

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA SRIPING

**SKRIPSI JALUR NON-REGULER
ENTREPRENEUR SUB-JALUR BUSINESS PLAN**



Disusun oleh :

Sri Wikanti

20.92.0231

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

2024

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA SRIPING

SKRIPSI

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



Disusun oleh :

Sri Wikanti

20.92.0231

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA SRIPING

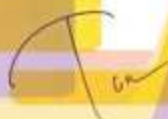
yang disusun dan diajukan oleh

Sri Wikanti

NIM. 20.92.0231

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 30 April 2024

Dosen Pembimbing,



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

NIK. 190302303

SKRIPSI
ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA SRIPING

yang disusun dan diajukan oleh

Sri Wikanti

NIM. 20.92.0231

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 13 Mei 2024

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Reza Widhar Pahlevi, S.E., MM., CSA.
NIK. 190302587

Nurhayanto, S.E., M.B.A.
NIK. 190302578

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

Skrripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
pada 13 Mei 2024

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa: Sri Wikanti

NIM: 20.92.231

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Analisis Pengembangan Usaha Sriping

Dosen Pembimbing: Tanti Prita Hapsari, S.E, M.Si.

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, Skripsi ini merupakan karya (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 kami 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, 30 Mei 2024

Yang Menyatakan,



Official stamp of the institution and a handwritten signature. The stamp includes the text "METERAI TEMPERA" and a unique code "FICALX10H055520".

Sri Wikanti

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Pengembangan Usaha Sriping” ini dapat diselesaikan guna memenuhi sebagian syarat dalam menyelesaikan pendidikan Program Sarjana (S1) Jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini tentu tidak akan selesai dengan baik dan tepat waktu apabila tidak ada dukungan dan doa dari berbagai pihak. Maka penulis ucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu untuk kelancaran skripsi ini dan menjadi bagian perjalanan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Pihak-pihak yang terkait diantaranya sebagai berikut:

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 Kaprodi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang membimbing skripsi hingga selesai.
5. Seluruh Dosen Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan pengalamannya dalam dunia bisnis.
6. Ibu Buntari dan Bapak Joso Tamiarja merupakan kedua orang tua penulis yang memberikan dukungan moral maupun materi serta selalu memberikan doa terbaiknya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tanpa halangan yang berarti sedikitpun.

7. Mba Sukeswi, A.Md.M.R.S merupakan kakak penulis yang telah memberikan dukungan moral dan menjadi teman bercerita dikala susah maupun senang.
8. Aurellia, Mba Bella, Khilin, dan Tsaqif merupakan teman kost yang telah memberikan dukungan, doa serta kehangatan kebersamaan sehingga perjalanan menjadi mahasiswa dikota rantau yang dilalui menjadi lebih berarti.
9. Hety Restu, Salvaninda, Solihatun, Kharisma, Mikal Hakim, M Fakhri merupakan teman sekelas dan seperjuangan yang sudah menjadi bagian dari perjalanan penulis menjadi mahasiswa lebih berwarna dan menyenangkan.
10. Teman-teman penulis lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, menjadi bagian perjalanan penulis dan telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.
11. Terakhir penulis mengapresiasi diri sendiri yang hingga saat ini bisa bertahan melalui masa sulit menerima kenyataan hidup hingga bisa berdamai dengan keadaan sehingga dengan penerimaan tersebut penulis dapat dengan lancar menyelesaikan skripsi ini tanpa gangguan pikiran yang berarti.

Semoga segala kebaikan dan pertolongan semuanya mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT dan penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan juga saran yang membangun untuk karya yang lebih baik lagi kedepannya. Harapannya, skripsi ini akan memberikan manfaat bagi penulis dan bagi para pembaca.

