

# **“STRATEGI PENGEMBANGAN BERKAH FARM”**

## **SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada  
Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh :

Nama : Maulana Ridho AirlanggaNim : 19.92.0138

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA2023

# **“STRATEGI PENGEMBANGAN BERKAH FARM”**

## **SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada  
Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh :

Nama : Maulana Ridho AirlanggaNim : 19.92.0138

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA2023

# LEMBAR PERSETUJUAN

## SKRIPSI

### STRATEGI PENGEMBANGAN BERKAH FARM

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Maulana Ridho Airlangga  
19.92.0138

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada 05 September 2023

Dosen Pembimbing,



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

# LEMBAR PENGESAHAN

## SKRIPSI

### STRATEGI PENGEMBANGAN BERKAH FARM

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Maulana Ridho Airlangga  
19.92.0138

telah dipertahankan dihadapan Dewan

Penguji pada 05 September 2023

#### Nama Penguji

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

Rahma Widyawati, S.E., M.M.  
NIK. 190302013

Reza Widhar Pahlevi, S.E, M.M  
NIK. 190302587

#### Tanda Tangan

  
\_\_\_\_\_

  
\_\_\_\_\_

  
\_\_\_\_\_

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu  
persyaratan Untuk memperoleh gelar Sarjana  
Bisnis (S. Bns) 31 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

# PERNYATAAN ORISINALITAS

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karyasaya 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 tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 16 September 2023



Maulana Ridho Airlangga

NIM. 19.92.0138

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi syarat mencapai gelar sarjana dengan tepat waktu.

Dalam penelitian dan penyusunan skripsi tidak lepas dari bimbingan dan dukungan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan banyak terimakasih kepada :

1. 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 Kepala Program Studi Kewirausahaan dan dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir
4. Kepada para responden yang telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara
5. Kepada kedua orang tua yang memberi doa dan dukungan sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik
6. Kepada teman – teman dari Prodi Kewirausahaan maupun dari luar prodi kewirausahaan yang tidak bisa disebutkan satu – satu

