

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA YOSHIMIE**

**SKRIPSI NON REGULER**

**JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Kewirausahaan



disusun oleh

**Iqbal Maulana Arya Hidayat**

**19.92.0151**

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

# **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA YOSHIMIE**

## **SKRIPSI NON REGULER**

### **JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Kewirausahaan



disusun oleh

**Iqbal Maulana Arya Hidayat**

**19.92.0151**

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA YOSHIMIE**


yang disusun dan diajukan oleh

**Iqbal Maulana Arya Hidayat**

**19.92.0151**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 21 Juli 2023

**Dosen Pembimbing,**

  
**Laksmindra Saptawati, SE, MBA**  
**NIK. 190302334**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA YOSHIMIE**

yang disusun dan diajukan oleh

**Iqbal Maulana Arya Hidayat**

19.92.0151


Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 21 Juli 2023

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

**Tanti Prita Hapsari, SE, M.SI**  
NIK. 190302303

  
\_\_\_\_\_

**Yusuf Amri Amrullah, SE, MM**  
NIK. 190302308

  
\_\_\_\_\_

**Laksmindra Santvawati, SE, MBA**  
NIK. 190302334

  
\_\_\_\_\_

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis  
Tanggal 21 Juli 2023

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**



**Emha Taufiq Luthfi, ST, M.Kom**  
NIK. 190302125

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Iqbal Maulana Arya Hidayat  
NIM : 19.92.0151

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

**Strategi Pengembangan Usaha Yoshimie**

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, SE, MBA

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, 21 Juli 2023

Yang Menyatakan,



Iqbal Maulana Arya Hidayat

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT berkat rahmat serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu, oleh karena itu skripsi ini saya persembahkan untuk:

