

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS WINDI KOS 99

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1 – Kewirausahaan



Disusun Oleh :

Noor Mochammad Luthfi Windikusuma

18.92.0112

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2021/2022

PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS WINDI KOS 99

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Noor Mochammad Luthfi Windikusuma
18.92.0112

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal Juni 2022

Dosen Pembimbing

Yusuf Amri Amrullah, SE, MM
NIK. 190302308

PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS WINDI KOS 99
yang dipersiapkan dan disusun oleh

Noor Mochammad Luthfi Windikusuma

18.92.0112

telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
pada tanggal Juni 2022

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Tanti Prita Hapsari, SE, M. SI

NIK. 190302303

Suyatmi, S.E., M.M

NIK. 190302019

Yusuf Amri Amrullah, SE, MM

NIK. 190302308

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal Juni 2022

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

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

NIK. 190302125

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah 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 instansi 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 pribadi.

Yogyakarta, 19 Juli 2022

Nlu



Noor Mochammad Luthfi Windikusuma

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat-Nya, sehingga penulisan penyusunan skripsi ini dapat saya selesaikan dengan tepat waktu.

Selama proses pembuatan skripsi, mungkin saya tidak dapat menyelesaikannya tanpa bantuan dan dukungan dari semua pihak yang terlibat selama proses pembuatan skripsi saya ini. Saya menyadari skripsi yang saya susun ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu saya mengharapkan ada saran dan kritik yang membangun dari semua pihak. Semoga skripsi yang saya susun ini dapat bermanfaat bagi pembaca, bagi penulis, dan bagi mahasiswa lainnya.



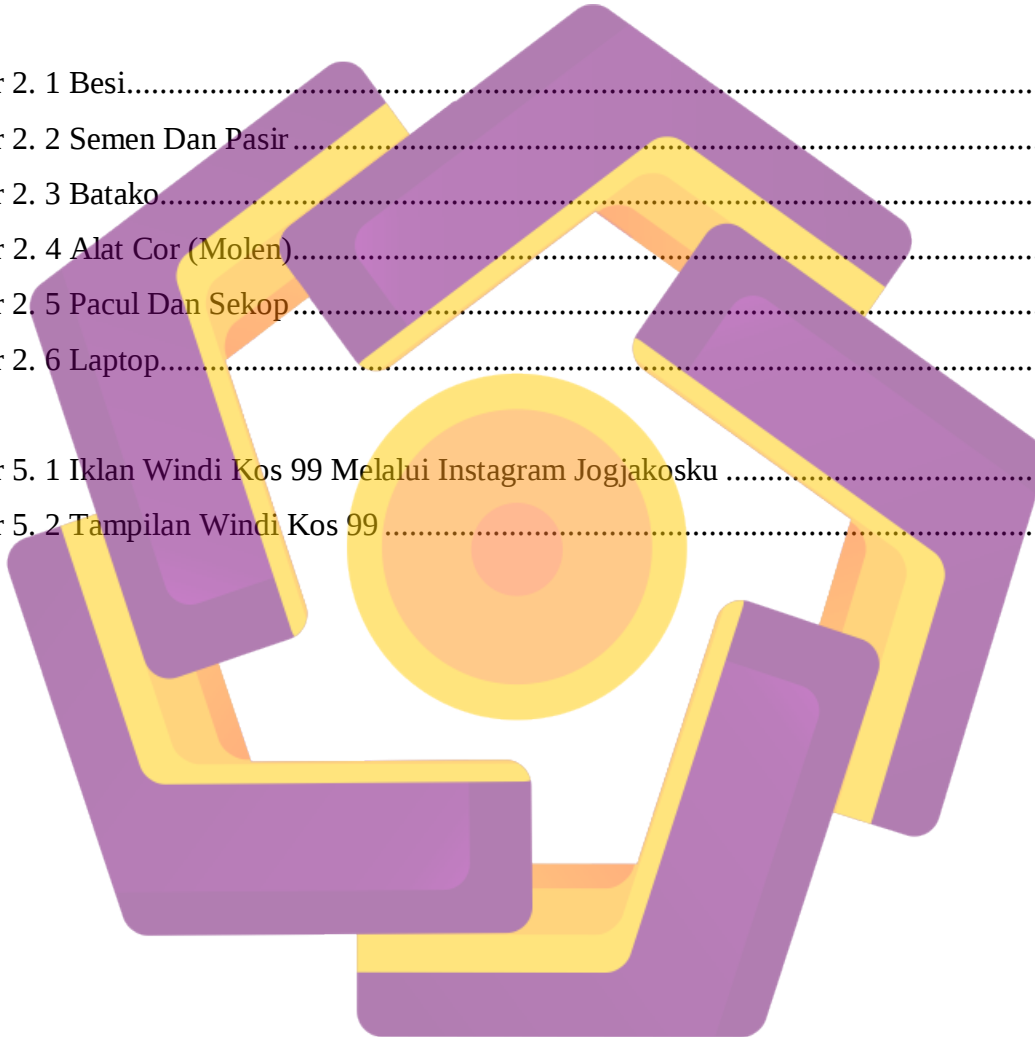
DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
BAB I	1
MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA.....	1
1.1 PERMASALAHAN.....	1
1.2 SOLUSI.....	1
1.3 PRODUK/JASA	1
BAB II.....	4
SUMBER DAYA.....	4
2.1 Bahan Baku	4
2.2 Alat Bantu.....	5
2.3 Tim Bisnis	6
BAB III.....	9
PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....	9
3.1 Pesaing Dan Produk/Jasa.....	9
3.2 Keunggulan Produk/Jasa Pesaing	9
BAB IV.....	14
TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR.....	14
4.1 Target Pelanggan	14
4.2 Ketersediaan Pasar	14
BAB V	20
STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN	20
5.1 Strategi Pemasaran.....	20
5.2 Akuisisi Pasar	22
BAB VI.....	23
BUSINESS MODEL.....	23
6.1 Bisnis Model Canvas	23
6.2 Milestone	24