Hormat penulis,
Sri Wikanti

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
INTISARI	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Permasalahan Konsumen	1
1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	7
1.3. Noble Purpose	11
1.4. Visi dan Misi	11
BAB II DESKRIPSI BISNIS	13
2.1. Sejarah Bisnis	13
2.2. Model Bisnis yang Dijalankan	14
2.3. Produk dan Inovasi Produk	16
2.4. Ukuran Pasar	19
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	21
2.5.1. Pesaing dan Produk/Jasa	21
2.5.2. Keunggulan Produk/Jasa Pesaing	25
2.6. Strategi Pengelolaan Bisnis	26
2.6.1. Strategi Pemasaran	26
2.6.2. Strategi Operasional	52
2.6.3. Strategi SDM	58
2.6.4. Strategi Keuangan	65
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	71

3.1	Analisis Matrix SWOT.....	71
3.2	Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	73
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....		76
4.1	Neraca.....	76
4.2	Laporan Laba/Rugi.....	78
4.3	Arus Kas	79
4.4	BEP dan ROI.....	81
4.5	Proyeksi Keuangan.....	83
BAB V PENUTUP.....		85
5.1	Kesimpulan.....	85
5.2	Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA		87
LAMPIRAN.....		88
Lampiran 1 Dokumen Perizinan Berusaha		88
Lampiran 2 Dokumen Sertifikat Halal.....		90
Lampiran 3 Dokumen Media Promosi dan Pemasaran.....		93
Lampiran 4 Foto Aktivitas Bisnis.....		95
Lampiran 5 Berkas laporan keuangan sederhana selama berjualan.....		101
Lampiran 6 Tabulasi survei permasalahan konsumen		104
Lampiran 7 Gambar Proses Produksi Pilus Cikur		105
Lampiran 8 Gambar proses produksi keripik cimol.....		108

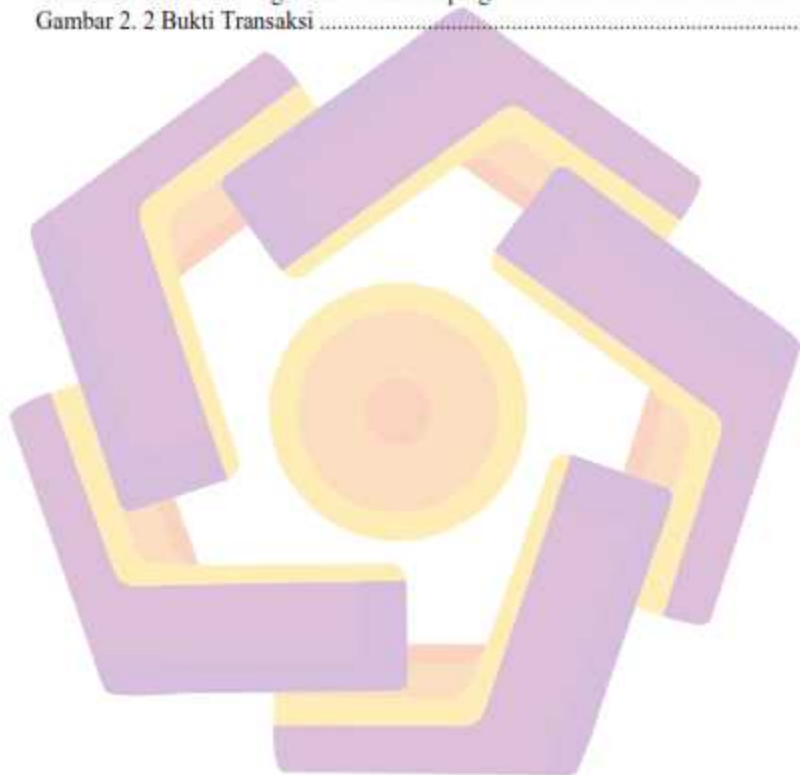
DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Bisnis Model Canvas	15
Tabel 2. 2 Inovasi Produk Repacking	16
Tabel 2. 3 Produk Inovasi Pilus Cikur dan Keripik Cimol	19
Tabel 2. 4 <i>Total Addressable Market (TAM)</i>	20
Tabel 2. 5 <i>Serviceable Addressable Market (SAM)</i>	21
Tabel 2. 6 Pesaing dan Produk	22
Tabel 2. 7 Keunggulan dan Kelemahan Produk Pesaing	25
Tabel 2. 8 Biaya Variabel Keripik Cimol Cikur dan Pilus Cikur	27
Tabel 2. 9 Biaya Variabel Bahan Produk Repacking	27
Tabel 2. 10 Biaya Tetap Keripik Cimol dan Pilus Cikur	28
Tabel 2. 11 Biaya Tetap Produk Repacking	29
Tabel 2. 12 Kapasitas dan Biaya Tetap Per Kemasan	29
Tabel 2. 13 HPP Pilus Cikur S	31
Tabel 2. 14 HPP Pilus Cikur M	32
Tabel 2. 15 HPP Keripik Cimol S	33
Tabel 2. 16 HPP Keripik Cimol M	34
Tabel 2. 17 HPP Keripik Singkong Pedas S	35
Tabel 2. 18 HPP Keripik Singkong Pedas M	35
Tabel 2. 19 HPP Siomay Kering Pedas S	36
Tabel 2. 20 HPP Siomay Kering Pedas M	36
Tabel 2. 21 HPP Kerupuk Ring Pedas S	37
Tabel 2. 22 HPP Kerupuk Ring Pedas M	37
Tabel 2. 23 HPP Kerupuk Pedas Lebar S	38
Tabel 2. 24 HPP Kerupuk Pedas Lebar M	38
Tabel 2. 25 HPP Kerupuk Mawar Putih S	39
Tabel 2. 26 HPP Kerupuk Mawar Putih M	39
Tabel 2. 27 HPP Kerupuk Tongkol Pedas S	40
Tabel 2. 28 HPP Kerupuk Tongkol Pedas M	40
Tabel 2. 29 HPP Kerupuk Rambak Tahu S	41
Tabel 2. 30 HPP Kerupuk Rambak Tahu M	41
Tabel 2. 31 HPP Potato Kuning S	42
Tabel 2. 32 HPP Potato Kuning M	42
Tabel 2. 33 HPP Kerupuk Koin Ikan Tengiri S	43
Tabel 2. 34 HPP Kerupuk Koin Ikan Tengiri M	43
Tabel 2. 35 HPP Ball Nana Coklat S	44
Tabel 2. 36 HPP Ball Nana Coklat M	44
Tabel 2. 37 HPP Bakso Kerikil S	44
Tabel 2. 38 HPP Bakso Kerikil M	45
Tabel 2. 39 HPP Kerupuk Tahu Pedas Cap Tongkol S	45
Tabel 2. 40 HPP Kerupuk Tahu Pedas Cap Tongkol M	46

