

**PERKEMBANGAN DAN STRATEGI USAHA DIVTARA  
(DIVA TANI NUSANTARA)**

**SKRIPSI NON REGULER**

**JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINNES PLAN**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana  
Program Studi S-1 Kewirausahaan



disusun oleh

**FANNY FADILATIWI**

**18.92.0092**

Kepada

**PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**YOGYAKARTA**

**2023**

**PERKEMBANGAN DAN STRATEGI USAHA DIVTARA  
(DIVA TANI NUSANTARA)**

**SKRIPSI NON REGULER  
JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINNES PLAN**

untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana  
Program Studi S-1 Kewirausahaan



disusun oleh

**FANNY FADILATIWI**

**18.92.0092**

**PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

**PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**PERKEMBANGAN DAN STRATEGI USAHA DIVTARA**

**(DIVA TANI NUSANTARA)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Fanny Fadilatiwi**

**18.92.0092**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 3 juli 2023

**Dosen Pembimbing,**



**Laksmindra Saptyawati, SE., M.B.A.**

**NIK. 190302334**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**PERKEMBANGAN DAN STRATEGI USAHA DIVTARA  
(DIVA TANI NUSANTARA)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Fanny Fadilatiwi**

**18.92.0092**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 3 Juli 2023

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

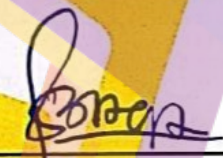
**Tanti Prita Hapsari, S.E., M.SI**

**NIK. 190302303**



**Suyatmi, S.E., M.M**

**NIK. 190302019**



**Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.**

**NIK. 190302334**



Skripsi telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar  
Sarjana Bisnis

Tanggal 3 Juli 2023

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial**



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

**NIK. 190302125**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Fanny Fadilatiwi  
NIM : 18.92.0092

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

**PERKEMBANGAN DAN STRATEGI USAHA DIVTARA (DIVA TANI NUSANTARA)**

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A

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.

