

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
GAME *ROLEPLAY* MENGGUNAKAN
*BISNIS MODEL CANVAS***

SKRIPSI JALUR *BUSINESS PLAN*

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar

Sarjana pada Program studi S1 Kewirausahaan



Fikri Aldino Pratama

20.92.0260

**PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
GAME ROLEPLAY MENGGUNAKAN
BISNIS MODEL CANVAS

SKRIPSI JALUR *BUSINESS PLAN*

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar

Sarjana pada Program Studi S1 Kewirausahaan



Fikri Aldino Pratama

20.92.0260

PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
GAME ROLEPLAY MENGGUNAKAN
BISNIS MODEL CANVAS

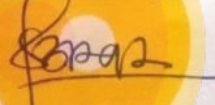
yang disusun dan diajukan oleh

Fikri Aldino Pratama

20.92.0260

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 17 April 2025

Dosen Pembimbing,



Suvatni, S.E., M.M
NIK. 190302019

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
GAME ROLEPLAY MENGGUNAKAN
BISNIS MODEL CANVAS

yang disusun dan diajukan oleh

Fikri Aldino Pratama

20.92.0260

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 17 April 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Narwanto Nurcahyo, SH, MM
NIK. 190302581

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

Reza Widhar Pahlevi, SE., MM
NIK. 190302587

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 17 April 2025

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D
NIK. 190302125

HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Fikri Aldino Pratama
NIM : 20.92.0260

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GAME ROLEPLAY MENGUNAKAN BISNIS MODEL CANVAS

Dosen Pembimbing : Suyatmi, S.E. M.M

1. Karya tulis ini adalah benar-benar ASLI dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 17 April 2025

Yang Menyatakan,



Fikri Aldino Pratama

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah. Puji syukur atas kehadiran Allah SWT. yang senantiasa kita ucapkan. Atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi syarat mencapai gelar sarjana dengan tepat waktu. Shawalat serta salam selalu tercurah kepada Rasulullah SAW.

Dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini, tidak lepas dari bimbingan dan dukungan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.,Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta.
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan dan dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir.
4. Kepada keluarga yang memberi doa dan dukungan sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik.
5. Kepada teman – teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa segala kekurangan dan kesalahan yang ada dalam skripsi ini adalah bentuk keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis.Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Yogyakarta,7 Februari 2025