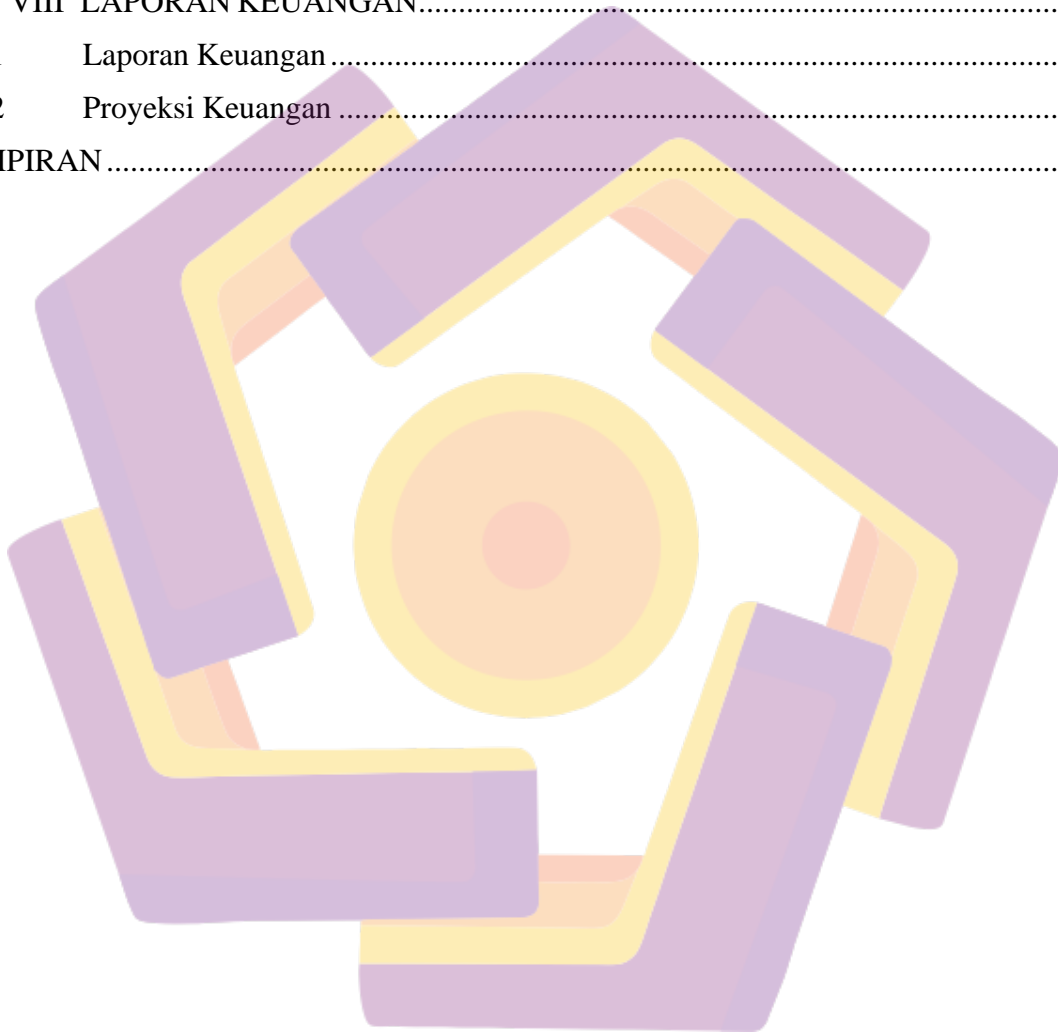
Yogyakarta, 28 Juli 2023

Maulana Ridho Airlangga

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	1
HALAMAN COVER.....	2
LEMBAR PENGESAHAN.....	4
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	5
KATA PENGANTAR.....	6
DAFTAR ISI .....	7
DAFTAR TABEL .....	9
DAFTAR GAMBAR.....	10
DAFTAR LAMPIRAN .....	11
INTISARI.....	12
ABSTRACT .....	13
<b>BAB I MASALAH, SOLUSI DAN PRODUK/JASA .....</b>	<b>14</b>
1.1    Permasalahan .....	14
1.2    Solusi .....	17
1.3    Produk dan Inovasi Produk .....	18
<b>BAB II SUMBER DAYA.....</b>	<b>20</b>
2.1    Bahan baku.....	20
2.2    Alat Bantu .....	20
2.3    Struktur Organisasi .....	21
<b>BAB III PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....</b>	<b>22</b>
3.1    Pesaing dan produk .....	22
<b>BAB IV TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR.....</b>	<b>23</b>
4.1    Target Pelanggan dan Ketersediaan Pasar .....	23
4.2    Ketersedian pasar .....	24
<b>BAB V STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN.....</b>	<b>25</b>
5.1    Strategi Pemasaran.....	25
5.2    Strategi produk.....	25
5.3    Strategi Pemasaran.....	25
5.4    Strategi Akuisisi Pelanggan .....	26

