

## ABSTRAK

### **STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KASUR BUSA MEREK *DAFOAM* *BY INOAC***

**Ilham Perdana Putra**

NIM 18/432786/PEK/24052

Kasur merupakan suatu alas yang digunakan oleh manusia untuk berbaring maupun tidur. Adapun kasur yang saat ini diperdagangkan meliputi kasur pegas (*spring bed*), busa, *latex*, udara dan lain sebagainya. Dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir, kasur busa mulai mengalami tren peningkatan menggeser produk kasur lainnya terutama kasur pegas. Indonesia merupakan pasar yang menjanjikan bagi kasur busa DAFOAM by INOAC untuk menghadirkan produk kasur busa berkualitas yang mengedepankan kenyamanan, keamanan dan kualitas bagi para konsumennya. Adapun bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku berkualitas yang diproduksi oleh PT. INOAC Polytechno Indonesia. DAFOAM by INOAC menargetkan produknya kepada dua jenis konsumen yaitu perantara (*intermediary*) dan konsumen akhir (*end user*). Tujuan penelitian ini adalah untuk Mendapatkan pandangan konsumen, Mendapatkan gambaran mengenai bisnis model, Mendapatkan pandangan terhadap kondisi bisnis dan Mendapatkan strategi yang tepat untuk mengembangkan bisnis bagi DAFOAM by INOAC.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Keuangan, Peta Empati, Kanvas Bisnis Model, Matriks Ansoff, Matriks Internal Eksternal dan Matriks Boston Consulting Group (BCG).

Hasil penelitian ditemukan bahwa : Keuangan DAFOAM masih dalam kategori baik mengingat merupakan perusahaan baru berdiri, Konsumen DAFOAM memiliki pandangan yang positif, DAFOAM telah memiliki bisnis model yang baik dan mampu menggambarkan keseluruhan bisnis, Analisis Matriks Ansoff, Internal Eksternal dan *Boston Consulting Group* (BCG) menunjukkan bahwa DAFOAM berada pada kondisi yang tepat untuk terus berkembang dan bertumbuh.

Kata Kunci : Keuangan, Peta Empati, Bisnis Model, Matriks Ansoff, Matriks Internal & Eksternal, Matriks Boston Consulting Group (BCG), Strategi

## **ABSTRACT**

### **FOAM MATTRESS BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY BRAND DAFOAM BY INOAC**

**Ilham Perdana Putra**

NIM 18/432786/PEK/24052

The mattress is a base used by humans to lie down or sleep. The mattresses currently traded include spring beds, foam, latex, air and so on. In the last few years, foam mattresses have begun to experience an increasing trend shifting other mattress products, especially spring mattresses. Indonesia is a promising market for DAFOAM by INOAC foam mattresses to deliver quality foam mattress products that prioritize comfort, safety and quality for its consumers. The raw materials used are quality raw materials produced by PT. INOAC Polytechno Indonesia. DAFOAM by INOAC targets its products to two types of consumers, namely intermediaries and end users. The purpose of this study is to get consumer views, get an overview of the business model, get a view of business conditions and get the right strategy to develop business for DAFOAM by INOAC.

The analytical tools used in this research are Financial Analysis, Empathy Map, Business Model Canvas, Ansoff Matrix, Internal External Matrix and Boston Consulting Group (BCG) Matrix.

The results of the study found that: DAFOAM's finance is still in a good category considering that it is a newly established company, DAFOAM consumers have a positive view, DAFOAM has a good business model and is able to describe the entire business, Ansoff's Matrix Analysis, Internal External and Boston Consulting Group (BCG) shows that DAFOAM is in the right condition to continue to develop and grow.

**Keywords :** Finance, Empathy Map, Business Model, Ansoff Matrix, Internal & External Matrix, Boston Consulting Group (BCG) Matrix, Strategy