Tabel 2. 41 HPP Ring Keju S.....	46
Tabel 2. 42 HPP Ring Keju M.....	46
Tabel 2. 43 HPP Yola Coklat S.....	47
Tabel 2. 44 HPP Yola Coklat M.....	47
Tabel 2. 45 HPP Roti Wudel S.....	48
Tabel 2. 46 HPP Roti Wudel M.....	48
Tabel 2. 47 HPP Kerupuk Pedas Seblak Mawar S.....	48
Tabel 2. 48 HPP Kerupuk Pedas Seblak Mawar M.....	49
Tabel 2. 49 HPP Slondok Benik S.....	49
Tabel 2. 50 HPP Slondok Benik M.....	50
Tabel 2. 51 <i>Price Structure</i>	50
Tabel 2. 52 Bahan Baku Pembuatan Produk.....	52
Tabel 2. 53 Job Deskripsi.....	59
Tabel 2. 54 Laporan Arus Kas Per November-Desember 2022.....	66
Tabel 2. 55 Laporan Arus Kas Per 2023.....	67
Tabel 2. 56 Laporan Arus Kas Per Januari-April 2024.....	67
Tabel 2. 57 Laporan Laba Rugi Per November-Desember 2022.....	68
Tabel 2. 58 Laporan Laba Rugi Per 2023.....	68
Tabel 2. 59 Laporan Laba Rugi Per Januari-April 2024.....	69
Tabel 2. 60 Laporan Neraca Per November-Desember 2022.....	69
Tabel 2. 61 Laporan Neraca Per 2023.....	70
Tabel 2. 62 Laporan Neraca Per Januari-April 2024.....	70
Tabel 3. 1 Matrix SWOT.....	72
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	73
Tabel 4. 1 Laporan Neraca Per November-Desember 2022.....	76
Tabel 4. 2 Laporan Neraca Per 2023.....	77
Tabel 4. 3 Laporan Neraca Per Januari-April 2024.....	77
Tabel 4. 4 Laporan Laba Rugi Per November-Desember 2022.....	78
Tabel 4. 5 Laporan Laba Rugi Per 2023.....	78
Tabel 4. 6 Laporan Laba Rugi Per Januari-April 2024.....	79
Tabel 4. 7 Laporan Arus Kas Per November-Desember 2022.....	79
Tabel 4. 8 Laporan Arus Kas Per 2023.....	80
Tabel 4. 9 Laporan Arus Kas Per Januari-April 2024.....	80
Tabel 4. 10 BEP Striping.....	81
Tabel 4. 11 Rekapitulasi Rancangan Kebutuhan Pengembangan.....	83
Tabel 4. 12 Rincian Kebutuhan Kemasan.....	83
Tabel 4. 13 Rincian Kebutuhan Pemasaran.....	83
Tabel 4. 14 Rincian Kebutuhan Operasional.....	84
Tabel 4. 15 Rincian Kebutuhan Biaya Lain-lain.....	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	1
Gambar 1. 2 Grafik Responden Berdasarkan Usia	2
Gambar 1. 3 Grafik Responden Berdasarkan Status	2
Gambar 1. 4 Grafik Responden Berdasarkan Domisili.....	3
Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Usaha Sriping.....	58
Gambar 2. 2 Bukti Transaksi	66