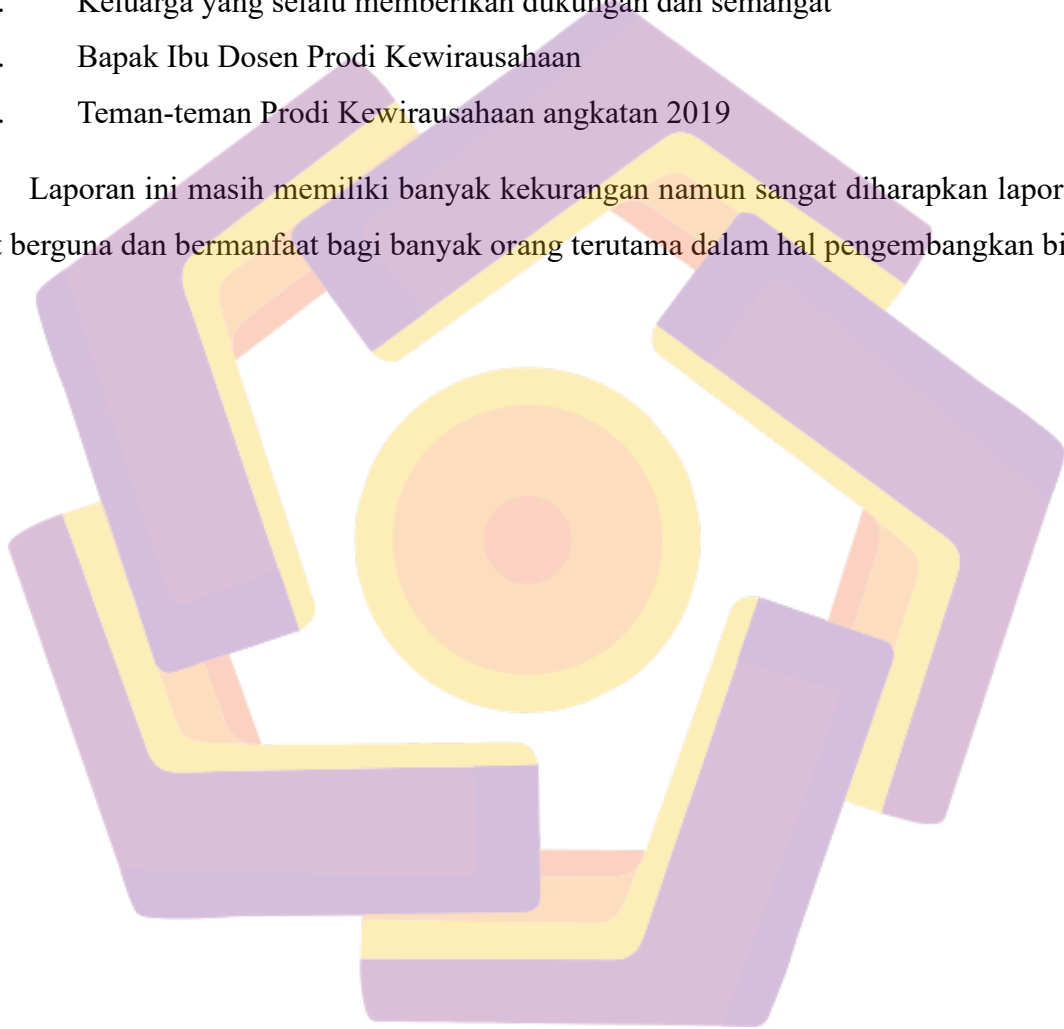
1. Allah SWT, atas segala keridhoan-Nya dan izin-Nya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya.
2. Ayah dan Ibu yang telah memberikan dukungan moral, material serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, sehingga saya dapat menyelesaikan studi sarjana S1.
3. Kakak Puri Oksi yang membantu membiayai kuliah saya, dan selalu memberi semangat serta doa.
4. Ibu Laksmindra Saptyawati, SE, MBA selaku dosen pembimbing, yang senantiasa mengarahkan dan mendukung pembuatan skripsi untuk mendapatkan hasil yang maksimal.
5. Oktavia Ajeng, yang selalu mendampingi juga memberikan kontribusi dalam pengerjaan skripsi, dan juga selalu memberikan dukungan serta doanya.
6. Teman-teman saya yaitu Iwan Setyawan, Rafly Effendy, Valentino Adhi, Tabah Kuncoro, Alfin Nazlil.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah S.W.T yang dengan keagungan-Nya telah memberikan rahmat, hidayah, dan kenikmatan kepada kita semua sehingga laporan bisnis ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Terelesaikannya laporan ini tidak lepas dari bantuan banyak orang dan maka dari itu diucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua yang selalu mendoakan
2. Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan semangat
3. Bapak Ibu Dosen Prodi Kewirausahaan
4. Teman-teman Prodi Kewirausahaan angkatan 2019

Laporan ini masih memiliki banyak kekurangan namun sangat diharapkan laporan ini dapat berguna dan bermanfaat bagi banyak orang terutama dalam hal pengembangan bisnis.