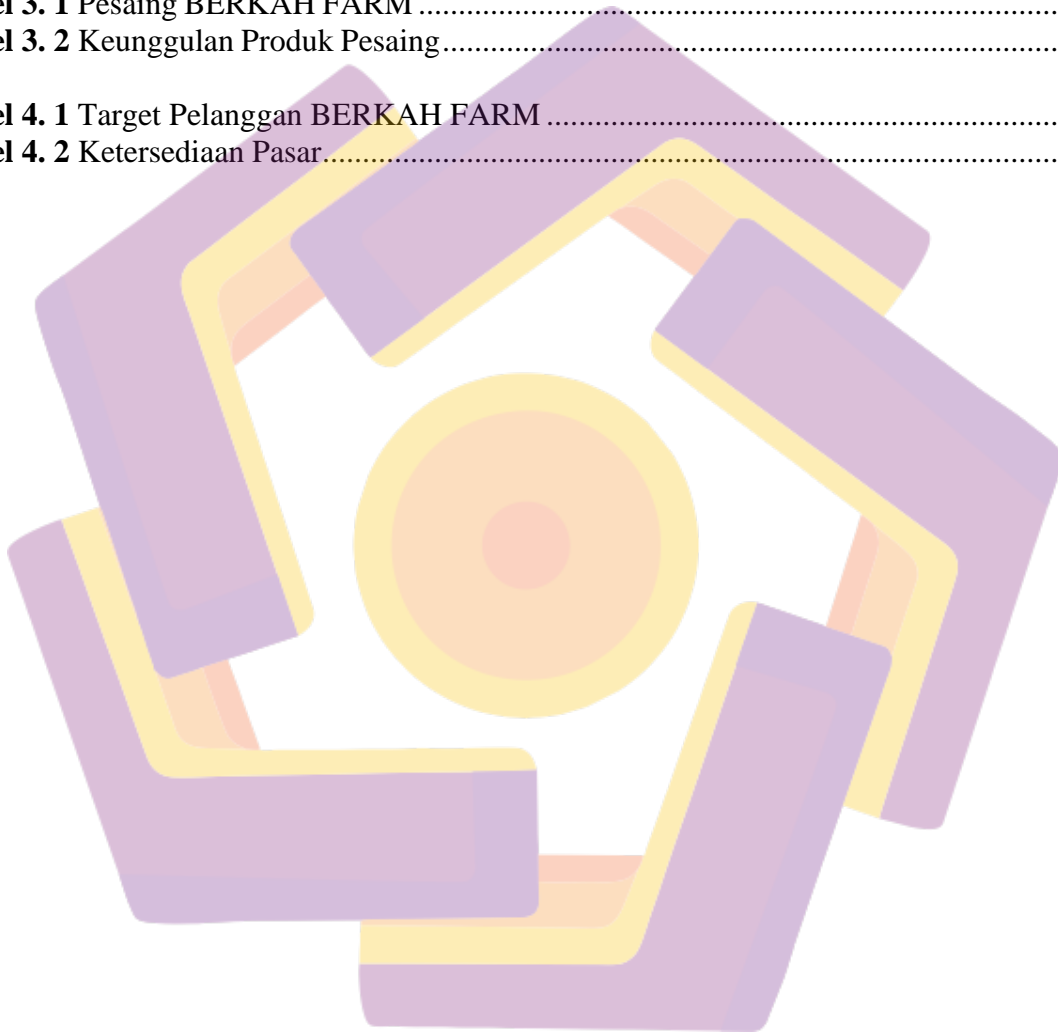
BAB VI BUSINESS MODEL .....	27
6.1 Business Model.....	27
6.2 Milestone .....	28
6.3 Strategi Pencapaian Milestone.....	28
BAB VII RENCANA PEGEMBANGAN .....	29
7.1 Pengembangan Bisnis .....	29
7.2 Rencana Pengembangan .....	30
BAB VIII LAPORAN KEUANGAN.....	31
8.1 Laporan Keuangan.....	31
8.2 Proyeksi Keuangan .....	32
LAMPIRAN.....	35