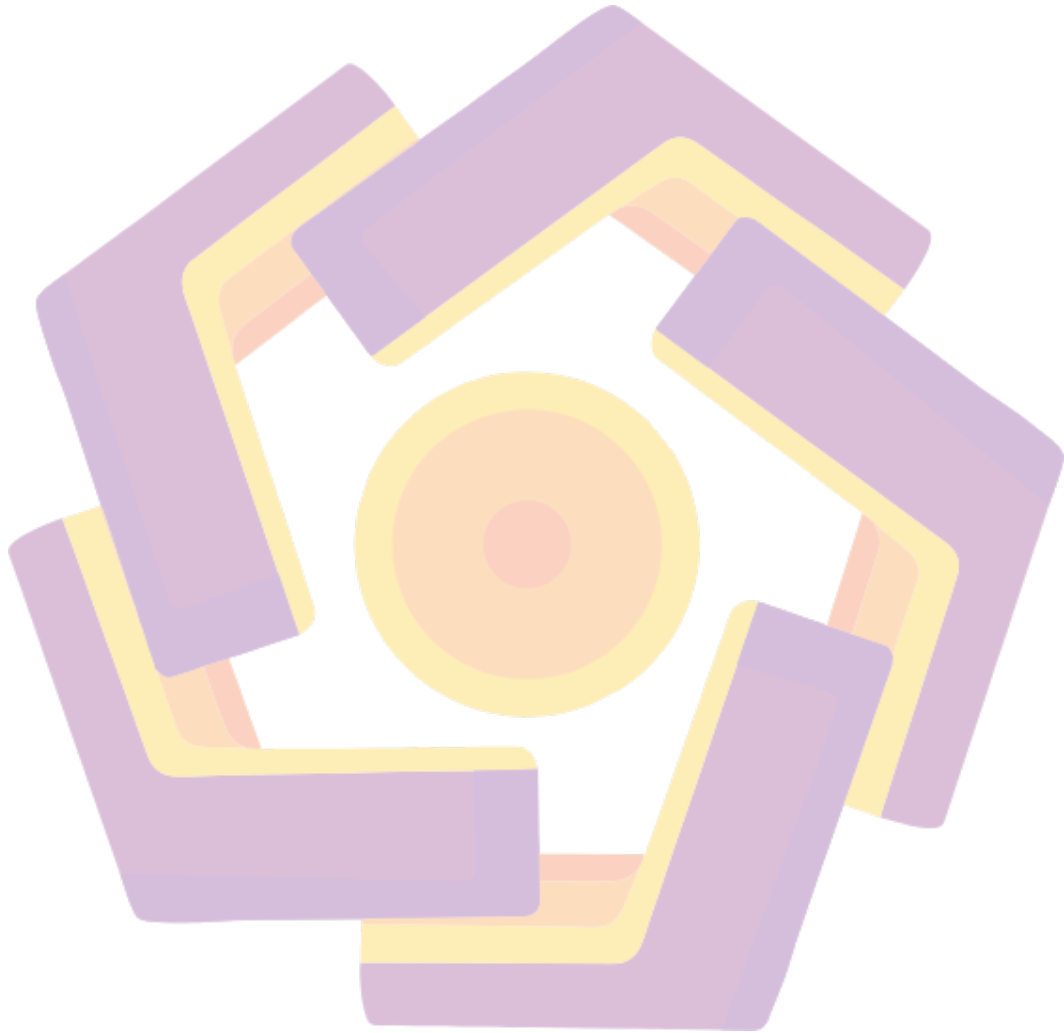
Yogyakarta, 3 Juli 2023

Yang Menyatakan,



Fanny Fadilatiwi

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	iv
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
RINGKASAN .....	ix
<b>BAB I MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA .....</b>	<b>1</b>
1.1 Permasalahan .....	1
1.2 Solusi .....	1
1.3 Produk/Jasa .....	4
<b>BAB II SUMBER DAYA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Bahan Baku.....	7
2.2 Alat Bantu .....	7
2.3 Tim Bisnis.....	8
<b>BAB III PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....</b>	<b>9</b>
3.1 Pesaing dan Produk/Jasa.....	9
3.2 Keunggulan Produk/Jasa Pesaing .....	12
<b>BAB IV TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR.....</b>	<b>14</b>
4.1 Target Pelanggan .....	14
4.2 Ketersediaan Pasar .....	14
<b>BAB V STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN .....</b>	<b>15</b>
5.1 Strategi Pemasaran.....	15
5.2 Akuisisi Pasar .....	17
<b>BAB VI BUSINESS MODEL .....</b>	<b>19</b>
6.1 Bisnis Modal Canvas .....	19
6.2 Milestone .....	20
6.3 Strategi Pencapaian Milestone.....	20
<b>BAB VII RENCANA PENGEMBANGAN .....</b>	<b>21</b>
7.1 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan .....	22
7.2 Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....	22
<b>BAB VIII LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN</b>	
<b>KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN.....</b>	<b>24</b>
8.1 Laporan Keuangan (Laba, Rugi, dan Naraca) .....	24
8.2 Proyeksi Keuangan .....	25
8.3 Kebutuhan Dana Pengembangan .....	25
<b>REFERENSI .....</b>	<b>27</b>



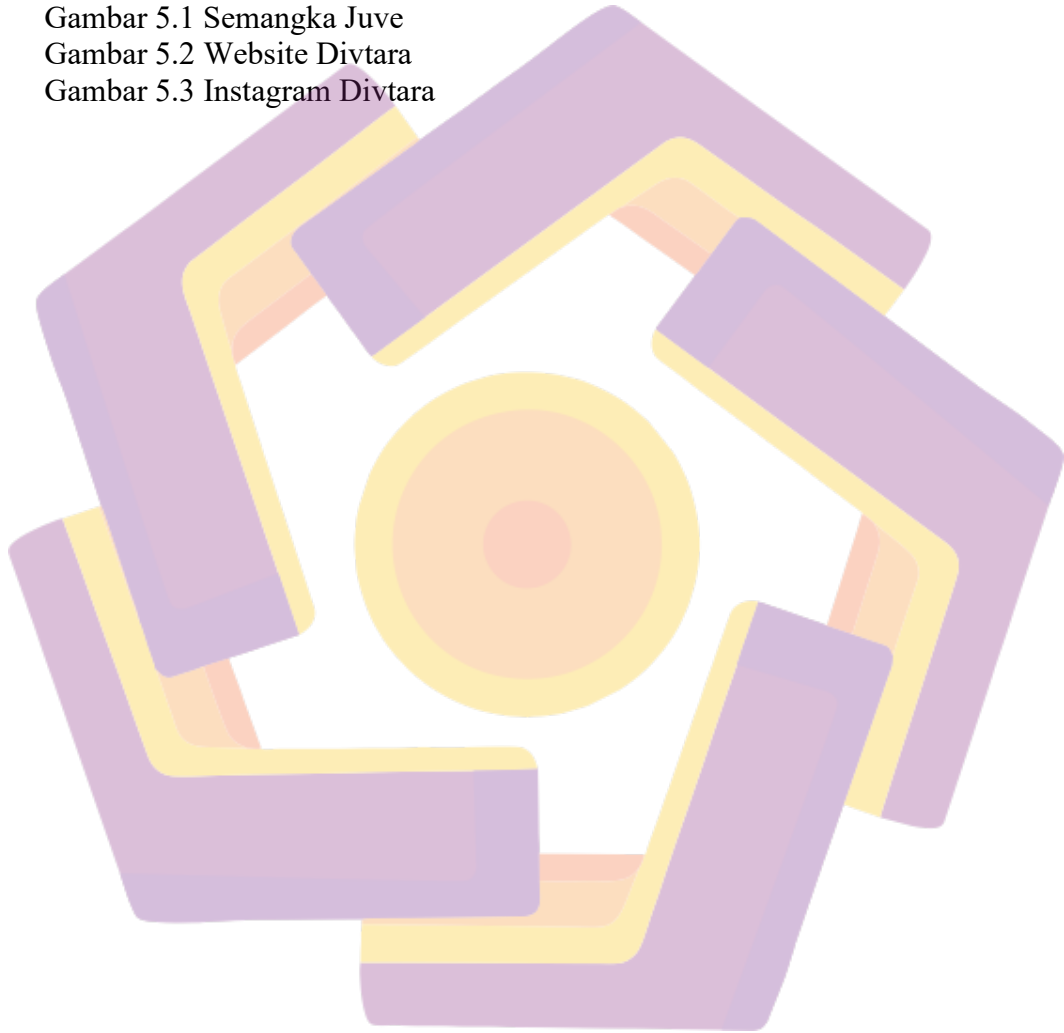
## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Permasalahan dan Solusi	1
Tabel 2.1 Data Bahan Baku Dan Harga Buah Semangka	7
Tabel 2.2 Alat Bantu Usaha	7
Tabel 2.3 Alat bantu Pemasaran	8
Tabel 2.4 Tim Bisnis	8
Tabel 3.1 Analisis SWOT	9
Tabel 3.2 Keunggulan Produk/Jasa Pesaing	12
Tabel 4.1 Konsumsi Perkapita Buah Semangka	14
Tabel 6.1 Bisnis Model Canvas	19
Tabel 6.2 Milestone DIVTARA	20
Tabel 7.1 Strategi Pengembangan Bisnis Model Canvas	21
Tabel 7.2 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan	22
Tabel 7.3 Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan	22
Tabel 8.1 Laporan Laba Rugi DIVTARA	24
Tabel 8.2 Neraca Saldo	24
Tabel 8.3 Biaya Tetap	25
Tabel 8.4 Biaya Variabel	25
Tabel 8.5 Analisis Profit 3 Tahun Kedepan DIVTARA	25
Tabel 8.6 Kebutuhan Dana Pengembangan DIVTARA	26