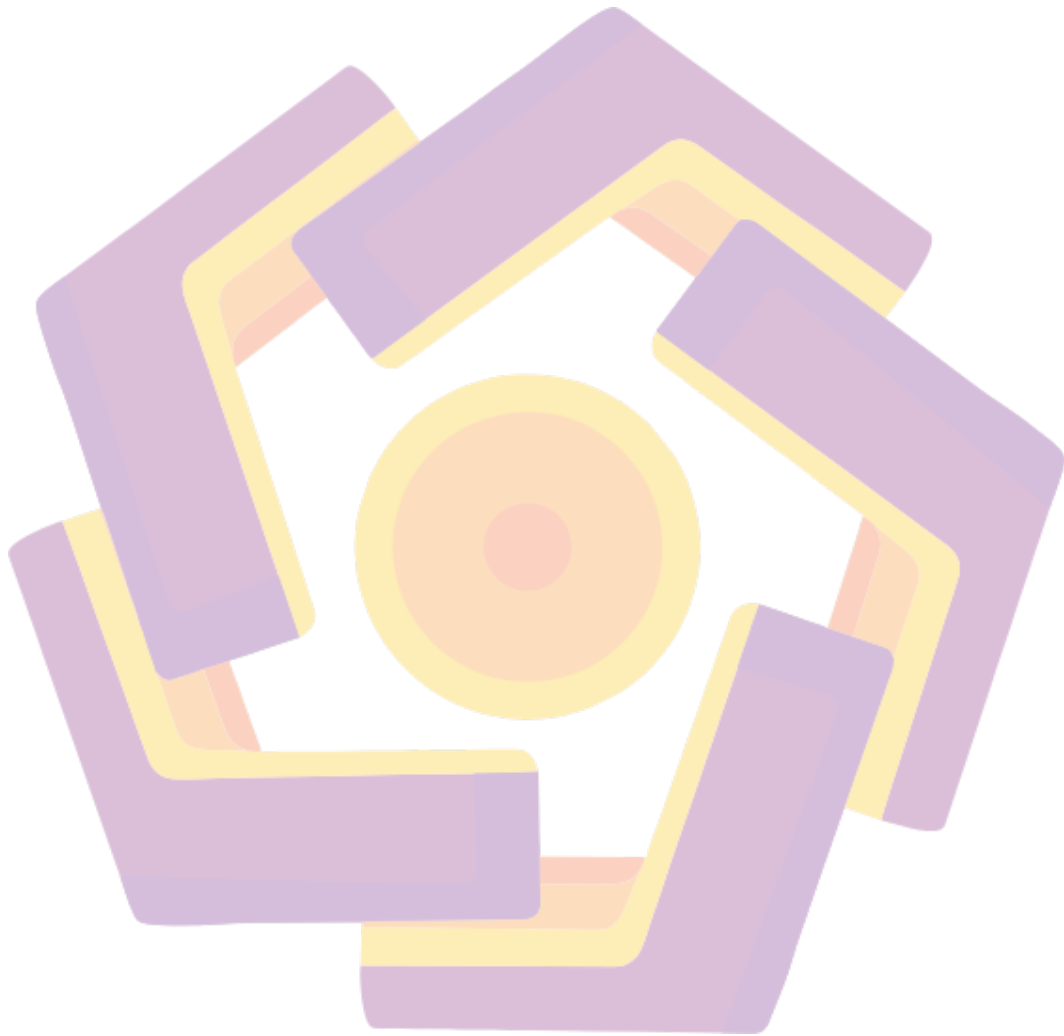


## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
DAFTAR LAMBANG DAN SINGKATAN .....	xii
DAFTAR ISTILAH .....	xiii
INTISARI .....	xiv
ABSTRACT.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen .....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan .....	1
1.3 Noble Purpose .....	1
1.4 Visi dan Misi .....	2
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	3
2.1 Sejarah Bisnis .....	3
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan .....	4
2.3 Produk dan Inovasi Produk .....	4
2.4 Ukuran Pasar .....	8
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	9
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis .....	10
2.6.1 Strategi Pemasaran .....	10
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi .....	12
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia.....	14
2.6.4 Strategi Keuangan .....	17
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	20
3.1 Analisis Matrix SWOT .....	20

