

**PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PENJUALAN MOTOR
BEKAS HONDA ASTREA GRAND IMPRESSA**

TUGAS AKHIR



RAFIF YUSUF RADANI

(1191001144)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

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

Nama : Rafif Yusuf Radani

NIM : 1191001144

Tanda Tangan :

A handwritten signature in black ink, consisting of a large circular loop followed by several horizontal and vertical strokes, representing the name Rafif Yusuf Radani.

Tanggal : 13 Juli 2026

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Rafif Yusuf Radani

NPM : 1191001144

Program Studi : Manajemen

Judul : Penyusunan Rencana Bisnis Penjualan Motor Bekas Honda
Astrea Grand Impressa

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

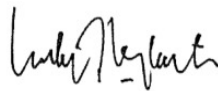
Pembimbing : Suwandi SE, M.Si.

()

Penguji I : Raden Aryo Febyan, S.M., M.M

()

Penguji II : Ir. Imbang Jaya Mangkuto, MBA, MSi

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 13 Juli 2026

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rafif Yusuf Radani
NPM : 1191001144
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Manajemen
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Penyusunan Rencana Bisnis Penjualan Motor Bekas Honda Astrea Grand Impresa”

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini, Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media, mengelola dalam bentuk pangkal data, merawat dan mempublikasi Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Dibuat di : Jakarta
Tanggal : 13 Juli 2026

Yang menyatakan,



Rafif Yusuf Radani

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen, Universitas Bakrie. Dalam proses penyusunannya, penulis menyadari bahwa banyak pihak telah memberikan bantuan, dukungan, serta bimbingan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Ir. Soepriyono dan Ibu Ruswidati, S.Ip., atas doa, kasih sayang, serta dukungan yang terus menguatkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Eyang Suwarni Soeparngadi yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
3. Bapak Dr. Suwandi, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta ilmu yang sangat bermanfaat selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Bapak M. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D., selaku Kepala Program Studi Manajemen S1 Universitas Bakrie yang telah memberikan ilmu dan motivasi kepada penulis.
5. Bapak Andrei Sono Pradipta, S.Kom., selaku mentor selama kegiatan magang di Mahkamah Agung Republik Indonesia yang telah memberikan pengalaman dan pembelajaran berharga.
6. Seluruh mentor di Mahkamah Agung Republik Indonesia yang telah memberikan kesempatan dan pengalaman selama kegiatan magang.
7. PT Pegadaian (Persero), khususnya Kantor Wilayah VIII Jakarta 1, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk memperoleh pengalaman kerja di bidang Logistik dan Umum.
8. Rekan-rekan, sahabat, serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.

Universitas Bakrie

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih.

Jakarta, 23 September 2024

A handwritten signature in black ink, consisting of a large circular loop followed by several vertical and horizontal strokes, representing the name Rafif Yusuf Radani.

Rafif Yusuf Radani

ANALISIS BISNIS MODEL PENJUALAN MOTOR BEKAS HONDA ASTREA GRAND IMPRESSA

Rafif Yusuf Radani

ABSTRAK

Perkembangan pasar kendaraan bekas di Indonesia membuka peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis jual beli motor bekas, khususnya pada segmen motor klasik yang masih memiliki nilai ekonomis dan diminati oleh masyarakat. Salah satu jenis motor yang memiliki potensi pasar adalah Honda Astrea Grand Impresa karena dikenal memiliki ketahanan mesin, biaya perawatan yang relatif rendah, serta nilai historis bagi sebagian konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun rencana bisnis usaha penjualan motor bekas Honda Astrea Grand Impresa melalui analisis potensi pasar, karakteristik konsumen, strategi bisnis, serta kelayakan finansial sebagai dasar pengambilan keputusan dalam merealisasikan usaha. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT, *Segmenting, Targeting, Positioning* (STP), *Marketing Mix 7P*, *Porter's Five Forces*, *Business Model Canvas* (BMC), serta analisis kelayakan finansial yang meliputi *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Break Even Point* (BEP), *Payback Period* (PP), dan proyeksi keuangan lima tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha memiliki potensi pasar yang baik dengan target konsumen utama masyarakat usia produktif dan penggemar motor klasik. Strategi bisnis yang disusun berorientasi pada pemasaran digital, peningkatan kualitas pelayanan, serta penguatan hubungan dengan komunitas motor klasik. Berdasarkan analisis finansial, rencana bisnis dinyatakan layak untuk direalisasikan karena menghasilkan nilai NPV positif, IRR yang melebihi tingkat diskonto, serta proyeksi pertumbuhan penjualan dan keuntungan yang meningkat selama lima tahun. Dengan demikian, rencana bisnis yang disusun dapat dijadikan sebagai pedoman dalam pengembangan usaha penjualan motor bekas Honda Astrea Grand Impresa.

Kata Kunci : rencana bisnis, motor bekas, Honda Astrea Grand Impresa, strategi bisnis, kelayakan finansial.