Fikri Aldino Pratama

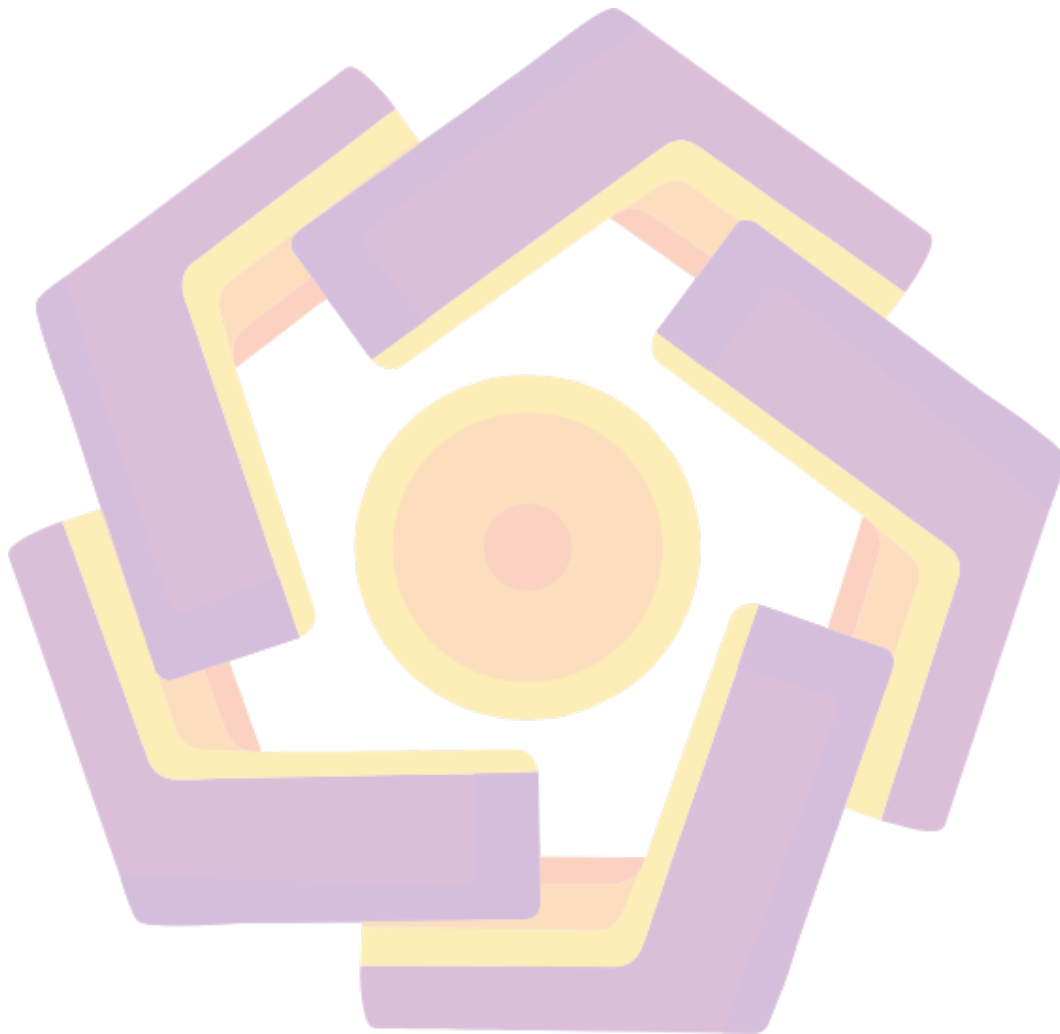
NIM: 20.92.0260

DAFTAR ISI

Table of Contents

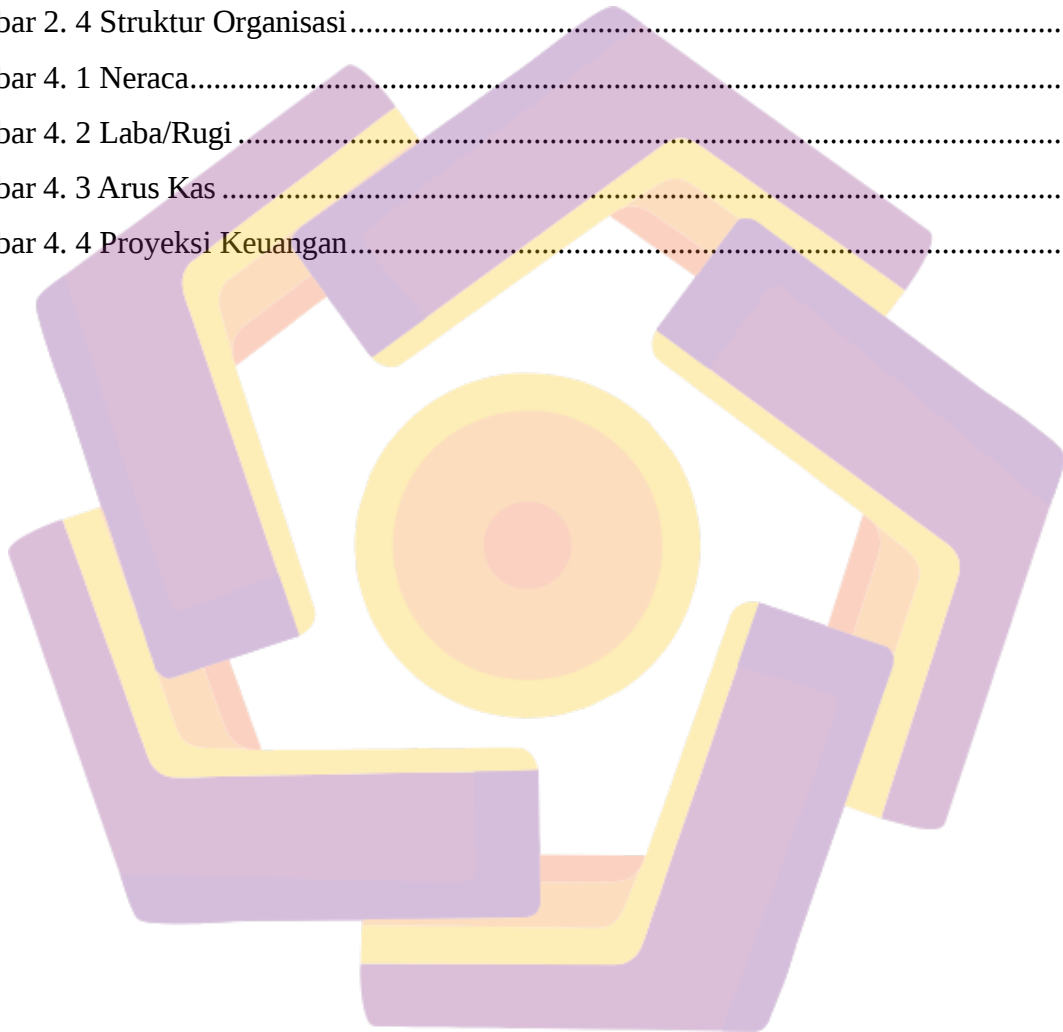
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
INTISARI.....	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan.....	1
1.3 Noble Purpose	2
1.4 Visi, Misi, dan Logo	2
BAB II DESKRIPSI BISNIS	4
2.1 Sejarah Bisnis	4
2.2 Model Bisnis.....	5
2.3 Produk dan Inovasi	9
2.4 Ukuran Pasar	15
2.5 Analisis posisi Perusahaan.....	17
2.6 Strategi pengolahan bisnis	19
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	25
3.1 Analisis Matrik SWOT	25
3.2 Renacana pengembangan jangka Panjang dan jangka pendek.....	28
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	32
4.1 Neraca.....	32
4.2 Laporan Laba/Rugi	32
4.3 Arus Kas	32
4.4 BEP dan ROI	33
4.5 Proyeksi Keuangan.....	34
BAB V PENUTUP	34
5.1 Kesimpulan.....	34

5.2 Saran.....	35
LAMPIRAN.....	36
Legalitas Bisnis	36
Dokumen Media Promosi.....	37
Foto aktifitas bisnis.....	38
Dokumen lainnya.....	39