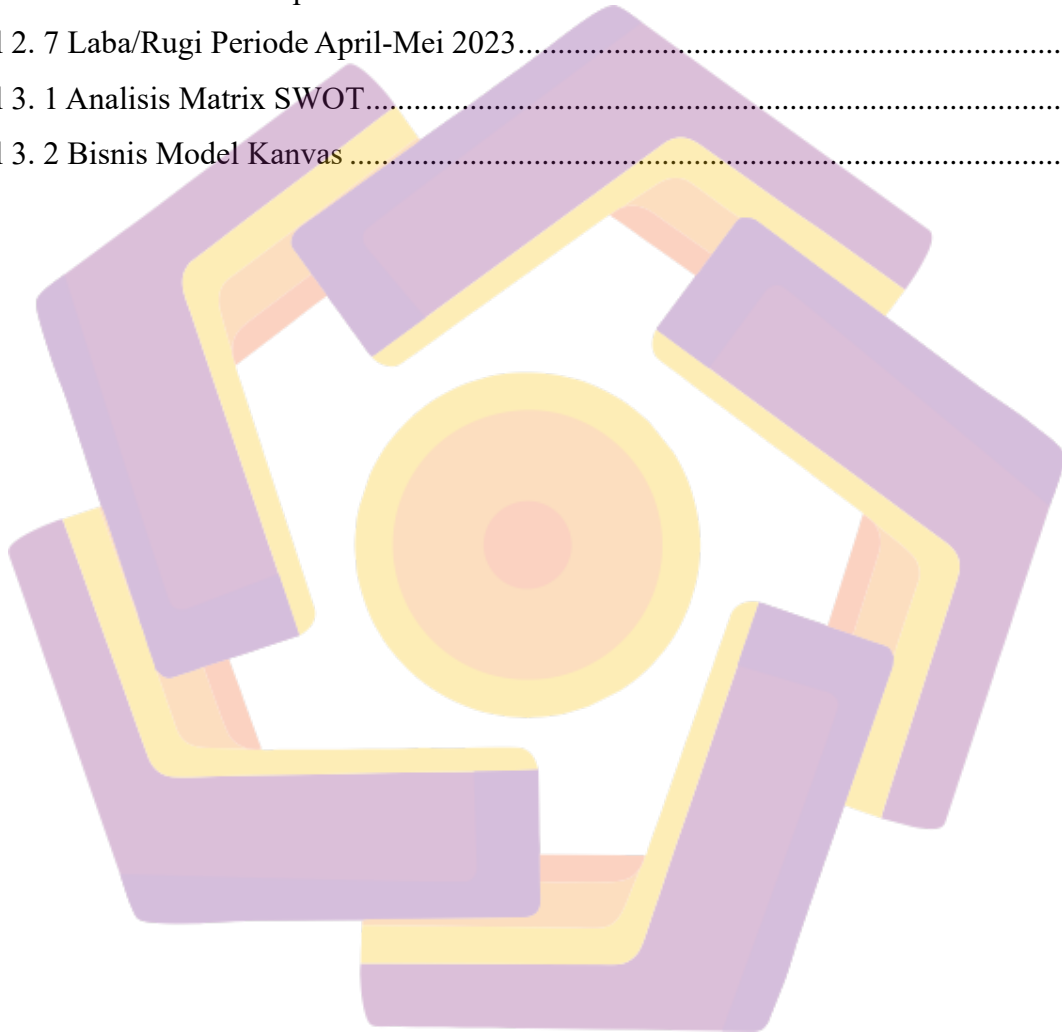


3.2 Rencana Pengembangan.....	20
BAB IV PENUTUP .....	22
4.1 Kesimpulan.....	22
DAFTAR PUSTAKA.....	23
LAMPIRAN LAPORAN BISNIS .....	24



## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Bisnis Model Canvas .....	4
Tabel 2. 2 Perbandingan dengan Pesaing.....	9
Tabel 2. 3 Penjabaran Tugas Strukur Management Yoshimie .....	14
Tabel 2. 4 Penjabaran Tugas Strukur Bakmi Hotplate dan Ramen Hotpot.....	15
Tabel 2. 5 Laporan Arus Kas periode April-Mei 2023.....	17
Tabel 2. 6 Neraca Periode April-Mei 2023 .....	18
Tabel 2. 7 Laba/Rugi Periode April-Mei 2023.....	18
Tabel 3. 1 Analisis Matrix SWOT.....	20
Tabel 3. 2 Bisnis Model Kanvas .....	21