**ANALYSIS OF THE *BUSINESS* MODEL FOR SELLING USED HONDA
ASTREA GRAND IMPRESSA MOTORCYCLES**

Rafif Yusuf Radani

ABSTRACT

The growth of the used motorcycle market in Indonesia has created Business opportunities, particularly in the classic motorcycle Segment, which continues to attract consumers due to its economic value and historical appeal. One of the motorcycles with promising market potential is the Honda Astrea Grand Impresa, known for its durability, affordable maintenance costs, and nostalgic value. This study aims to develop a Business Plan for a used Honda Astrea Grand Impresa motorcycle Business by analyzing market potential, consumer characteristics, Business strategies, and financial feasibility as the basis for Business implementation. A descriptive qualitative approach was employed in this study. Data were collected through observations, interviews, and documentation, and analyzed using SWOT analysis, *Segmentation*, Targeting, and Positioning (STP), the Marketing Mix 7P, Porter's Five Forces, the Business Model Canvas (BMC), and financial feasibility analysis consisting of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Break Even Point (BEP), Payback Period (PP), and a five-year financial projection. The findings indicate that the proposed Business has strong market potential, Targeting productive-age consumers and classic motorcycle enthusiasts. The proposed Business strategy emphasizes digital marketing, service quality improvement, and collaboration with classic motorcycle communities. Financial feasibility analysis demonstrates that the Business Plan is feasible, as indicated by a positive NPV, an IRR exceeding the discount rate, and projected growth in sales and profitability over the next five years. Therefore, the proposed Business Plan can serve as a practical guideline for establishing and developing a used Honda Astrea Grand Impresa motorcycle Business.

Key words: Business Plan, used motorcycle, Honda Astrea Grand Impresa, Business strategy, financial feasibility.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	8
BAB II KONSEP BISNIS	10
2.1 Profil Bisnis dan Deskripsi Produk	10
2.1.1 Deskripsi Produk	10
2.2 Gambaran Pasar Motor Bekas di Indonesia	11
2.2.1 Perkembangan Pasar Motor Bekas di Indonesia	11
2.2.2 Perbandingan Honda Astrea dengan Motor Bebek Bekas Lain	13
2.2.3 Peluang Bisnis Honda Astrea Grand Impresa	14
2.2.4 Tren Harga dan Penjualan Honda Astrea Grand Impresa (2022–2025)	15
2.3 Strategi Usaha	17
2.2.1 Price	17

2.2.2 Place	18
2.2.3 Product.....	19
2.2.4 Process.....	19
2.2.5 Promotion	20
2.2.6 People	20
2.2.7 Physical Evidence.....	20
2.2.8 Analysis <i>Segmentation</i>	21
2.3 Legalitas Usaha dalam bentuk Hukum yang Berlaku	21
2.4 Penyusunan Usaha	23
2.5 Analisis SWOT	23
2.6 Kompetitor	24
2.6.1 Langsung Kompetitor (<i>Direct Competitor</i>)	24
2.6.2 Tidak Langsung (<i>Indirect Competitor</i>)	25
2.7 Rencana Bisnis	26
2.7.1 Definisi Rencana Bisnis	26
2.7.2 Tujuan dan Manfaat Rencana Bisnis	27
2.7.3 Komponen Rencana Bisnis	28
BAB III METODE PENDEKATAN	29
3.1 Pengumpulan Data	29
3.1.1 Data Primer	29
3.1.2 Analisis Data Kualitatif	30
3.2 Analisis SWOT	33
3.3 Analisis Marketing	35
3.4 Analisis Five Porter's Forces	36
3.5 Analisis <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	38
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Hasil Wawancara.....	40
4.1.1 Wawancara yang dilakukan oleh Penjual Motor Bekas Honda Astrea	40

4.1.2 Wawancara yang dilakukan oleh Pembeli Motor Bekas Honda Astrea	46
4.1.3 Analisis Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Motor Bekas Honda Atrea	51
4.1.4 Ringkasan Temuan Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Motor Bekas Honda Astrea	54
4.2 Analisis SWOT	61
4.2.1 Strengths (Kekuatan)	61
4.2.2 Weaknesses (Kelemahan).....	62
4.2.3 Opportunities (Peluang)	62
4.2.4 Threats (Ancaman)	62
4.3 Strategi Pemasaran	63
4.3.1 STP (<i>Segmentation, Targeting, Positioning</i>).....	63
4.3.2 <i>Marketing Mix 7P</i>	65
4.4 Analisis Porter's Five Force	66
4.5 <i>Business Model Canvas</i>	71
4.6 Analisis Kelayakan Finansial	74
4.6.1 Kebutuhan Modal Awal	74
4.6.2 Biaya Operasional.....	75
4.6.3 Simulasi Keuntungan Penjualan Motor Bekas	76
4.6.4 Proyeksi Laba Bersih Bulanan	78
4.6.5 Analisis <i>Net Present Value</i> (NPV)	80
4.6.6 Analisis <i>Internal Rate of Return</i> (IRR).....	83
4.6.7 Struktur Sumber Daya Manusia dan Estimasi Gaji Karyawan	85
4.6.8 Proyeksi Operating Expense (OPEX)	87
4.6.9 Asumsi Penyusunan Proyeksi Keuangan	88
4.6.10 Proyeksi Penjualan Lima Tahun.....	89
4.6.11 Proyeksi Laporan Laba Rugi Lima Tahun	90
4.6.12 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP)	91
4.6.13 Analisis <i>Payback Period</i> (PP)	93
4.6.12 Hasil Analisis Kelayakan Finansial.....	94
BAB V RENCANA BISNIS	97

5.1 Profil Rencana Bisnis MOTUBA (Motor Tua Berkualitas)	97
5.2 Struktur Organisasi Usaha.....	100
5.3 Rencana Implementasi Bisnis.....	102
5.4 Kesimpulan	108
5.5 Saran.....	109
5.6.1 Saran Bagi Pelaku Usaha	109
5.6.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya	110
DAFTAR PUSTAKA	111
LAMPIRAN.....	114