar kami adalah berkomitmen untuk terus berinovasi dan memenuhi kebutuhan pelanggan kami dengan produk olahraga berkualitas