6.3	Strategi Pencapaian Milestone.....	25
BAB VII		26
RENCANA PENGEMBANGAN.....		26
7.1	Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	26
7.2	Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....	26
BAB VIII		27
LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN DANA		
PENGEMBANGAN		27
8.1	Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca)	27
8.2	Proyeksi Keuangan	28
	-----+	28
8.3	Kebutuhan Dana Pengembangan	29
8.4	Jurnal Keuangan	30
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....		35
Bukti Pembayaran		35
.....		35
Produk/Jasa		36
.....		36
Izin-Izin		37

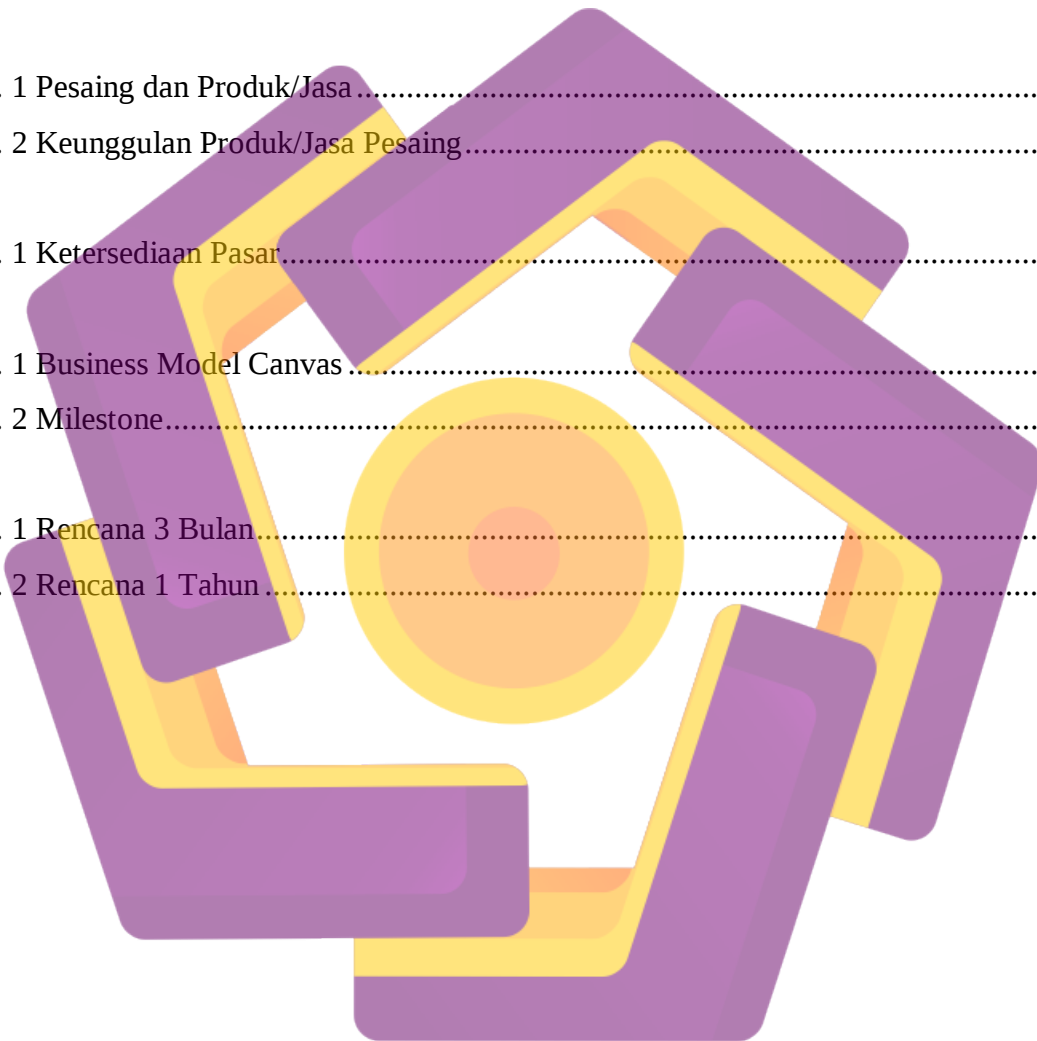
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Halaman Depan.....	2
Gambar 1. 2 Halaman Samping.....	2
Gambar 1. 3 Parkiran	2
Gambar 1. 4 Dapur.....	2
Gambar 1. 5 Kamar Dan Fasilitasnya	3
 Gambar 2. 1 Besi.....	 4
Gambar 2. 2 Semen Dan Pasir	4
Gambar 2. 3 Batako.....	5
Gambar 2. 4 Alat Cor (Molen).....	5
Gambar 2. 5 Pacul Dan Sekop.....	6
Gambar 2. 6 Laptop.....	6
 Gambar 5. 1 Iklan Windi Kos 99 Melalui Instagram Jogjakosku	 20
Gambar 5. 2 Tampilan Windi Kos 99	22



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Produk/Jasa	2