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Bibit Semangka Juve	4
Gambar 1.2 Bibit Semangka Marina	5
Gambar 1.3 Bibit Semangka Amara	5
Gambar 1.4 Bibit Semangka Madrid	6
Gambar 2.1 Struktur Organisasi	8
Gambar 5.1 Semangka Juve	15
Gambar 5.2 Website Divtara	17
Gambar 5.3 Instagram Divtara	17



## RINGKASAN

Buah-buahan merupakan berbagai sumber vitamin, mineral dan serat pangan yang sangat di butuhkan oleh tubuh. Anjuran konsumsi buah menurut Kemenkes RI dalam satuan piring ialah 1/3 dari 1/2 isi piring itu sendiri. Tidak heran permintaan pasar akan buah sangatlah tinggi terutama buah semangka. Buah semangka sendiri merupakan buah yang banyak mengandung mineral dan sangat cocok untuk di jadikan sebagai makanan penutup, selain itu buah semangka tidak di pengaruhi oleh musim buah sehingga mudah di jumpai di gerai buah ataupun supermarket terdekat. Tidak heran jika buah semangka masuk kedalam 4 besar kategori konsumsi buah terbesar di indonesia.

Berdasarkan permintaan buah semangka yang cukup besar dan melihat peluang yang sangat besar dari daerah Lampung akan SDA (Sumber Daya Alam) dan SDM (Sumber Daya Manusia) yang sangat mendukung maka hadir lah DIVTARA sebagai distributor buah semangka yang hadir untuk memenuhi permintaan pasar yang besar akan buah semangka. Untuk mencapai tujuan utama yaitu memenuhi permintaan pasar akan buah semangka, tentunya DIVTARA telah bekerja sama dengan petani-petani semangka di Lampung dan juga jasa ekspedisi yang berpengalaman dalam pengiriman buah semangka. Usaha DIVTARA sendiri merupakan usaha yang bergerak di bidang pendistribusian buah semangka dengan target pasar besar yaitu lapak buah di pulau jawa khususnya Jakarta dan juga Tangerang.

Tujuan didirikannya DIVTARA tidak hanya untuk mendapatkan laba dari penjualan buah semangka, namun juga memiliki tujuan yang dapat bermanfaat bagi daerah lampung itu sendiri dan juga masyarakat sekitar lampung dengan membantu meningkatkan pendapatan daerah, membantu meningkatkan penjualan buah semangka, serta membuka lapangan pekerjaan baru sehingga mengurangi angka pengangguran di daerah Lampung.