

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CASTILE
PHOTOGRAPHY**

SKRIPSI NON REGULER

SKEMA ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

Adhitya Romanna Randha

19.92.0148

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2023

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CASTILE
PHOTOGRAPHY**

**SKRIPSI NON REGULER
SKEMA ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

Adhitya Romanna Randha

19.92.0148

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA CASTILE PHOTOGRAPHY**

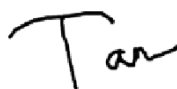
yang dipersiapkan dan disusun oleh

Adhitya Romanna Randha
19.92.0148

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada 8 Juli 2023

Dosen Pembimbing,



Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si.
NIK. 190302303

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CASTILE PHOTOGRAPHY

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Adhitya Romanna Randha
19.92.0148

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

pada 24 Juli 2023

Nama Penguji

Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si.
NIK. 190302303

Dr. Dodi Setiawan Riatmaja., S.Psi., M.B.A.
NIK. 190302573

Suyatmi, S.E., M.M.
NIK. 190302019

Tanda Tangan

Tanti

Dodi

Suyatmi

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis (S.Bns)
Pada 24 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.
NIK. 190302125

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah 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 institusi 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 saya pribadi.

Yogyakarta, 19 Juli 2023



Adhitya Romanna Randha
NIM. 19.92.0148

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi *business plan* ini yang diajukan sebagai salah satu syarat kelulusan di program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

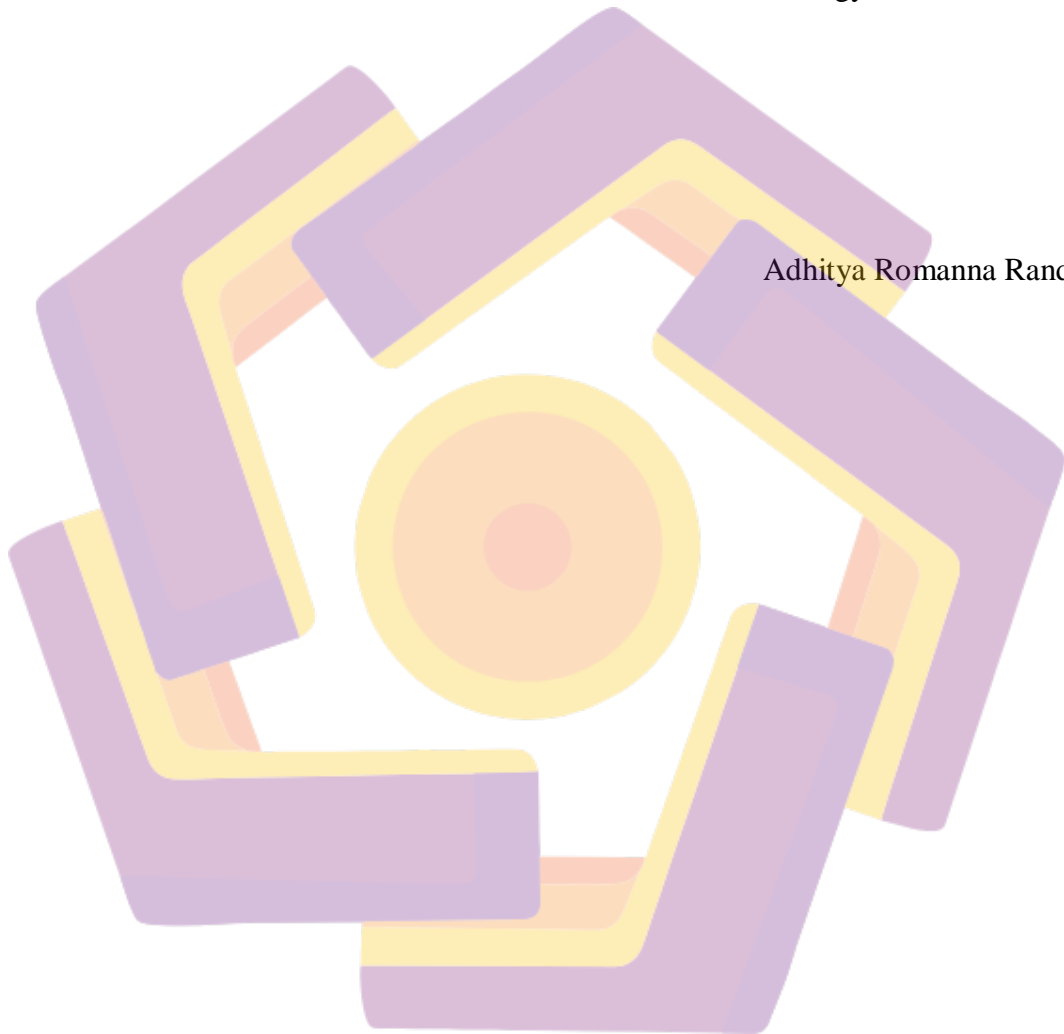
Banyak hambatan yang dihadapi dalam penyusunannya, tetapi berkat kehendak-Nyalah sehingga penulis berhasil menyelesaikan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, pada kesempatan ini patutlah kiranya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S. T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kaprodi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu selama proses bimbingan.
5. Seluruh *staff* pengajar Universitas Amikom Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang tak ternilai selama penulis menempuh pendidikan di Universitas Amikom Yogyakarta.
6. Kedua orangtua dan adik, yang selalu memberikan doa dan dukungan selama proses penyelesaian skripsi ini.
7. Teman- teman Program Studi Kewirausahaan 2019, yang telah memberi dukungan dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan lancar.
8. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah dengan tulus ikhlas memberikan doa dan dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Yogyakarta, 2 Juli 2023

