

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN PENDEKATAN  
BUSINESS MODEL CANVAS PADA USAHA TILAPIA FARM**

**Skripsi Non Reguler**

**Entrepreneurship Business Plan**

Untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai Derajat Sarjana S1

Pada program studi S1 -Kewirausahaan



Di susun oleh :

Dicky Prasetyo

18.92.0097

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN PENDEKATAN  
BUSINESS MODEL CANVAS PADA USAHA TILAPIA FARM**

**Skripsi Non Reguler**

**Entrepreneurship Business Plan**

Untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai Derajat Sarjana S1

Pada program studi S1 -Kewirausahaan



Di susun oleh :

Dicky Prasetyo

18.92.0097

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN  
SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN PENDEKATAN  
BUSINESS MODEL CANVAS PADA USAHA TILAPIA FARM**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Dicky Prasetyo**

**18.92.0097**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 3 juli 2023

**Dosen Pembimbing**



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

**NIK. 190302303**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN PENDEKATAN  
BUSINESS MODEL CANVAS PADA USAHA TILAPIA FARM**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Dicky Prasetyo**

**18.92.0097**

telah dipertahankan didepan Dewan Penguji

Pada tanggal 3 Juli 2023

Susunan Dewan Penguji

**Nama Penguji**

**Dr. Dodl Setlawan R. S, Psi, MBA**

**NIK. 190302573**

**Reza Widhar Pahlevi, S.E, M.M**

**NIK. 190302587**

**Tanti Prifa Hapsari, S.E., M.Si.**

**NIK. 190302303**

**Tanda Tangan**



Skrripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

**Sarjana Bisnis**

**4 September Tanggal 2023**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

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

**NIK. 190302125**



## LEMBAR PERNYATAAN

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan 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 instansi Pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya 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 dihimn adalah menjadi tanggung jawab pribadi.

Yogyakarta, 7 Juli 2023



Dicky Prasetyo

## KATA PENGANTAR

Puji syukur, Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada kita semua sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program strata satu (S1) program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta. Adapun penyusunan skripsi ini digunakan sebagai bukti bahwa penyusun telah melaksanakan dan menyelesaikan penelitian skripsi. Dalam proses penyusunan laporan ini penyusun mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Emha Taufiq Luthfi, S.T.,M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Suyatmi, S.E., M.M selaku Kaprodi Kewirausahaan, Universitas Amikom Yogyakarta yang telah membimbing dan memberikan pelajaran yang sangat berguna bagi saya dan teman – teman
4. Tanti Prita Hapsari, SE, MSi selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu dan pikiran dalam memberikan masukan serta bimbingan untuk proses penyusunan skripsi ini.
5. Kedua Orang tua, kakak dan adik saya serta Keluarga Besar yang selalu support dan selalu mendoakan untuk penyusunan skripsi ini sehingga saya selalu semangat dalam mengerjakannya.
6. Terakhir saya ingin mengucapkan terimakasih untuk diri saya sendiri, terimakasih banyak sudah bertahan sejauh, ini untuk apapun yang terjadi dimasa depan teruslah bersyukur dan bersemangat.

