

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA “BAKSO PAK  
WASINO” DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODE  
CANVAS***

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

**SINTA SURYA NINGRUM**

**20.92.0223**

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**YOGYAKARTA**

**2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA “BAKSO PAK  
WASINO” DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL  
CANVAS***

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

**SINTA SURYA NINGRUM**

**20.92.0223**

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**YOGYAKARTA**

**2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PENGEMBANGAN USAHA “BAKSO PAK WASINO”  
DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*

yang disusun dan diajukan oleh

Sinta Surya Ningrum

10.92.0223

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 10 Mei 2024

Dosen Pembimbing,

10 Mei 2024.

Acc  
Centrik  
diusulkan



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

NIK. 190302587

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA “BAKSO PAK WASINO”**  
**DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS**

yang disusun dan diajukan oleh

**Sinta Surya Ningrum**

**20.92.0223**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 21 Mei 2024

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Dr. Euv Arivanto, S.E., M.Si**  
**NIK. 190302713**

**Nurhavanto, SE, MBA**  
**NIK. 190302578**

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

**Tanda Tangan**



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis  
Tanggal 21 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 : Sinta Surya Ningrum

NIM : 20.92.0223

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

**Strategi Pengembangan Usaha "Bakso Pak Wasino" Dengan Pendekatan Business Model Canvas**

Dosen Pembimbing : Reza Widhar Pahlevi, S.E., M.M., CSA

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 Mei 2024

Yang Menyatakan,



Sinta Surya Ningrum

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar. Sholawat serta salam kami haturkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan safaat kepada umat Islam di dunia.

Skripsi yang berjudul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA “BAKSO PAK WASINO” DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*” disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis di Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas AMIKOM Yogyakarta.

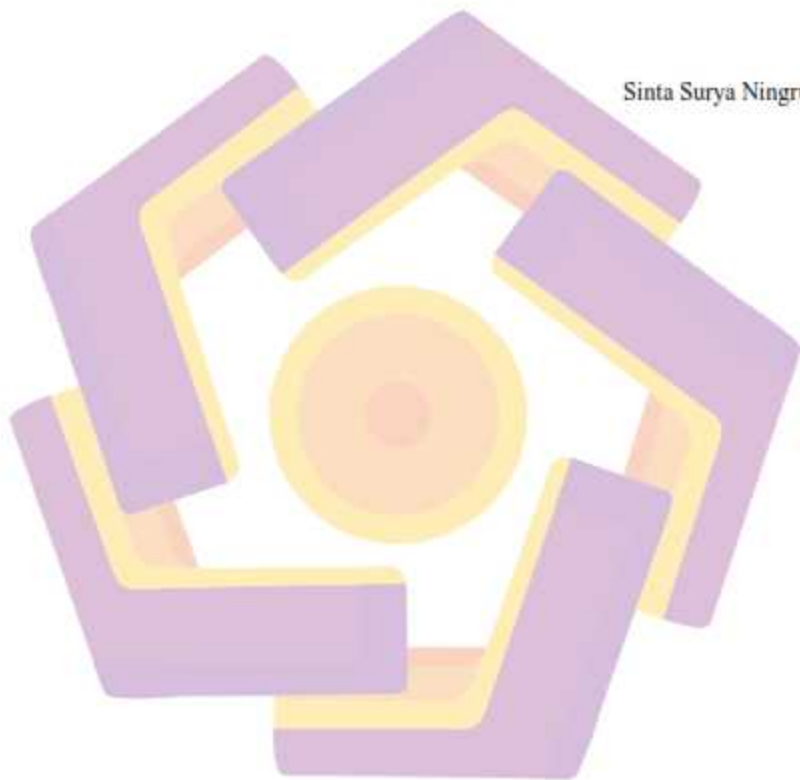
Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan melancarkan penyusunan skripsi ini, yaitu :

1. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom, Selaku Dekan Fakultas Ekonomidan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta
3. Bapak Reza Widhar Pahlevi, S.E.,M.M.,CSA. selaku dosen pembimbing skripsi
4. Seluruh Dosen Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan memberikan banyak ilmu pengetahuannya
5. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan yang terbaik kepada penulis
6. Keluarga dan saudara penulis yang selalu mendorong serta memotivasi penulis
7. Teman - teman yang memberikan semangat dan membantu dalam penyusunan skripsi

