

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA RUMAHKOS**

**SKRIPSI**

**ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

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



Disusun oleh :

Mikal Hakim Alghifari

20.92.0229

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**2024**

# HALAMAN PERSETUJUAN

## SKRIPSI

### ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA RUMAHKOS

yang disusun dan diajukan oleh

**Mikal Hakim Alghifari**

**20.92.0229**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 12 Pebruari 2024

an 

**Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.**

**NIK. 190302334**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA RUMAHKOS**

yang disusun dan diajukan oleh

**Mikal Hakim Alghifari**

**20.92.0299**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 22 Pebruari 2024

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Tanda Tangan**

**Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.**  
**NIK. 190302663**

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

**Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A.**  
**NIK. 190302334**



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis  
Tanggal 22 Pebruari 2024



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

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama mahasiswa : Mikal Hakim Alghifari  
NIM : 20.92.0229

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

### Analisis Perkembangan Usaha RumahKos

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A.

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, 22 Februari 2024

Yang Menyatakan,



Mikal Hakim Alghifari

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis aturkan kepada Allah SWT dengan ucapan Alhamdulillah Rabbil Alamin. Atas segala rahmat, karunia, dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha RumahKos” untuk memenuhi sebagian syarat dalam mencapai derajat S1 pada Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Tentunya penulis menyadari bahwasannya Skripsi ini tidak akan selesai dengan baik dan tepat waktu apabila tidak ada bantuan, doa, dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan hormat ingin menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam segala bentuk sehingga skripsi dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

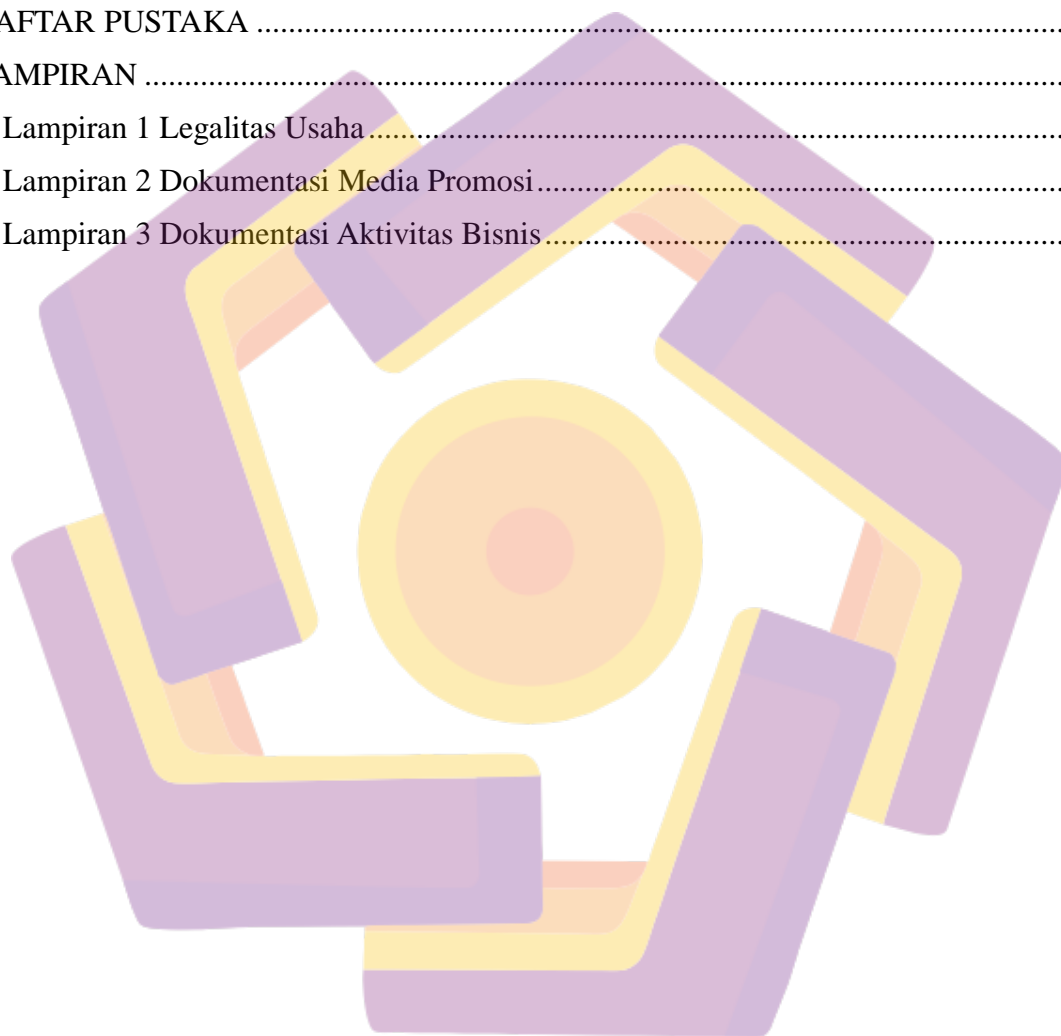
1. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Ibu Suyatmi, S.E., M.M. selaku Kaprodi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Sptyawati, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang selalu membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi.
4. Seluruh Dosen Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan membagikan ilmu serta pengalamannya dalam dunia bisnis.
5. Djayus Shofulmilah S.Pi dan Dioryd S.H yang merupakan kedua orang tua penulis yang selalu memberikan doa terbaiknya, semangat luar biasa, dan dukungan finansial yang tidak dapat ternilai sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tanpa halangan yang berarti sedikitpun.
6. Seluruh keluarga penulis yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk kelancaran skripsi penulis.
7. Sahabat dan teman-teman penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang sering mengingatkan dan memberikan doa kepada penulis.
8. Terakhir penulis mengapresiasi diri sendiri yang telah istiqomah di jalannya dan selalu berjuang sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini tentunya masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis sangat berharap kepada pembaca dapat memberikan saran maupun kritik agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik lagi. Dengan adanya skripsi ini semoga dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, dan mahasiswa S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta dalam menganalisis bisnis maupun menyusun tugas akhir mahasiswa.