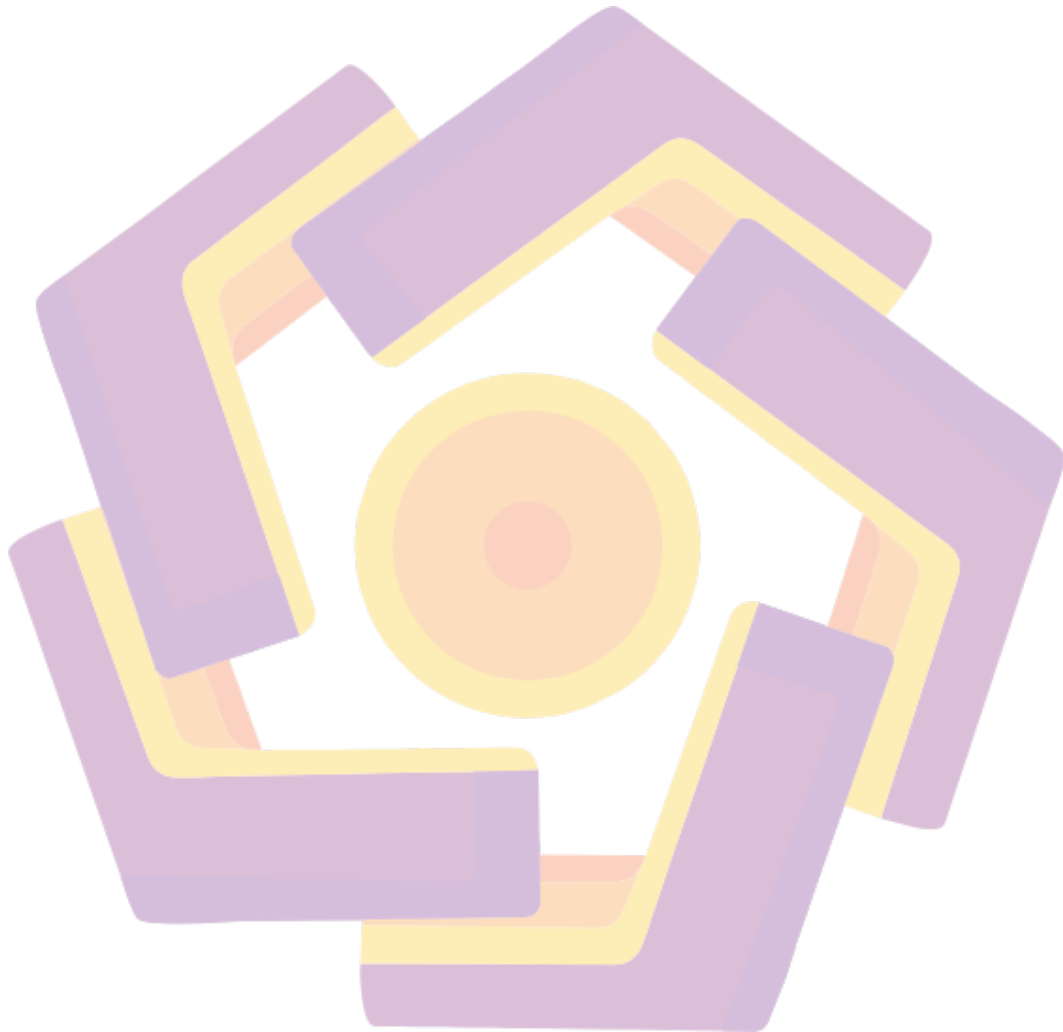
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Experience.....	3
Gambar 2. 1 Data yang telah menggunakan jasa	4
Gambar 2. 2 BMC Experience saat ini.....	5
Gambar 2. 3 Pengembangan strategi bisnis melalui BMC.....	6
Gambar 2. 4 Struktur Organisasi.....	21
Gambar 4. 1 Neraca.....	32
Gambar 4. 2 Laba/Rugi	32
Gambar 4. 3 Arus Kas	32
Gambar 4. 4 Proyeksi Keuangan.....	34



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Produk dan Inovasi	9
Tabel 2. 2 Analisi posisi perusahaan dibanding pesaing	17
Tabel 2. 3 Nukti Transaksi	23
Tabel 3. 1 Analisis SWOT	25
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Bisnis	28



