

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS ‘JAYA SPORT’

SKRIPSI

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh:

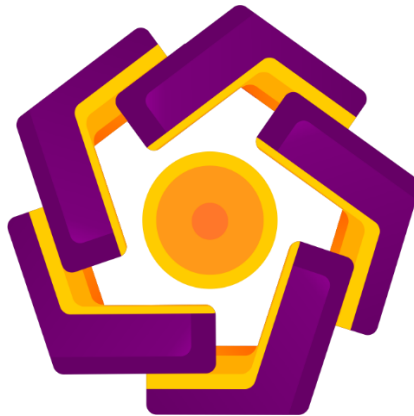
YUSUF ALAMSYAH SAGALA
19.92.0197

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

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS ‘JAYA SPORT’

SKRIPSI

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh:

YUSUF ALAMSYAH SAGALA
19.92.0197

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

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

Strategi Perkembangan Bisnis 'Jaya Sport'


yang dipersiapkan dan disusun oleh

Yusuf Alamsyah Sagala
NIM :19.92.0197

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada 09 Juni 2023

Dosen Pembimbing,



Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.
NIK. 190302334

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

Judul

yang dipersiapkan dan disusun oleh

YUSUF ALAMSYAH SAGALA
NIM: 19.92.0197

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
pada tanggal bln tahun

Nama Penguji

Laksmindra Sptyawati, S.E., M.B.A
NIK. 190302334

Dr. Dodi Setiawan R, S.Psi., M.B.A
NIK. 190302573

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

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana kewirausahaan (S. Bns)
26 juni 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, 9 Juni 2023



Yusuf Alamsyah Sagala

NIM. 19.92.0197

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan ujian bisnis sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana bisnis (S.BnS) di universitas Amikom Yogyakarta 2023.

Dalam penyelesaian ujian bisnis, penulis sangat banyak mendapatkan bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Allah SWT, yang senantiasa memberikan penulis keberkahan, keselamatan, Kesehatan, rezeki, dan nikmat luar biasa di setiap aktivitas penulis selama ini.
2. Keluarga tercinta penulis yang tiada hentinya mendoakan penulis sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi business plan ini dengan penuh semangat.
3. Kepala Program Studi Kewirausahaan, Ibu Suyatmi, S.E., M.M.
4. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A. selaku dosen pembimbing
5. Teman-teman penulis yang sudah membantu dan mendoakan penulis selama proses pengerjaan business plan ini
6. Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu dan mendukung penulis.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan kepada semuanya. Penulis sadar bahwa penyusunan ujian bisnis ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi kesempurnaan penyusunan ujian bisnis ini. Semoga ujian bisnis ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca dan menambah ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang bisnis.