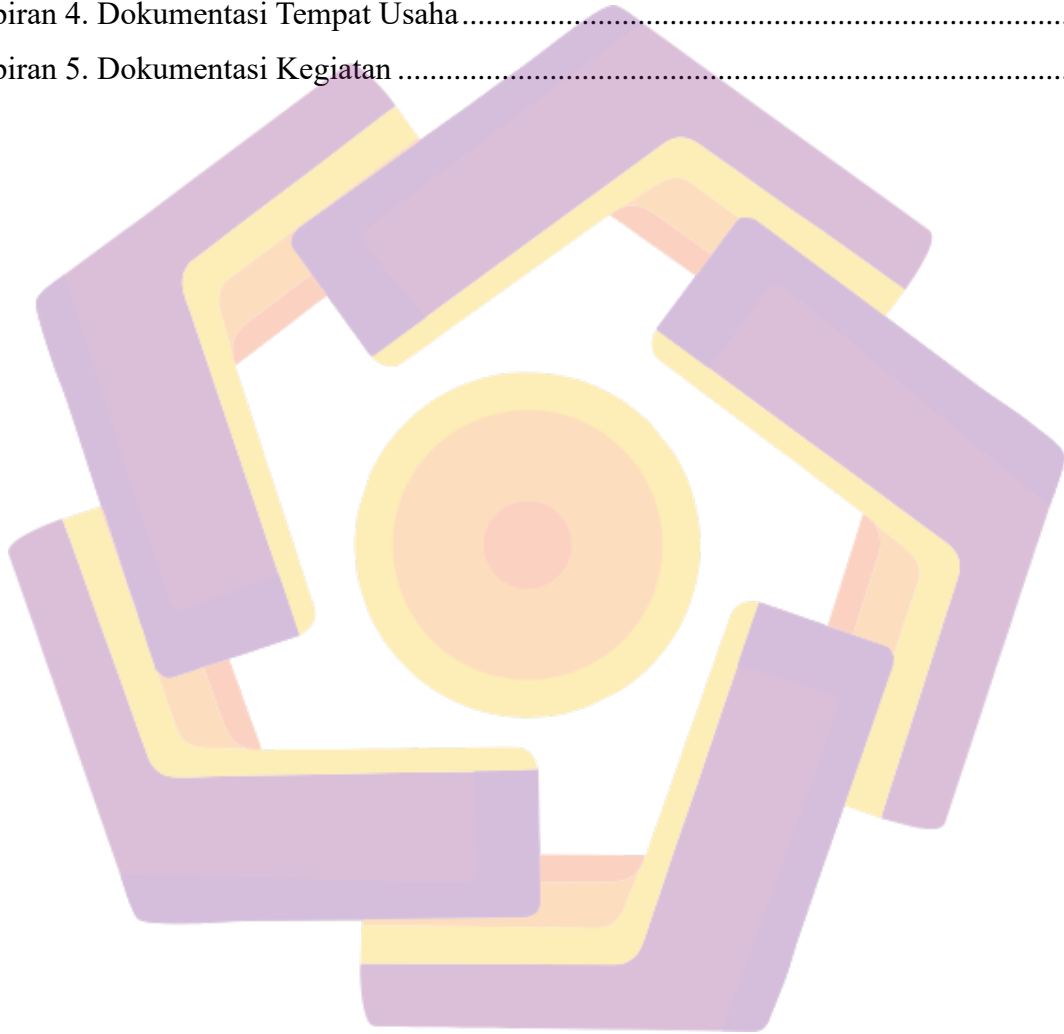


## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Yoshimie .....	3
Gambar 2. 2 Menu Bakmi Hotplate Original.....	4
Gambar 2. 3 Menu Bakmi Hotplate Spesial .....	5
Gambar 2. 4 Menu Bakmi Pepper Steak.....	5
Gambar 2. 5 Menu Rice Pepper Lunch.....	6
Gambar 2. 6 Menu Nasi Goreng Hotplate .....	6
Gambar 2. 7 Menu Ramen Hotpot Kanagawa .....	6
Gambar 2. 8 Menu Ramen Hotpot Senku.....	7
Gambar 2. 9 Menu Ramen Hotpot Kaito .....	7
Gambar 2. 10 Menu Ramen Hotpot Tamago .....	8
Gambar 2. 11 Ukuran Pasar .....	8
Gambar 2. 12 Proses Operasional.....	12
Gambar 2. 13 Packaging untuk Take Away Bakmi Hotplate.....	13
Gambar 2. 14 Packaging untuk Take Away Ramen Hotpot.....	13
Gambar 2. 15 Struktur Management Yoshimie.....	14
Gambar 2. 16 Struktur Bakmi Hotplate dan Ramen Hotpot.....	14