8. Diri sendiri yang dapat bertahan dengan melawan rasa malas hingga hampir menyerah

Yogyakarta, 8 Mei 2024

Sinta Surya Ningrum





## DAFTAR ISI

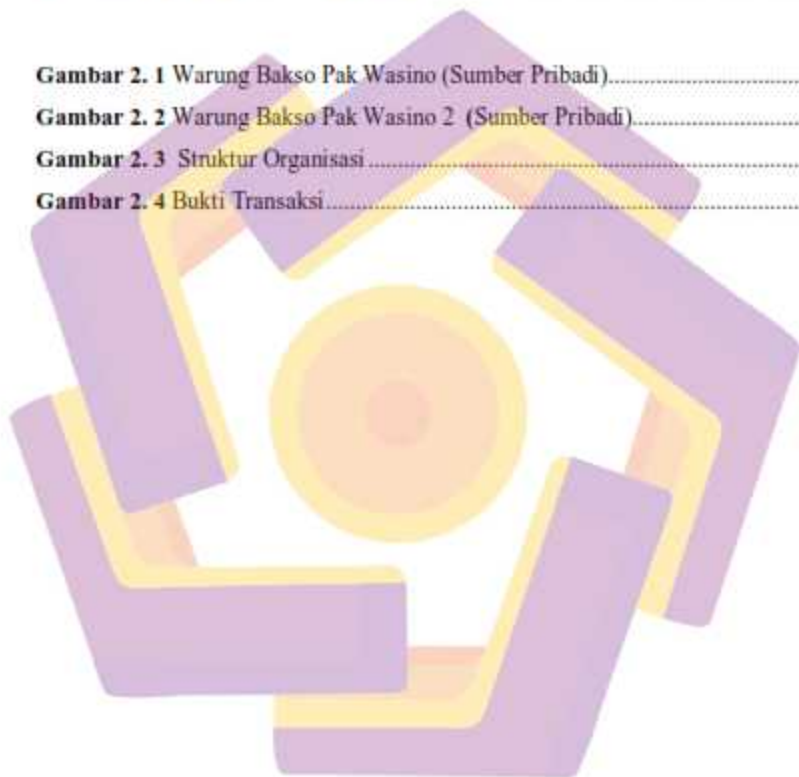
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
INTISARI.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Permasalahan Konsumen.....	1
1.2. Solusi Yang Ditawarkan.....	3
1.3. Tujuan Mulia (Noble Purpose).....	4
1.4. Visi Dan Misi.....	4
BAB II.....	6
DESKRIPSI BISNIS.....	6
2.1. Model Bisnis Yang Dijalankan.....	7
2.2. Produk Dan Inovasi Produk.....	9
2.3. TAM SAM SOM.....	13



2.4. Analisis Posisi Perusahaan Dibandingkan Pesaing.....	13
2.5. Strategi Pengelolaan Bisnis.....	14
2.6. Strategi Keuangan.....	20
BAB III.....	25
RENCANA PENGEMBANGAN.....	25
BAB IV.....	29
LAPORAN KEUANGAN.....	29
4.1 Neraca, Laba Rugi, Arus Kas.....	29
4.2 BEP dan ROI.....	32
BAB V.....	34
PENUTUP.....	34
DAFTAR PUSTAKA.....	36
LAMPIRAN.....	37

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1. 1</b> Grafik Preferensi Harga Makanan.....	2
<b>Gambar 1. 2</b> Grafik Preferensi Kualitas Makanan.....	2
<b>Gambar 1. 3</b> Grafik Preferensi Informasi Makanan .....	3
<b>Gambar 2. 1</b> Warung Bakso Pak Wasino (Sumber Pribadi).....	6
<b>Gambar 2. 2</b> Warung Bakso Pak Wasino 2 (Sumber Pribadi).....	7
<b>Gambar 2. 3</b> Struktur Organisasi.....	17
<b>Gambar 2. 4</b> Bukti Transaksi.....	20