INTISARI

Permasalahan yang dialami bisnis jasa game online sangat bervariasi. Permasalahan tersebut dipengaruhi oleh konsumen sendiri dan juga keadaan pengusaha. Adapun beberapa permasalahan yang dialami konsumen antara lain. 1. Harga Beberapa kasus dalam bidang jasa terlebih lagi jasa hiburan seperti game sangat membutuhkan modal yang dimana kondisi setiap konsumen tentunya berbeda-beda. Jika kondisi keuangan konsumen buruk maka akan sangat perhitungan dalam menggunakan jasa tersebut. 2. Fasilitas Faktanya pada bisnis jasa terlebih dalam jasa game fasilitas menjadi salah satu pertimbangan dalam pemilihan game. 3. Pelayanan Pelayanan yang diberikan menjadi salah satu pertimbangan konsumen dalam memilih jasa. 4. Keamanan Keamanan data yang kurang menimbulkan rasa gelisah pada konsumen. Itulah yang menyebabkan konsumen jasa mempertimbangkan keamanan dalam keputusan pembelian. 5. Kemudahan Dalam hal ini menjadi permasalahan umum terhadap konsumen yang ingin mendapatkan kemudahan dalam menggunakan jasa. Model bisnis adalah konsep bisnis yang menjadi gambaran awal dari sebuah bisnis atau organisasi yang mencakup dalam segala hal dimulai dari strategi bisnis, pesaing bisnis hingga dapat melakukan inovasi dalam berbisnis. Bisnis model canvas yang digunakan oleh Experience saat ini dan perubahan yang dilakukan Experience terhadap perkembangan bisnis melalui model bisnis canvas Inovasi yang dilakukan Experience adalah membuat tampilan website jauh lebih menarik dan elegan dari sebelumnya, ditambah lagi Experience sudah mengembangkan fitur agar kendaraan bisa dimodifikasi sesuai keinginan konsumen. Dan juga Experience tidak hanya menjual produk yang berkaitan dengan game roleplay melainkan sudah mengembangkan bisnisnya ke game dan kebutuhan lainnya Demikian laporan perkembangan bisnis Experience Roleplay. Dimana bisnis ini memiliki prospek yang cerah karena pertumbuhan dan penambahan pemain terus bertambah khususnya di Indonesia sendiri. Hal ini juga dipengaruhi oleh perkembangan teknologi yang semakin menjadi. Sehingga kualitas game dapat ditingkatkan ke tingkat maksimal yang membuat pemain merasa senang. Maka bisnis ini memiliki usia panjang. Bisnis ini juga masih bisa berkembang lebih jauh, tidak hanya yang ada pada perencanaan pengembangan. Banyak bisnis yang dapat dijangkau oleh bisnis ini seperti Voucher, Netflix, Spotify dan dibidang jasa digital lainnya. Maka tidak menutup kemungkinan Experience akan menjamah bisnis tersebut.

Kata Kunci: *Digital, Bisnis, Game, Roleplay*

ABSTRACT

The problems experienced by online game service businesses vary widely. These problems are influenced by consumers themselves and also the circumstances of the entrepreneurs. Some of the problems experienced by consumers include: 1. Price Some cases in the service sector, especially entertainment services such as games, really need capital, where the conditions of each consumer are certainly different. If the consumer's financial condition is bad, they will be very calculating in using the service. 2. Facilities In fact, in the service business, especially in game services, facilities are one of the considerations in choosing a game. 3. Service The service provided is one of the considerations for consumers in choosing a service. 4. Security Lack of data security causes anxiety in consumers. That is what causes service consumers to consider security in purchasing decisions. 5. Convenience In this case, it is a common problem for consumers who want to get convenience in using services. A business model is a business concept that is the initial picture of a business or organization that includes everything from business strategy, business competitors to being able to innovate in business. The current canvas business model used by Experience and the changes made by Experience to business development through the canvas business model. The innovation made by Experience is to make the website display much more attractive and elegant than before, plus Experience has developed features so that vehicles can be modified according to consumer desires. And also Experience not only sells products related to roleplay games but has developed its business into games and other needs. This is the Experience Roleplay business development report. Where these businesses have bright prospects because the growth and addition of players continues to increase, especially in Indonesia itself. This is also influenced by the development of technology that is increasingly becoming. So that the quality of the game can be increased to the maximum level that makes players happy. So this business has a long life. This business can also still develop further, not only those in the development planning. Many businesses can be reached by this business such as Vouchers, Netflix, Spotify and in other digital service fields. So it is possible that Experience will touch these businesses.

Keywords: Digital, Business, Game, Roleplay