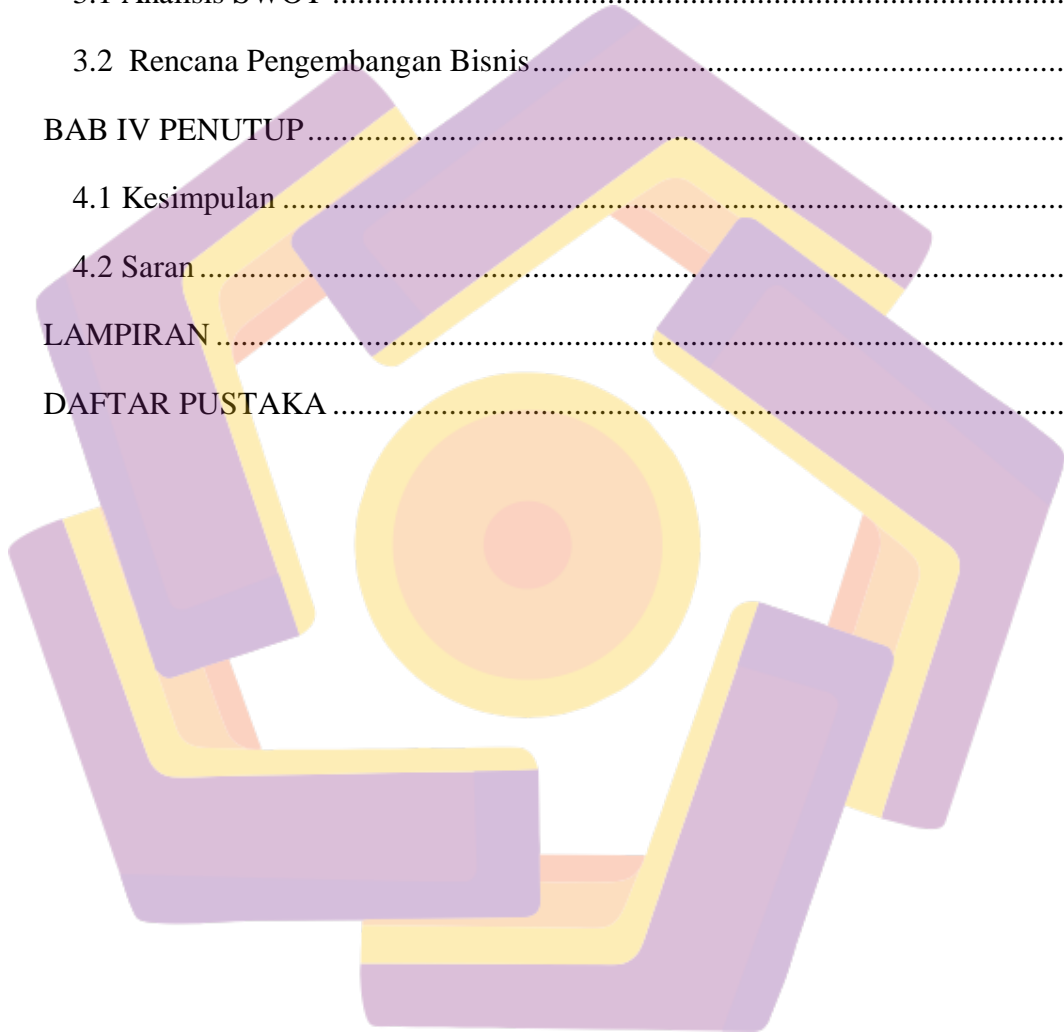
Adhitya Romanna Randha



DAFTAR ISI

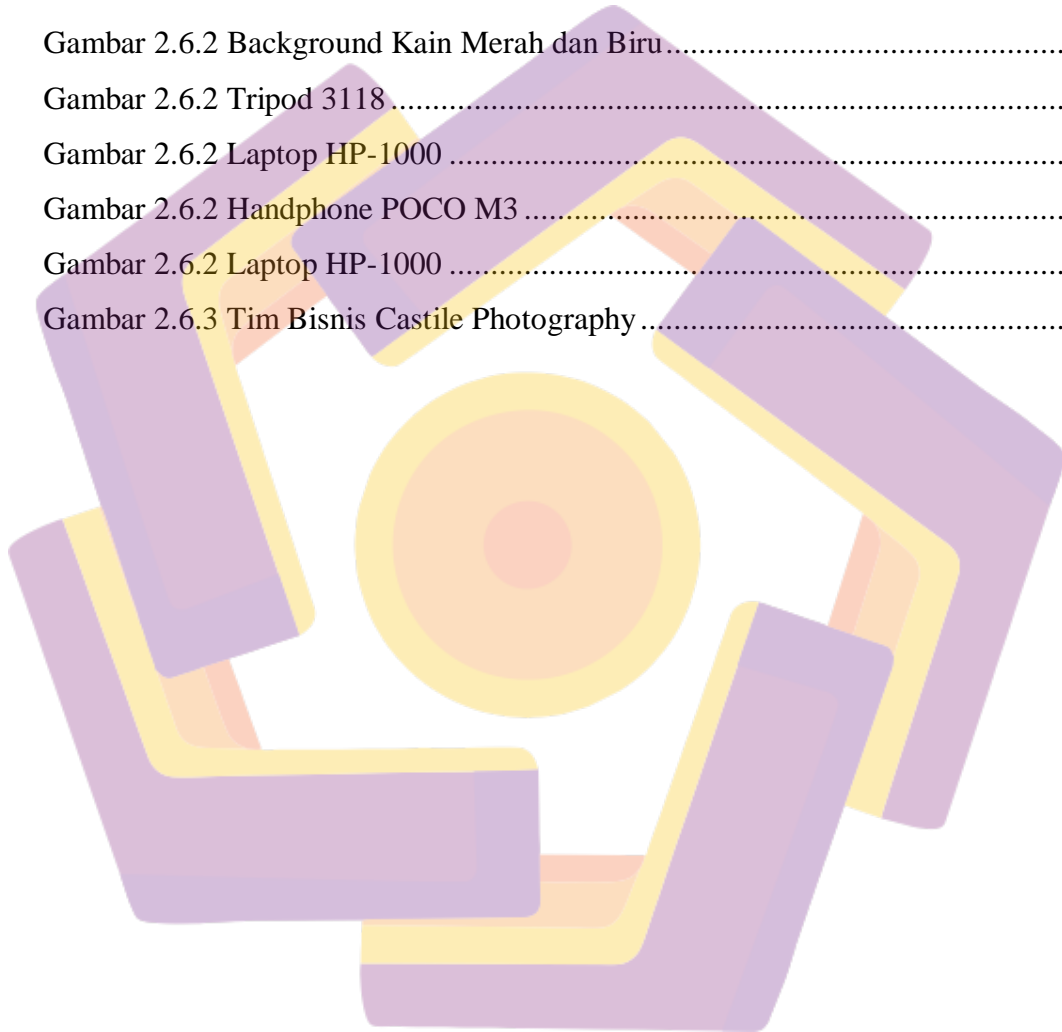
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
ABSTRAK	xi
<i>ABSTRACT</i>	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan	2
1.3 <i>Noble Purpose</i>	3
1.4 Visi dan Misi	3
BAB II DESKRIPSI BISNIS	5
2.1 Sejarah Bisnis.....	5
2.2 Model Bisnis Yang Dijalankan	6
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	7
2.4 Ukuran Pasar	7
2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing.....	7
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	8
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	8