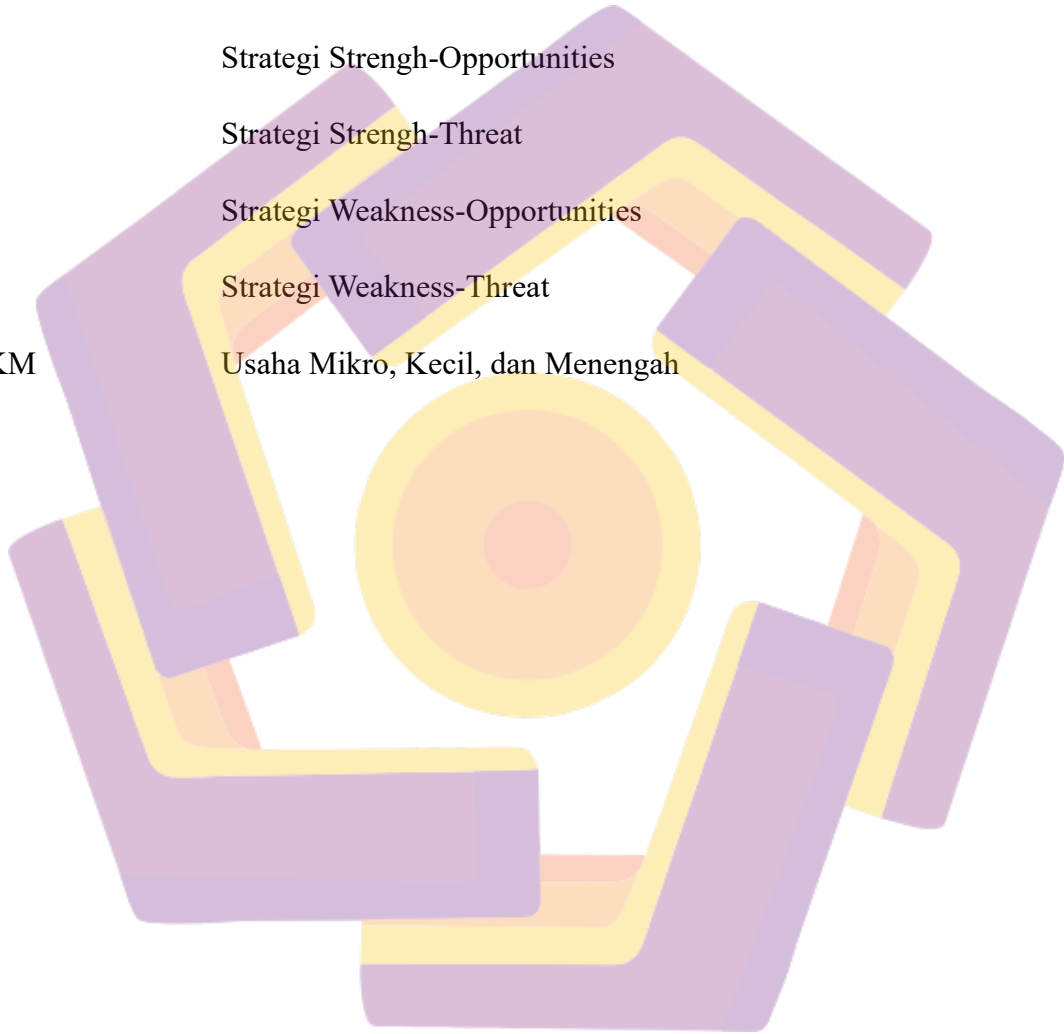
## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Menu Produk .....	24
Lampiran 2. Lokasi Usaha .....	25
Lampiran 3. Bukti Transaksi.....	25
Lampiran 4. Dokumentasi Tempat Usaha.....	25
Lampiran 5. Dokumentasi Kegiatan .....	26