## DAFTAR ISI

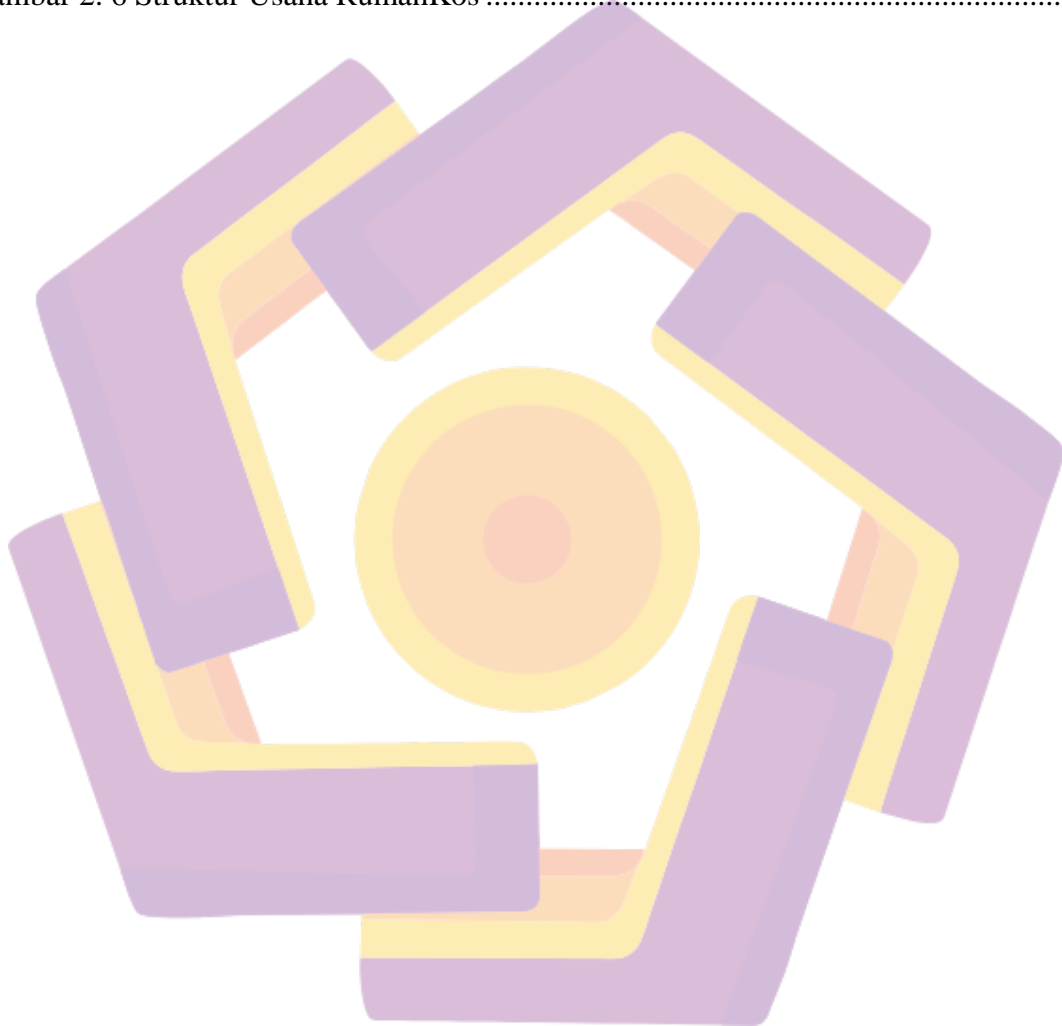
LEMBAR PERSETUJUAN .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
RINGKASAN.....	x
ABSTRACT .....	xi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan .....	1
1.3 Noble Purpose.....	2
1.4 Visi, Misi, dan Logo Usaha .....	2
BAB II DESKRIPSI BISNIS .....	4
2.1 Sejarah Bisnis .....	4
2.2 <i>Business Model Canvas (BMC)</i> .....	4
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	6
2.4 Ukuran Pasar.....	8
2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing .....	10
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis .....	12
2.6.1 Strategi pemasaran.....	12
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi .....	12
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia .....	13
2.6.4 Strategi Keuangan.....	15
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN .....	19
3.1 Analisis Matrix SWOT .....	19
3.2 Strategi Pengembangan .....	20
BAB IV LAPORAN KEUANGAN .....	23
4.1 Neraca.....	23