2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi.....	12
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia.....	16
2.6.4 Strategi Keuangan.....	18
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	21
3.1 Analisis SWOT.....	21
3.2 Rencana Pengembangan Bisnis.....	22
BAB IV PENUTUP.....	25
4.1 Kesimpulan.....	25
4.2 Saran.....	25
LAMPIRAN.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	34



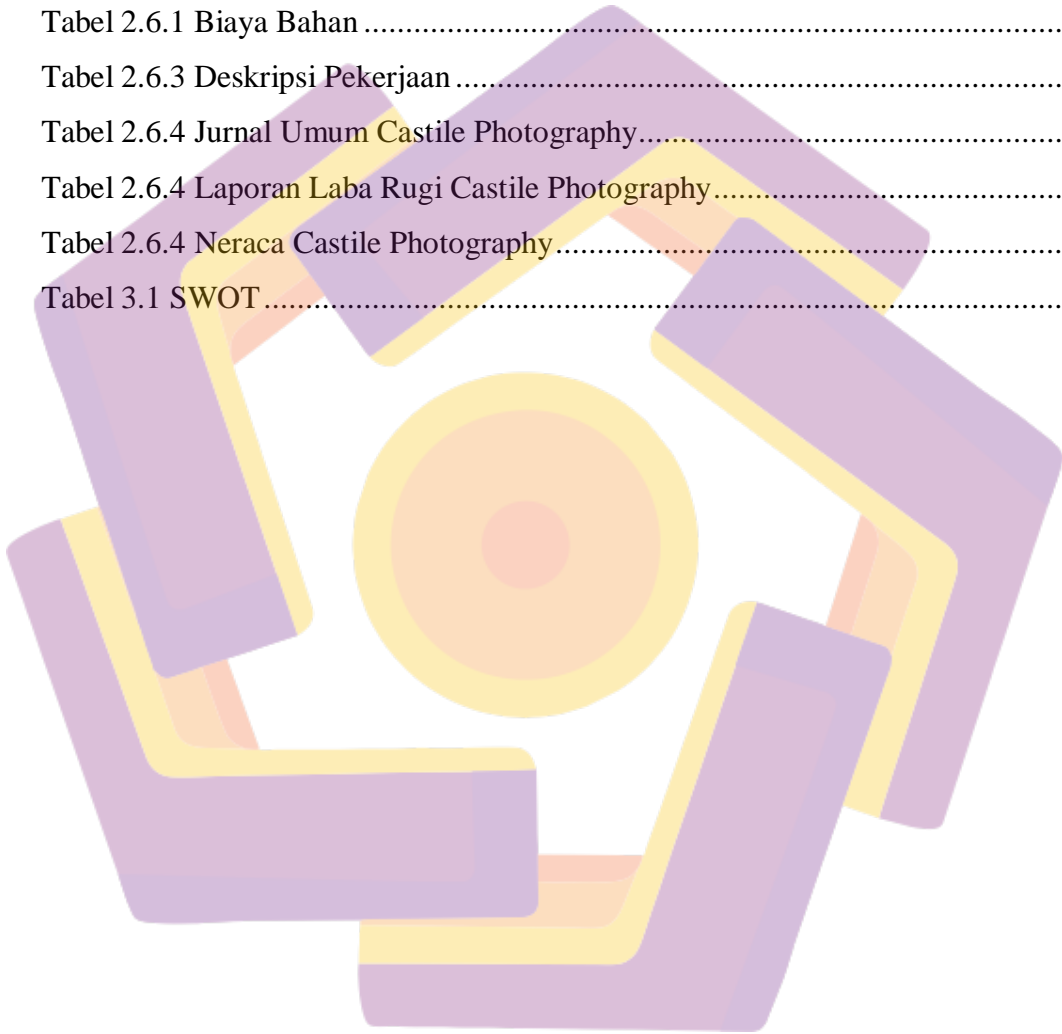
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Castile Photography.....	5
Gambar 2.5 Positioning Map Pesaing.....	8
Gambar 2.6.2 Kamera Canon 600D.....	13
Gambar 2.6.2 Lensa Fix Canon 50 mm	13
Gambar 2.6.2 Background Kain Merah dan Biru.....	14
Gambar 2.6.2 Tripod 3118.....	14
Gambar 2.6.2 Laptop HP-1000	15
Gambar 2.6.2 Handphone POCO M3	15
Gambar 2.6.2 Laptop HP-1000	16
Gambar 2.6.3 Tim Bisnis Castile Photography.....	16