## DAFTAR LAMBANG DAN SINGKATAN

BMC	Business Model Canvas (Bisnis Model Kanvas)
SWOT	Strength, Weakness, Opportunities, Threat
SDM	Sumber Daya Manusia
SO	Strategi Strength-Opportunities
ST	Strategi Strength-Threat
WO	Strategi Weakness-Opportunities
WT	Strategi Weakness-Threat
UMKM	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah



## DAFTAR ISTILAH

Hotplate	Wadah Tebal berbentuk piringan besi yang dilengkapi dengan alas kayu sebagai dudukan
Hotpot	Wadah Tebal berbentuk mangkuk besi yang dilengkapi dengan alas kayu sebagai dudukan
Take Away	Memesan makanan dengan cara membungkusnya untuk dibawa pulang
Homemade	Buatan sendiri
Topping	Tambahan
Best Selling	Produk dengan hasil penjualan terbaik
Food Container	Wadah atau tempat pembungkus makanan
Soft Selling	Strategi penjualan untuk memperoleh pelanggan tetap
Platform	Perangkat pembantu pemasaran
Cross Check	Memeriksa Kembali

## INTISARI

Bakmi merupakan salah satu makanan yang banyak digemari oleh semua kalangan masyarakat, mulai dari anak-anak, remaja, maupun orang dewasa. Bakmi biasanya juga hadir dengan berbagai macam cara penyajian sehingga bakmi banyak digemari, tetapi banyak bakmi yang beredar menggunakan pengawet yang dapat membahayakan jika dikonsumsi juga dapat menimbulkan sebuah penyakit. Bakmi olahan yang menggunakan bahan-bahan alami memiliki harga yang relatif mahal dan hanya dapat dinikmati oleh masyarakat kalangan atas. Maka dari itu untuk menjawab masalah tersebut Yoshimie menyediakan bakmi tanpa pengawet dan menggunakan bahan bahan *homemade* yang higienis dan memiliki harga yang relatif terjangkau untuk semua kalangan.

Yoshimie merupakan sebuah manajemen yang menaungi dua merek makanan antara lain bakmi *hotplate* dan ramen *hotpot*. Usaha Yoshimie berjalan sejak November 2022, Bakmi Hotplate Bisnis makanan terutama bakmi dan ramen saat ini banyak bermunculan. Maka dari itu Yoshimie hadir dengan cara penyajian makanan yang berbeda yaitu menggunakan *hotplate* untuk bakmi dan *hotpot* untuk ramen. Laporan ini digunakan untuk menentukan strategi pengembangan usaha pada Yoshimie kedepannya sehingga dapat menaikkan pendapatan Yoshimie.

**Kata Kunci :** UMKM, Bakmi, Ramen, Hotplate

## ABSTRACT

*Noodle dishes are widely loved by people of all ages, including children, teenagers, and adults. Noodles are usually prepared in various ways, making them highly popular. However, many commercially available noodles contain preservatives that can be harmful if consumed excessively and may lead to health issues. Furthermore, naturally-made noodles using quality ingredients tend to be expensive and are often only affordable for the upper class. To address this problem, Yoshimie offers preservative-free noodles made with homemade and hygienic ingredients at a more affordable price, catering to people from all walks of life.*

*Yoshimie is a management company that oversees two food brands, namely Bakmi Hotplate and Ramen Hotpot. The business has been operating since November 2022. The food industry, particularly in the noodle and ramen sector, is experiencing significant growth. In response, Yoshimie introduces a unique serving method by using a hotplate for noodles and a hotpot for ramen. This report aims to determine the future business development strategies for Yoshimie in order to increase its revenue.*

**Keywords :** *MSME, Noodles, Ramen, Hotplate*

