

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS CV. RIFA SPORTS

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen**



Isra Dzilma'ariz

1191001003

PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAGEMENT

FAKULTAN EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS BAKRIE JAKARTA

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Isra Dzilma'ariz

NIM :1191001003

Tanda Tangan:

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'D' followed by a horizontal line and a small flourish.

Isra Dzilma'ariz

Tanggal: 23Februari 2026

HALAMAN PERSETUJUAN

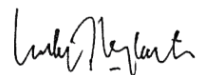
Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Isra Dzilma'ariz
NIM : 1191001003
Program Studi : Management
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis CV Rifa Sports

Telah berhasil menyelesaikan revisi proposal tugas akhir dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan dalam mengikuti sidang tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Management, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Raden Aryo Febrian, S.E, M.M
Pembahas 1 : Dr. Jerry Heikal, ST, MM
Pembahas 2 : Ir. Imbang Jaya Mangkuto, MBA, MSI



Ditetapkan di Jakarta:

Tanggal : 23 Februari 2026

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dah Rahmat Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis CV Rifa Sports”. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana Manajemen Program Studi S1 Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Penulis menyadari bahwa cukup sulit untuk menyelesaikan ini tanpa bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Dengan segala hormat dan kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak dan Ibu dosen Program Studi S1 Manajemen Universitas Bakrie yang telah memberikan banyak ilmu yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan
2. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu – persatu yang telah memberikan dorongan dan dukungan

Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis, tetapi dapat bermanfaat untuk pembaca. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, saran yang membangun sangat dibutuhkan penulis untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Jakarta, 23 Februari 2026



Isra Dzilma'ariz

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah
Ini

Nama : Isra Dzilma'ariz
NIM : 1191001003
Program Studi : S1 Management
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Strategi Pengembangan Bisnis CV Rifa Sports

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : Februari 2026

Yang Menyatakan



Isra Dzilma'ariz

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS CV. RIFA SPORTS

Isra Dzilma'ariz

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis CV. Rifa Sports. Dalam menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat, CV Rifa Sports menyadari pentingnya strategi pengembangan usaha yang terencana dan sistematis. Data primer diperoleh langsung dari subjek penelitian melalui metode-metode seperti wawancara, survei, dan observasi partisipatif. Sementara itu, data sekunder dihimpun dari literatur yang relevan, baik berupa jurnal ilmiah, laporan industri, maupun publikasi lainnya yang mendukung analisis. Untuk menganalisis data dan keunggulan kompetitif dalam rencana pemasaran CV. Rifa Sports digunakan lima metode yaitu *Porter's Five Forces*, Analisis SWOT, TOWS Matrix, *Segmenting, Targeting, and Positioning* (STP), *Business Model Canvas*. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama CV. Rifa Sports terletak pada strategi pemasaran yang belum terintegrasi, khususnya dalam pemanfaatan *platform* digital untuk meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan baru. Meskipun perusahaan memiliki keunggulan pada kualitas produk, variasi produk yang luas, serta reputasi yang telah terbangun sejak lama, keunggulan tersebut belum dimaksimalkan secara optimal melalui strategi digital marketing dan branding yang terstruktur. Penelitian ini menghasilkan arah strategi pemasaran yang menekankan pada penguatan *digital marketing* dan *omnichannel*, diferensiasi produk melalui inovasi desain, kolaborasi *branding* berbasis komunitas, serta peningkatan *customer relationship* secara berkelanjutan

Kata Kunci: Pengembangan Bisnis, Strategi Pemasaran, *Business Model Canvas*

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF CV. RIFA SPORTS

ABSTRACT

This study aims to analyze the business development strategy of CV. Rifa Sports. In facing increasingly intense market competition, CV. Rifa Sports recognizes the importance of a well-planned and systematic business development strategy. Primary data were obtained directly from the research subjects through methods such as interviews, surveys, and participatory observation. Meanwhile, secondary data were collected from relevant literature, including scientific journals, industry reports, and other publications that support the analysis. To analyze the data and competitive advantages in the marketing plan of CV. Rifa Sports, five analytical frameworks were employed: Porter's Five Forces, SWOT Analysis, TOWS Matrix, Segmenting, Targeting, and Positioning (STP), and the Business Model Canvas. Based on the results of the analysis, it can be concluded that the main issue faced by CV. Rifa Sports lies in its marketing strategy, which has not yet been fully integrated, particularly in the utilization of digital platforms to enhance brand visibility and attract new customers. Although the company possesses strengths in product quality, a wide range of products, and a long-established reputation, these advantages have not been optimally leveraged through structured digital marketing and branding strategies. This study proposes a marketing strategy direction that emphasizes strengthening digital marketing and an integrated omnichannel approach, product differentiation through design innovation, community-based branding collaboration, and the continuous enhancement of customer relationships

Keywords: *Business Development, Marketing Strategy, Business Model Canvas*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1. Manfaat Teoritis	5
1.4.2. Manfaat Praktis.....	5
BAB II DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK.....	6
2.1. Profil Usaha.....	6
2.1.1. Struktur Organisasi	7
2.1.2. Strategi Pemasaran Saat ini	9
2.1.3. Pengembangan Produk Saat Ini.....	9
2.1.4. Penentuan Harga (Price) Saat Ini.....	10
2.2. Uraian Persaingan.....	10
2.3. Fundamental Keuangan	12
2.3.1. Laporan Laba Rugi	12
2.3.2. Neraca	13
2.3.3. Arus Kas.....	13

2.4.	Deskripsi Produk	13
BAB III METODE PERENCANAAN BISNIS		15
3.1	Pengumpulan Data.....	15
3.1.1	Data Primer.....	15
3.1.2	Data Sekunder	16
3.2	<i>Five Forces Porter</i>	17
3.3	Analisis SWOT dengan <i>Key Success Factor</i> (KSF).....	18
3.4	<i>TOWS Matrix Strategy</i>	19
3.5	<i>Segmenting, Targetting, Positioning</i>	20
3.6	<i>Busines Model Canvas</i>	23
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....		25
4.1.	Temuan Penelitian	25
4.2.	Profil Responden	25
4.3.	Studi Kelayakan Bisnis	27
4.3.1.	Simpulan Hasil Wawancara	27
4.3.2.	Analisis Industri dan Strategi Bisnis.....	28
4.3.3.	Analisis Strategi Implementasi.....	33
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		41
5.1.	Kesimpulan	41
5.2.	Saran	41
DAFTAR PUSTAKA		43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan.....	6
Gambar 2.2 Struktur CV. Rifa Sports.....	7
Gambar 4.1 Analisis Kondisi Makro CV. Rifa Sports.....	29
Gambar 4.1 <i>Porter's Five Forces</i> CV Rifa Sports	31