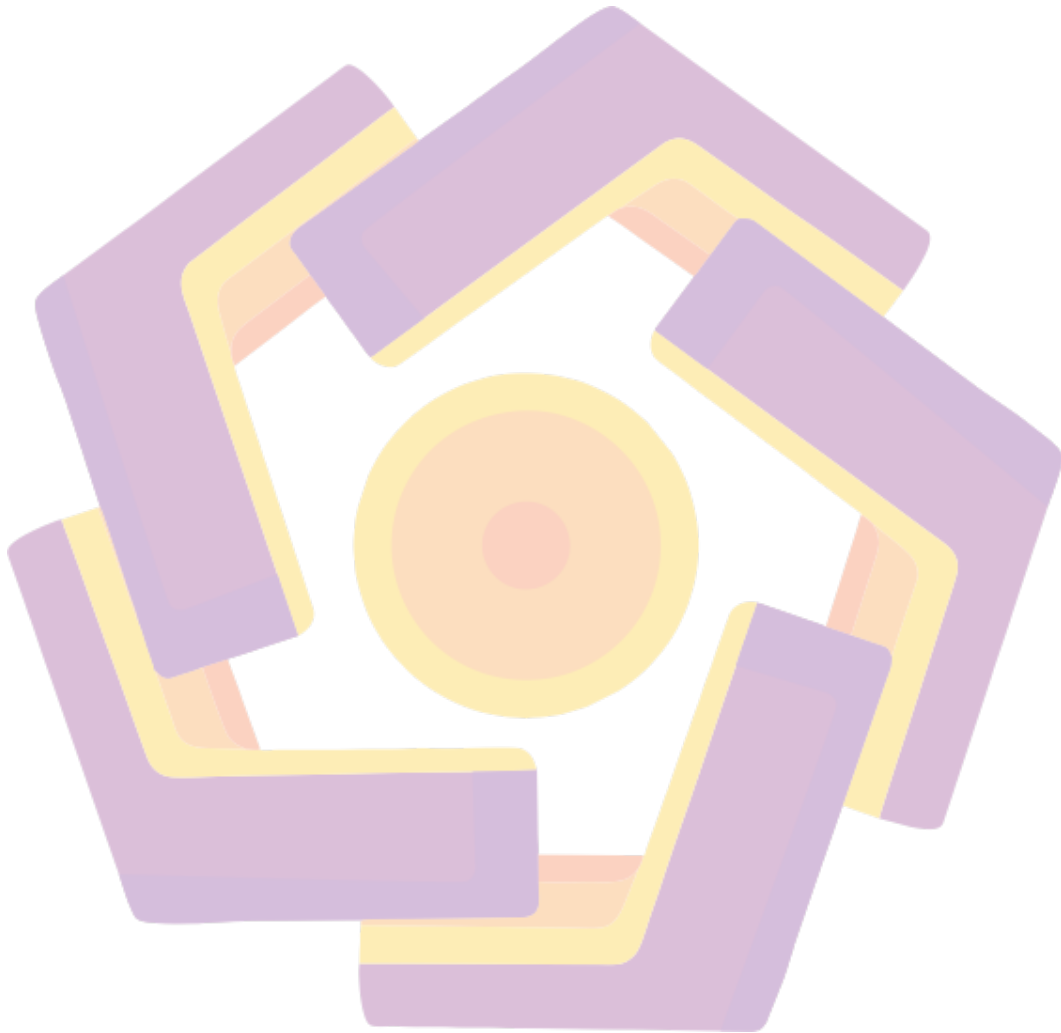
## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1. 1</b> Hasil Survey Permasalahan Konsumen BERKAH FARM .....	15
<b>Tabel 1. 2</b> Solusi Yang Diharapkan Konsumen.....	17
<b>Tabel 1. 3</b> Keunggulan Produk dibandingkan Pesaing .....	18
<b>Tabel 2. 1</b> Bahan Baku .....	20
<b>Tabel 2. 2</b> Deskripsi Struktur Organisasi BERKAH FARM .....	21
<b>Tabel 3. 1</b> Pesaing BERKAH FARM .....	22
<b>Tabel 3. 2</b> Keunggulan Produk Pesaing.....	22
<b>Tabel 4. 1</b> Target Pelanggan BERKAH FARM .....	23
<b>Tabel 4. 2</b> Ketersediaan Pasar.....	24