4.2 Laporan Laba/Rugi.....	24
4.3 Arus Kas .....	24
4.4 BEP dan ROI .....	25
4.5 Proyeksi Keuangan.....	27
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>28</b>
5.1 Kesimpulan.....	28
5.2 Saran .....	28
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>29</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>30</b>
Lampiran 1 Legalitas Usaha.....	30
Lampiran 2 Dokumentasi Media Promosi.....	32
Lampiran 3 Dokumentasi Aktivitas Bisnis.....	33



## DAFTAR GAMBAR

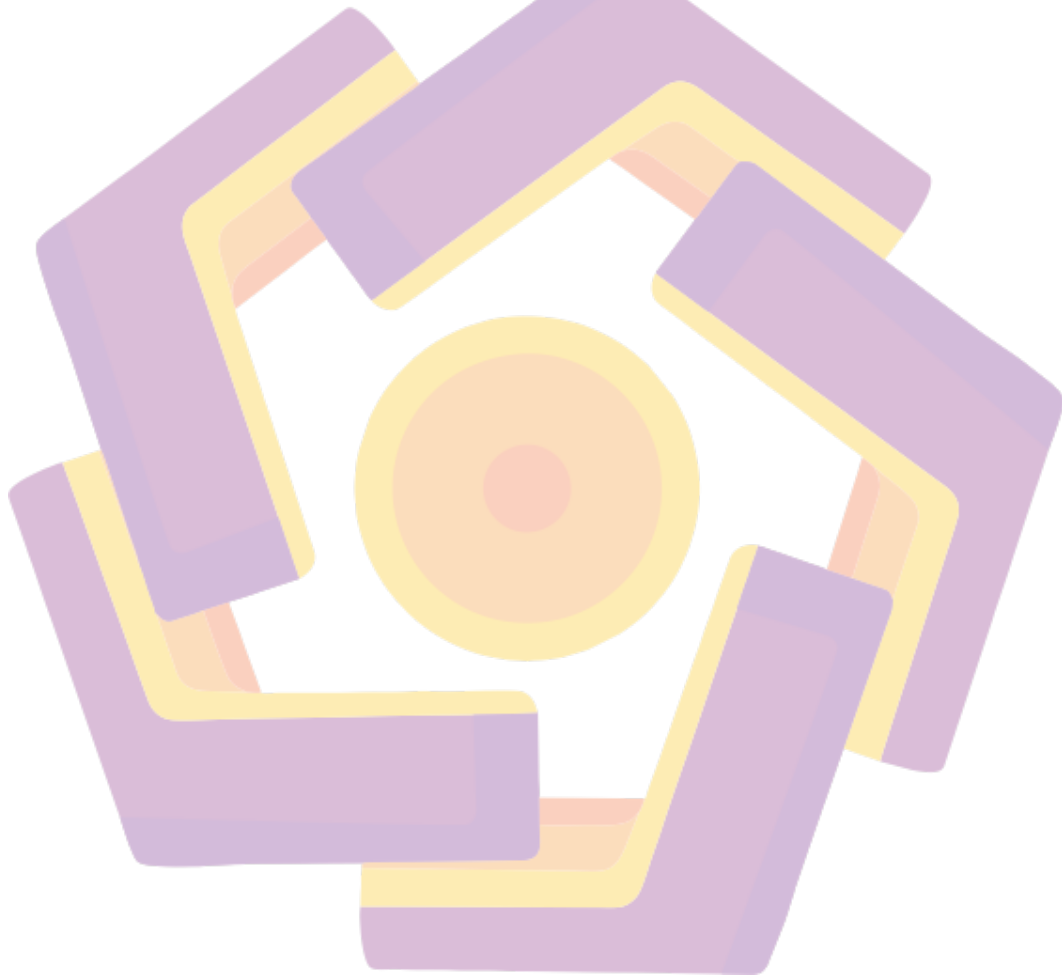
Gambar 1. 1 Logo Merek RumahKos .....	2
Gambar 2. 1 Blok bangun BMC Oswalder dan Pigneur (2012).....	5
Gambar 2. 2 Business Model Canvas RumahKos .....	5
Gambar 2. 3 Kamar RumahKos .....	6
Gambar 2. 4 Tampak Depan RumahKos .....	7
Gambar 2. 5 Denah RumahKos .....	7
Gambar 2. 6 Struktur Usaha RumahKos .....	13





## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Jumlah Mahasiswa UTY.....	8
Tabel 2. 2 Jumlah Mahasiswa UNISA Yogyakarta.....	9
Tabel 2. 3 Analisis Perbandingan Pesaing Usaha .....	10
Tabel 2. 4 Pembagian Kerja.....	13
Tabel 2. 5 Bukti Transaksi Keuangan.....	15
Tabel 3. 1 Matrix SWOT RumahKos .....	19
Tabel 3. 2 Strategi Pengembangan Usaha .....	20
Tabel 4. 1 Proyeksi Pengembangan Penambahan Unit .....	27



## RINGKASAN

RumahKos merupakan sebuah usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak di bidang property berupa penyawaan kamar kos. RumahKos berfokus pada penyediaan kamar indekos dengan harga yang terjangkau. RumahKos saat ini memiliki 1 unit sewa guna yang telah beroperasi sejak 2022. Adapun usaha ini berpusat di Dusun Gedongan, Desa Tlogoadi, Kapanewon Mlati, Kanupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dalam menjalankan usahanya, RumahKos menggunakan platform media sosial seperti Whatsapp sebagai media promosi dan komunikasi serta menggunakan OLX dan Facebook sebagai media informasi mengenai keadaan dan ketersediaan kamar.

Dalam penelitian pengembangan RumahKos ini menggunakan metode analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats) untuk mendalami keadaan usaha dan membandingkannya dengan pesaing. Disisi lain penelitian ini menggunakan BMC (Business Model Canvas) sebagai dasar dalam menganalisa dan menentukan strategi kelanjutan bisnis. Dengan begitu metode SWOT akan menjadi data untuk menganalisa faktor internal dan eksternal mengenai hal-hal yang memengaruhi kinerja bisnis, Disisi selanjutnya menggunakan metode BMC yang digunakan untuk mendalami model serta konteks bisnis yang dijalankan. Tujuan dari adanya penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi usaha RumahKos menggunakan metode SWOT dan BMC kemudian mengolah identifikasi tersebut menjadi sebuah perencanaan usaha. Sehingga kelangsungan usaha memiliki kejelasan dan memiliki kekuatan dalam mengatasi tantangan yang ada pada usaha penyawaan kamar indekos. Sehingga usaha dapat memperoleh keuntungan yang optimal. Analisis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada usaha RumahKos untuk berkembang dan berkelanjutan.

**Kata Kunci :** RumahKos, Analisis SWOT, BMC, Indekos.

## **ABSTRACT**

*RumahKos is a micro, small and medium enterprise (MSME) engaged in property in the form of boarding rooms. RumahKos focuses on providing boarding rooms at affordable prices. RumahKos currently has 1 leasing unit that has been operating since 2022. The business is centered in Gedongan, Tlogoadi, Mlati, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. In running its business, RumahKos uses social media platforms such as Whatsapp as a medium of promotion and communication and uses OLX and Facebook as a medium of information about the condition and availability of rooms. In this RumahKos development research, the SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, and Threats) analysis method is used to explore the state of the business and compare it with competitors. On the other hand, this research uses BMC (Business Model Canvas) as a basis for analyzing and determining business continuity strategies. That way the SWOT method will be the data to analyze internal and external factors regarding things that affect business performance, on the other hand using the BMC method which is used to explore the model and context of the business being run. The purpose of this research is to identify the RumahKos business using the SWOT and BMC methods and then process the identification into a business plan. So that business continuity has clarity and has the strength to overcome the challenges that exist in the boarding room rental business. So that the business can get optimal profits. This analysis is expected to contribute to the RumahKos business to develop and be sustainable.*

**Keywords:** *RumahKos, SWOT Analysis, BMC, Boarding House.*