INTISARI

Camilan dengan citarasa pedas merupakan salah satu makanan yang digemari oleh masyarakat Indonesia. Diantaranya camilan pedas tersebut yakni kerupuk dan keripik, namun kerupuk dan keripik sendiri rentan remuk atau rusak dan apabila terkena udara terlalu lama maka kerupuk dan keripik akan mlemphem, sehingga mengurangi kualitas dari kerupuk dan keripik tersebut. Sriping sebagai salah satu usaha yang menjual camilan pedas seperti kerupuk dan keripik mengambil peluang tersebut dengan berinovasi menawarkan camilan yang menjamin produk selalu renyah dan tidak remuk. Adapun proses pengembangan usaha sriping yakni : (1) Melakukan riset kebutuhan konsumen, ketersediaan pasar dan pengelolaan BMC; (2) Melakukan riset untuk menentukan resep, bahan baku dan kemasan; (3) Penyempurnaan produk untuk siap dipasarkan meliputi perhitungan biaya produksi serta harga jual dan perizinan legalitas produk; (4) Penyusunan strategi manajemen pemasaran, strategi manajemen operasional, strategi manajemen SDM, dan strategi manajemen keuangan yang saling berkoordinasi; (5) Merencanakan pengembangan jangka pendek dan jangka panjang didasarkan pada matriks SWOT. Hasil analisis strategi pengembangan ini kemudian diterapkan langsung pada usaha Sriping sehingga menghasilkan produk camilan pedas pilus cikur pedas daun jeruk dan keripik cimol pedas daun jeruk serta produk repacking yang masih dipertahankan sebagai produk pendukung. Tujuan pengembangan usaha ini yakni agar usaha Sriping dapat bersaing dengan usaha camilan-camilan yang sudah ada lebih dulu.

Kata Kunci: pengembangan usaha; camilan pedas; pilus cikur dan keripik cimol; produk repacking

ABSTRACT

Snacks with a spicy taste are one of the foods that are popular with Indonesian people. Among these spicy snacks are crackers and chips, but the crackers and chips themselves are vulnerable to being crushed or damaged and if exposed to air for too long, the crackers and chips will become soggy, thereby reducing the quality of the crackers and chips. Sriping, as a business that sells spicy snacks such as crackers and chips, took this opportunity by innovating to offer snacks that guarantee the product is always crunchy and does not crumble. The sriping business development process is: (1) Conducting research on consumer needs, market availability and BMC management; (2) Conduct research to determine recipes, raw materials and packaging; (3) Completing products to be ready for marketing includes calculating production costs as well as selling prices and product legality permits; (4) Preparation of marketing management strategies, operational management strategies, HR management strategies, and financial management strategies that coordinate with each other; (5) Planning short-term and long-term development based on the SWOT matrix. The results of this development strategy analysis were then applied directly to the Sriping business, resulting in spicy snack products like spicy pilus cikur, lime leaves and spicy cimol chips, lime leaves, as well as repacking products which are still maintained as supporting products. The aim of developing this business is so that the Sriping business can compete with existing snack businesses.

Keywords: *business development; spicy snacks; pilus cikur and cimol chips; repacking products.*