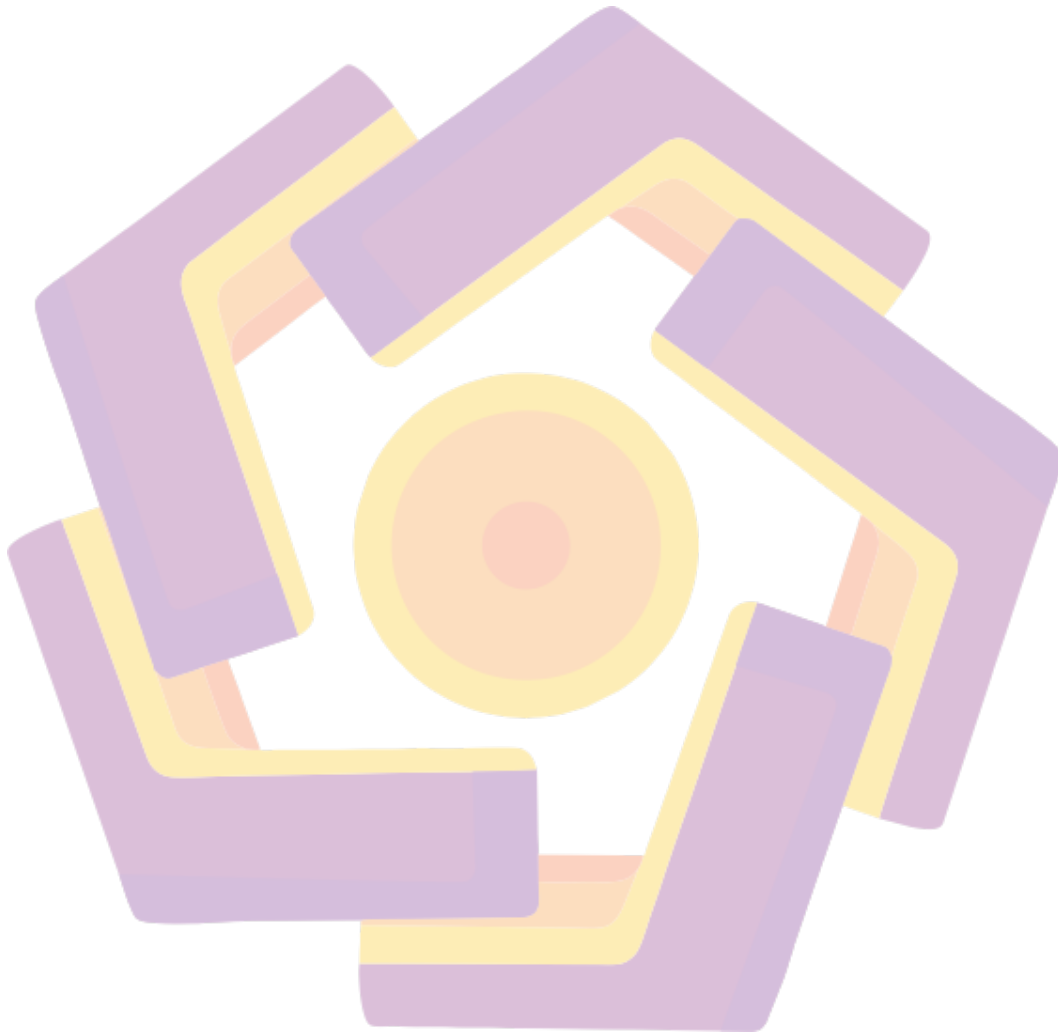
## DAFTAR GAMBAR

**Gambar 2. 1** Struktur Organisasi BERKAH FARM..... 21



## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1. 1</b> Foto Produk BERKAH FARM .....	35
<b>Lampiran 1. 2</b> Foto Transaksi Pembelian Kambing BERKAH FARM .....	36
<b>Lampiran 1. 3</b> Lokasi BERKAH FARM .....	36
<b>Lampiran 1. 4</b> Foto Wawancara .....	37
<b>Lampiran 1. 5</b> Foto Produk Indukan Dan Anakan Kambing BERKAH FARM .....	38



## INTISARI

Berkah farm merupakan sebuah bisnis di bidang peternakan kambing gembel. Usaha tersebut fokus pada ternak kambing gembel, awal mula usaha ini dibuka pada masa pandemi covid 19 dengan membangun kandang di daerah Turi Sleman pada saat itu berkah farm memiliki 3 kambing dengan rincian 1 kambing Jantan dan 2 kambing betina. Model usaha yang dilakukan dengan membeli kambing jantan siap kawin dan betina bunting. setelah betina melahirkan dan tidak menyusui mulai di satukan dengan jantan untuk perkawinan, lalu anakan dijual ke warga sekitar ternak yang mata pencaharian dengan pembesaran kambing dan pengepul kambing untuk dijual kembali. Usaha ternak kambing gembel yang aman dan terpercaya, penjualan Berkah Farm mulai ada perkembangan dari segi ternakan maupun penjualan di daerah Turi Sleman dan sekitarnya. Berkah Farm melakukan promosi melalui sosial media khususnya facebook, kambing di jual berdasarkan bobot kambing bukan hanya dilihat dari bentuk fisik kambing. Calon pembeli dari Berkah Farm meliputi Magelang, Muntilan, dan Turi Sleman.

**Kata Kunci :** Strategi pengembangan, strategi pemasaran, bussines model canva

## ABSTRACT

Berkah farm is a business in the field of goat farming. The business focuses on goat herding, the beginning of this business was opened during the Covid 19 pandemic by building a cage in the Turi Sleman area at that time the blessing farm had 3 goats with details of 1 male goat and 2 female goats. The business model is carried out by buying male goats ready to mate and pregnant females. after the female gives birth and does not breastfeed, she starts to be united with the male for mating, then the puppies are sold to residents around the livestock who make a living by raising goats and collecting goats for resale. A safe and reliable goat breeding business, Berkah Farm sales began to develop in terms of livestock and sales in the Turi Sleman area and surrounding areas. Berkah Farm promotes through social media, especially Facebook, goats are sold based on the weight of the goat not only seen from the physical shape of the goat. Prospective buyers of Berkah Farm include Magelang, Muntilan, and Turi Sleman.

**Keywords :** Development strategy, marketing strategy, business model canva