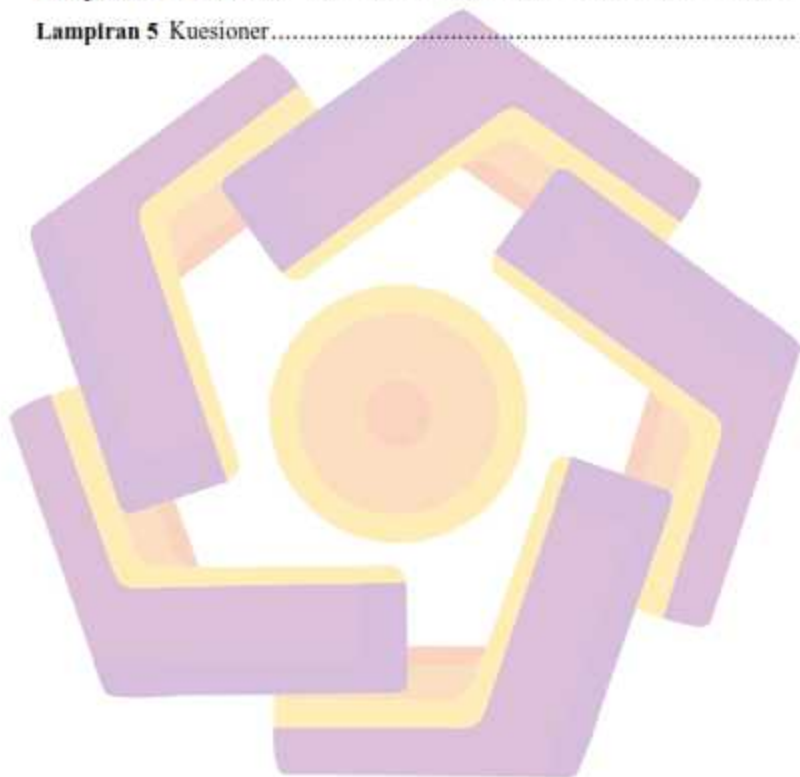


## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Business Model Canvas.....	8
Tabel 2. 2 Warung Bakso Pak Wasino (Sumber Pribadi) .....	9
Tabel 2. 3 Posisi Perusahaan dengan Pesiing.....	13
Tabel 2. 4 Bahan dan alat.....	16
Tabel 2. 5 Neraca.....	21
Tabel 2. 6 Laba rugi.....	22
Tabel 3. 1 Matrix SWOT.....	26
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan.....	27
Tabel 4. 1 Neraca.....	29
Tabel 4. 2 Laba rugi.....	31
Tabel 4. 3 Arus Kas.....	32
Tabel 4. 4 Biaya – biaya.....	32

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1</b> Legalitas Usaha.....	37
<b>Lampiran 2</b> Dokumentasi.....	39
<b>Lampiran 3</b> Media Sosial.....	40
<b>Lampiran 4</b> Survei SWOT.....	41
<b>Lampiran 5</b> Kuesioner.....	42



## INTISARI

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia sangat pesat, khususnya di bidang makanan. Banyak UMKM yang bermunculan tetapi tidak banyak yang dapat bertahan dalam jangka panjang karena berbagai kendala dan persaingan yang dihadapi. Bakso Pak Wasino adalah salah satu UMKM yang berdiri sejak tahun 1997 dan bertahan hingga sekarang. Nama pemiliknya ialah Pak Wasino namun saat ini sudah diturunkan kepada anaknya yang bernama Sinta atau saya sendiri untuk diteruskan dan dikembangkan. UMKM Bakso Pak Wasino saat ini sedang menyusun strategi pengembangan khususnya dalam pemasaran. Bakso Pak Wasino mulai melakukan promosi pada media sosial dengan membuat konten seputar usahanya. Pemasaran melalui media sosial memiliki potensi besar untuk dapat mencapai target pasar yang lebih luas. UMKM Bakso Pak Wasino juga merencanakan pengembangan dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan SWOT. Pengembangan dengan BMC dilakukan dengan sembilan komponen yang meliputi *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relation*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners*, dan *cost structure*. Pengembangan melalui analisis SWOT dilakukan dengan menganalisa *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Dengan penggunaan BMC dan SWOT, UMKM Bakso Pak Wasino diharapkan dapat merencanakan pengembangannya dengan lebih baik, mengoptimalkan produktivitas, menjangkau konsumen lebih luas, dan meningkatkan *income generating*.

**Kata Kunci : Strategi Pengembangan, BMC, SWOT, UMKM**

## ABSTRACT

*The growth of Micro, Small, and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia is rapidly advancing, particularly in the food sector. Many SMEs emerge, but only a few manage to endure in the long run due to various challenges and intense competition. Bakso Pak Wasino is one such SMEs that has been operating since 1997 and continues to thrive. The owner's name is Mr. Wasino, but it has been passed down to his daughter named Sinta, or myself, for continuation and development. Currently, Bakso Pak Wasino is formulating development strategies, especially in marketing. Bakso Pak Wasino has started promoting itself on social media by creating content related to its business. Marketing through social media holds great potential to reach a broader target audience. Bakso Pak Wasino is also planning its development using the Business Model Canvas (BMC) and SWOT analysis. BMC development involves nine components, including customer segments, value propositions, channels, customer relations, revenue streams, key resources, key activities, key partners, and cost structure. Development through SWOT analysis is conducted by analyzing strengths, weaknesses, opportunities, and threats. With the use of BMC and SWOT, Bakso Pak Wasino is expected to plan its development more effectively, optimize productivity, reach a wider consumer base, and increase income generation.*

**Key Words :** *Development Strategy, BMC (Business Model Canvas), SWOT, SMEs (Small, and Medium Enterprises)*