Yogyakarta, 3 Juli 2023

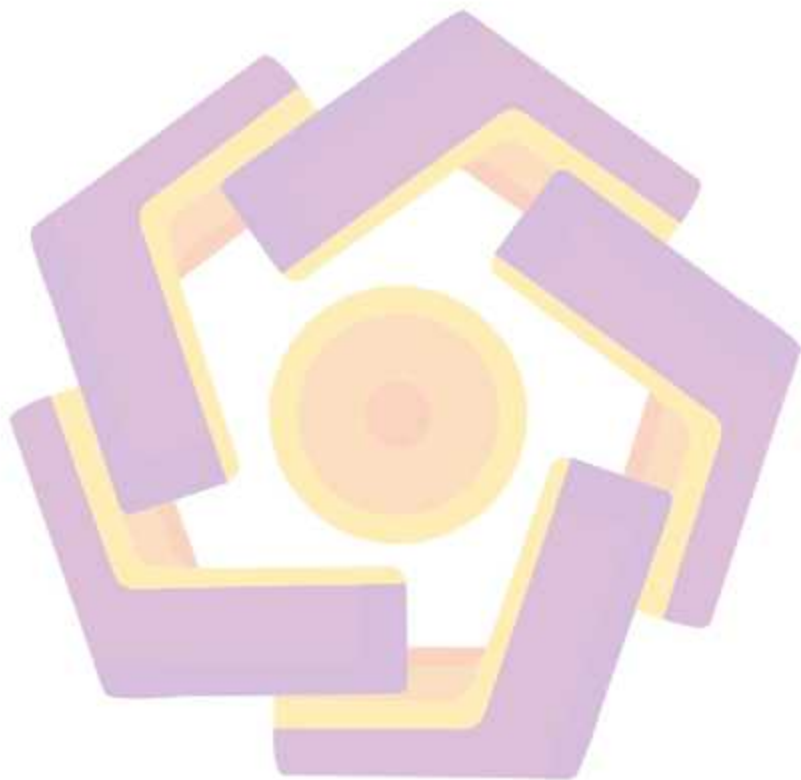


Dicky Prasetyo

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	6
DAFTAR ISI.....	7
DAFTAR GAMBAR.....	9
DAFTAR TABEL.....	10
BAB I PENDAHULUAN.....	13
1.1 LATAR BELAKANG.....	13
BAB II MASALAH SOLUSI PRODUK/JASA.....	16
2.1 Masalah.....	16
2.2 Solusi.....	16
2.3 Produk/ Jasa.....	17
BAB III SUMBER DAYA.....	20
3.1 Bahan Baku.....	20
3.2 Alat Bantu.....	22
3.3 Tim Bisnis.....	23
BAB IV PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....	25
4.1 Pesaing.....	25
4.2 Keunggulan dan Kelemahan Produk Pesaing.....	25
BAB V TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PELANGGAN.....	31
5.1 Target Pasar.....	31
5.2 Ketersediaan Pasar.....	31
BAB VI STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PASAR.....	35
6.1 Strategi Pemasaran.....	35
6.2 Akuisi Pasar.....	37
BAB VII BUSINESS MODEL CANVAS.....	38
7.1 Business Model Canvas (BMC).....	38
7.2 Milestone.....	42
7.3 Strategi Pencapaian Milestone.....	43
BAB VIII RENCANA PENGEMBANGAN.....	44
8.1 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	44
8.2 Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan.....	44
BAB IX LAPORAN KEUANGAN.....	45
9.1 Laporan Keuangan.....	45

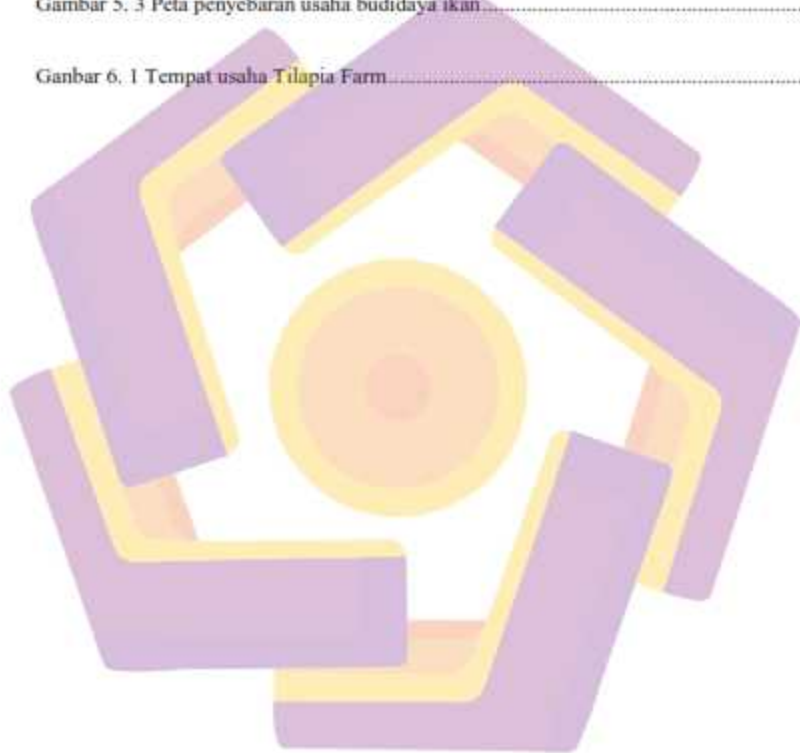
DAFTAR PUSTAKA .....	56
LAMPIRAN.....	57





## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Foto Produk.....	17
Gambar 2. 2 Packing Box Sterofoam.....	18
Gambar 2. 3 Proses packing.....	18
Gambar 2. 4 proses packing akhir.....	19
Gambar 5. 1 Usaha Budidaya rumah tangga.....	32
Gambar 5. 2 Grafik subsector perikanan budidaya ikan.....	33
Gambar 5. 3 Peta penyebaran usaha budidaya ikan.....	34
Gambar 6. 1 Tempat usaha Tilapia Farm.....	36



## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Keunggulan produk Tilapia Farm.....	19
Tabel 3. 1 Bahan baku .....	20
Tabel 3. 2 Alat bantu.....	22
Tabel 3. 3 jobdesc .....	24
Tabel 4. 1 daftar pesaing .....	25
Tabel 4. 2 Keunggulan dan kelemahan pesaing .....	26
Tabel 4. 1 Daftar Harga Pesaing Tilapia Farm .....	25
Tabel 4. 2 Keunggulan dan Kelemahan Pesaing .....	26
Tabel 4. 3 Analisis SWOT.....	29
Tabel 4. 4 Rencana Manajemen Resiko.....	30
Tabel 6. 1 Penentuan harga jual.....	35
Tabel 6. 2 Biaya overhead .....	36
Tabel 7. 1 Business model canvas .....	38
Tabel 7. 2 Milestone Jangka Pendek .....	42
Tabel 7. 3 Milestone Jangka Panjang .....	43
Tabel 8. 1 Rencana pengembangan bisnis 3 bulan .....	44
Tabel 8. 2 Rencana pengembangan bisnis 1 tahun .....	44
Tabel 9. 2 Jurnal Umum.....	45
Tabel 9. 3 Buku besar .....	48
Tabel 9. 4 Modal.....	49
Tabel 9. 5 Perlengkapan.....	49
Tabel 9. 6 Peralatan.....	50
Tabel 9. 7 Beban belanja bahan baku .....	50
Tabel 9. 8 Beban pakan.....	50
Tabel 9. 9 Beban listrik.....	51
Tabel 9. 10 Beban Upah tenaga kerja .....	51
Tabel 9. 11 Pendapatan Usaha .....	52
Tabel 9. 12 Laporan perubahan modal .....	52
Tabel 9. 13 Laba rugi.....	53
Tabel 9. 14 Neraca saldo.....	54
Tabel 9. 15 BEP .....	55
Tabel 9. 16 ROI.....	55

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi pengembangan usaha ikan nila pada usaha TILAPIA FARM di daerah penelitian dengan pendekatan Business Model Canvas. Ikan nila merupakan salah satu komoditas perikanan yang memiliki potensi ekonomi tinggi di daerah penelitian, namun seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan dalam pasar dan persaingan yang ketat

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan Business Model Canvas pada usaha TILAPIA FARM memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif mengenai seluruh elemen kunci dalam pengembangan usaha ikan nila. Segmentasi pasar diidentifikasi untuk menentukan target pasar potensial, dan proposisi nilai yang unik ditetapkan untuk menarik pelanggan. Saluran distribusi dan hubungan dengan pelanggan menjadi fokus penting untuk mencapai kepuasan pelanggan dan meningkatkan retensi pelanggan

Sumber pendapatan diidentifikasi dari berbagai sumber, seperti penjualan langsung, penjualan online. Sumber daya utama termasuk fasilitas budidaya, tenaga kerja, dan peralatan pendukung. Kegiatan utama yang meliputi penebaran bibit ikan hingga panen, dan pengolahan diidentifikasi sebagai inti dari bisnis ikan nila. Selain itu, mitra kunci dalam rantai nilai perikanan menjadi kunci penting dalam meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan bisnis. Struktur biaya direncanakan dengan cermat untuk memastikan keuntungan optimal dan mengelola risiko yang mungkin timbul.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa penggunaan Business Model Canvas membantu TILAPIA FARM usaha ikan nila dalam merencanakan strategi yang terstruktur dan efektif. Oleh karena itu, disarankan agar TILAPIA FARM selalu memantau dan mengevaluasi kinerja bisnis, serta selalu siap untuk beradaptasi dengan perubahan pasar yang terus bergerak. Dengan demikian, pengembangan usaha ikan nila dapat berjalan dengan lebih baik dan berkesinambungan di tengah dinamika industri perikanan.

Kata Kunci : Budidaya Ikan Nila, Analisis Bisnis Ikan Nila, Budidaya

## ABSTRACT

*This study aims to identify tilapia business development strategies in the TILAPIA FARM business in the research area using the Business Model Canvas approach. Tilapia is a fishery commodity that has high economic potential in the research area, but is often faced with various challenges in the market and intense competition.*

*The results of the study show that the Business Model Canvas approach to the TILAPIA FARM business provides a clear and comprehensive picture of all the key elements in developing a tilapia business. Market segments are identified to determine potential target markets, and a unique value proposition is established to attract customers. Distribution channels and relationships with customers are an important focus for achieving customer satisfaction and increasing customer retention*

*Sources of income are identified from various sources, such as direct sales, online sales. Main resources including cultivation facilities, labor, and supporting equipment. The main activities which include stocking fish seeds to harvesting, and processing are identified as the core of the tilapia business. In addition, key partners in the fishery value chain are of key importance in increasing efficiency and expanding business outreach. The cost structure is carefully planned to ensure optimal profit and manage the risks that may arise.*

*This study concludes that the use of the Business Model Canvas helps TILAPIA FARM tilapia business in planning a structured and effective strategy. Therefore, it is suggested that TILAPIA FARM always monitors and evaluates business performance, and is always ready to adapt to market changes that are constantly moving. In this way, tilapia business development can run better and sustainably amidst the dynamics of the fishing industry.*

*Keywords: Tilapia Cultivation, Tilapia Business Analysis, cultivation*