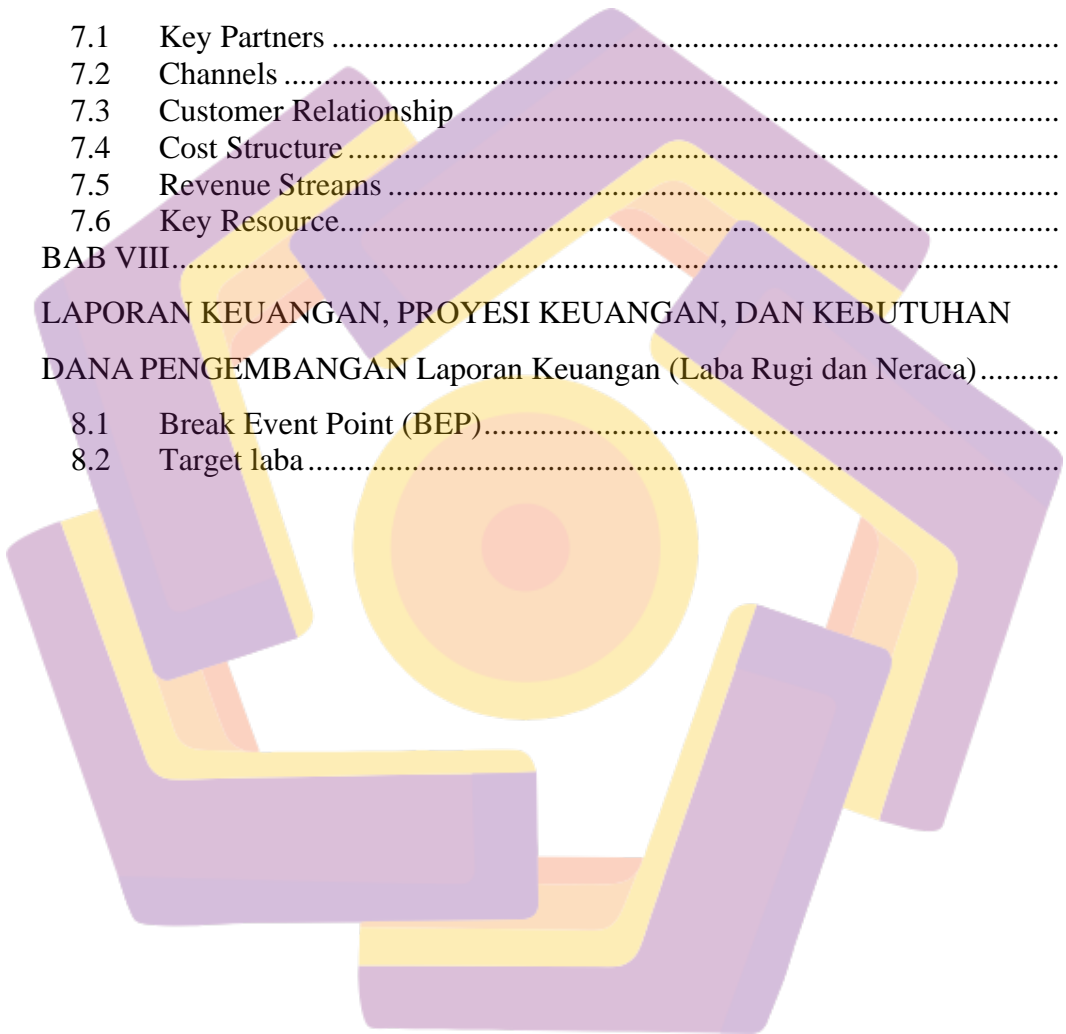
Yogyakarta, 21 Mei 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
RINGKASAN	vi
BAB I.....	1
MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA	1
1.1 Permasalahan konsumen	1
1.2 Produk/jasa	6
BAB II.....	8
SUMBER DAYA.....	8
2.1 Sumber Daya Bahan Baku.....	8
2.2 Sumber Daya Alat atau Perangkat.....	8
2.3 Sumber Daya Manusia	8
BAB III.....	11
KEUNGGULAN PRODUK PESAING	11
3.1. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	11
3.2. Matriks SWOT Jaya Sport.....	13
BAB IV	15
TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR.....	15
4.1 Target Pelanggan	15
4.2 Ketersediaan Pasar.....	15
BAB V.....	16
STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN.....	16
5.1 Strategi Pemasaran	16
5.1.1 Produk	16
5.1.2 Price/Harga.....	17
5.1.3 Place/Tempat.....	17
5.1.4 Promotion.....	17
5.1.5 People.....	18
5.1.6 Process	18
5.1.7 Physical Evidence	18
5.2 Akuisisi Pelanggan Strategi Operasional dan Produksi	18
BAB VI	19
BISNIS MODEL CANVAS.....	19
6.1 Customer Segments	19

6.2	Key Partners	19
6.3	Key Activities	19
6.4	Value Proportions	20
6.5	Customers Relationship.....	20
6.6	Channels	20
6.7	Keys Resource	20
6.8	Cost Structure	20
6.9	Revenue Streams	20
BAB VII.....		21
RENCANA PENGEMBANGAN		21
7.1	Key Partners	22
7.2	Channels	22
7.3	Customer Relationship	22
7.4	Cost Structure	22
7.5	Revenue Streams	23
7.6	Key Resource.....	23
BAB VIII.....		24
LAPORAN KEUANGAN, PROYESI KEUANGAN, DAN KEBUTUHAN		
DANA PENGEMBANGAN Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca).....		24
8.1	Break Event Point (BEP).....	24
8.2	Target laba	24



RINGKASAN

Saat ini alat pancing banyak digemari sebagian masyarakat mulai dari menghabiskan waktu luang, mengikuti perlombaan, dan penghobi mancing. Hal ini mendasari kesenangan masyarakat dalam memancing. Menangkap ikan dengan cara memancing membuat kesenangan tersendiri kepada masyarakat ketika mendapatkan ikan. Penghobi mancing sampai ada yang membuat lokasi pemancingan sekaligus tempat makan, menjual alat pancing, serta menjual bahan umpan. Bahkan suatu hobi memancing sekarang masuk kedalam olahraga. Memancing juga sebagai sarana bersantai setelah sibuk melaksanakan aktivitas yang padat dan menjenuhkan.

Hal ini yang mendasari bisnis ini dibangun, bisnis ini hadir untuk memudahkan konsumen memenuhi kebutuhannya. Konsumen bisa berbelanja berbagai macam kebutuhan alat pancing dengan mudah melalui market place atau online store.