Tabel 2. 1 Bahan Baku	4
Tabel 2. 2 Alat Bantu	5
Tabel 2. 3 Tim Bisnis	7
Tabel 3. 1 Pesaing dan Produk/Jasa	9
Tabel 3. 2 Keunggulan Produk/Jasa Pesaing	9
Tabel 4. 1 Ketersediaan Pasar	15
Tabel 6. 1 Business Model Canvas	23
Tabel 6. 2 Milestone	24
Tabel 7. 1 Rencana 3 Bulan	26
Tabel 7. 2 Rencana 1 Tahun	26



RINGKASAN

Dalam pengembangan bisnis Windi Kos 99 ada beberapa permasalahan seperti bagian pelayanan, fasilitas dan juga jumlah kamar. Dimana hal ini yang menjadi penghambat dalam pengembangannya, dimana untuk mengembangkan bisnis windi kos 99 harus memerlukan jumlah yang tidak sedikit, dimana jumlah untuk pengembangannya diambil dari keuntungan bersih yang diterimanya. Dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan melalui dua metode, metode pertama melalui offline yaitu world mouth to mouth, dan yang kedua adalah melalui cara online seperti memanfaatkan media sosial atau bekerja sama dengan akun instgram seperti Jogjakosku. Target pelanggan dari Windi Kos 99 adalah mahasiswi UAD, mahasiswi UNU dan pegawai pabrik Sampoerna. Dalam menjalankan kegiatan Windi Kos 99 ada tim yang melakukannya, yaitu ada owner, pengawas dan tim marketing serta developer.