DAFTAR TABEL

Tabel 2.3 Business Model Canvas.....	6
Tabel 2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	7
Tabel 2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	8
Tabel 2.6.1 Biaya Bahan	9
Tabel 2.6.3 Deskripsi Pekerjaan	17
Tabel 2.6.4 Jurnal Umum Castile Photography.....	18
Tabel 2.6.4 Laporan Laba Rugi Castile Photography.....	19
Tabel 2.6.4 Neraca Castile Photography.....	20
Tabel 3.1 SWOT	22



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi dalam meningkatkan penjualan pada Castile Photography. Castile Photography merupakan sebuah jasa fotografi yang berlokasi di Kabupaten Sleman. Jasa yang ditawarkan oleh Castile Photography pada saat ini adalah jasa pas foto. Latar belakang masalah pada penelitian ini adalah pada saat ini masyarakat membutuhkan layanan pas foto menggunakan kamera profesional dan mayoritas studio foto hanya menyediakan layanan *edit* foto secara *basic* sedangkan seringkali *editing* yang lebih detail kerap dibutuhkan setelah proses pemotretan. Berdasarkan permasalahan tersebut, Castile Photography menghadirkan layanan pas foto dan memberikan layanan *edit* foto secara detail tanpa biaya tambahan.

Langkah Castile Photography dalam menyusun perencanaan bisnis secara praktis yaitu dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan SWOT. *Business Model Canvas* (BMC) merupakan sebuah strategi manajemen yang bertujuan untuk membantu memvisualisasikan ide atau konsep bisnis yang sedang dijalankan oleh perusahaan dan terdiri atas 9 elemen yaitu *customer segment*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners* dan *cost structure*. Sedangkan SWOT yang terdiri atas *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threats* bertujuan untuk menemukan aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dialami oleh suatu perusahaan. Strategi tersebut diharapkan dapat membantu Castile Photography dalam mengembangkan bisnis, meningkatkan penjualan dan memberikan layanan yang lebih baik terhadap masyarakat. Memiliki strategi bisnis yang tepat dan selalu berinovasi menjadi kunci bagi perkembangan dan keberlanjutan Castile Photography di masa mendatang.

Kata kunci : *strategi pengembangan bisnis, business model canvas, analisis SWOT, fotografi*

ABSTRACT

This study aims to analyze strategies to increase sales at Castile Photography. Castile Photography is a photography service located in Sleman Regency. The services offered by Castile Photography at this time are photo fitting services. The background of the problem in this research is that currently people need photo fitting services using professional cameras and the majority of photo studios only provide basic photo editing services, while more detailed editing is often needed after taking photos. Based on these problems, Castile Photography presents a photo fitting service and provides detailed photo editing services at no additional cost.

Castile Photography's steps in preparing a practical business plan are by using the Business Model Canvas (BMC) and SWOT. The Business Model Canvas (BMC) is a management strategy that aims to help visualize business ideas or concepts that are being carried out by companies and consists of 9 elements, namely customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partners and cost structure. Whereas SWOT which consists of strengths, weaknesses, opportunities, and threats aims to find important aspects of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats experienced by a company. This strategy is expected to help Castile Photography grow its business, increase sales and provide better service to the community. Having the right business strategy and always innovating are the keys to the development and sustainability of Castile Photography in the future.

Keywords : business development strategy, business model canvas, SWOT analysis, photography