

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BOUQUET BUNGA SNACK
MELALUI PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS**

SKRIPSI

JALUR BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh

Veren Meriana

20.92.0230

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BOUQUET BUNGA SNACK
MELALUI PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS**

SKRIPSI

JALUR BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh

Veren Meriana

20.92.0230

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BOUQUET BUNGA SNACK MELALUI
PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Veren Meriana
20.92.0230

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
Pada tanggal 07 Maret 2024

Dosen Pembimbing,

ACC untuk diujikan
10/3/2024

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

NIK.190302587

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BOUQUET BUNGA SNACK MELALUI
PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS

yang disusun dan diajukan oleh

Veren Meriana

NIM. 20.92.0230

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 21 Maret 2024

Susunan Dewan Penguji

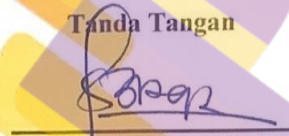
Nama Penguji

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

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

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

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
pada 21 Maret 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 : Veren Meriana
NIM : 20.92.0230

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Bouquet Bunga Snack Melalui 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 Maret 2024

Yang Menyatakan,



METERAI
TEMPEL
10000
A39ALX2327306

Veren Meriana

KATA PENGANTAR

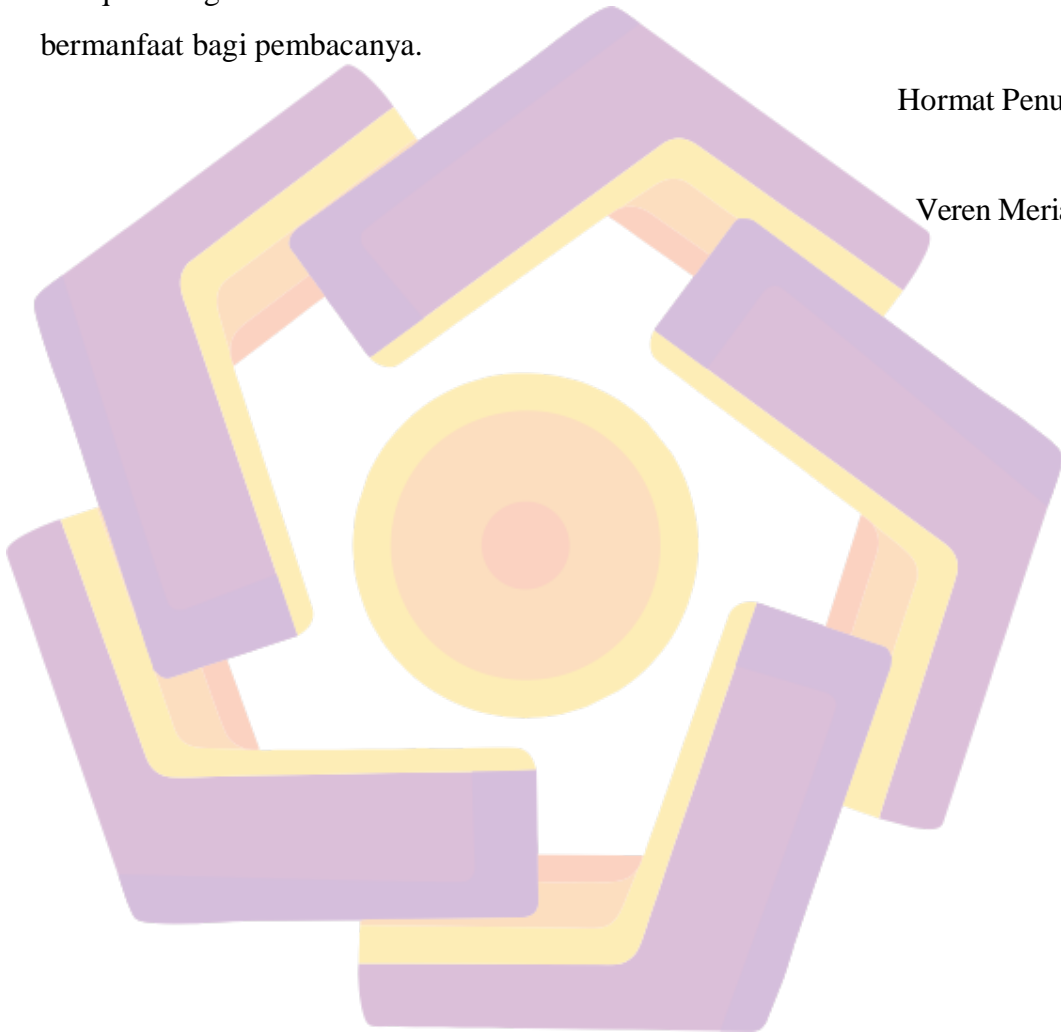
Puji dan Syukur Penulis panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi yang penulis ajukan adalah “STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BUNGA SNACK MELALUI PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS”. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan mata kuliah skripsi di Prodi S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi Dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis ingin menyampaikan rasa Terima Kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. M.Suyanto MM, selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq, S.T., M.Kom, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M, selaku Kaprodi S1 Kewirausahaan
4. Bapak Reza Widhar Pahlevi, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan dari awal penyusun sampai skripsi dapat diselesaikan tepat waktu.
5. Segenap Dosen Prodi S1 Kewirausahaan yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama mengikuti perkuliahan di Universitas Amikom Yogyakarta
6. Kepada orang tua, ayahanda tercinta Supono dan ibunda tercinta orang hebat yang paling berjasa dalam hidup penulis dan selalu memberikan dukungan semangat, kasih sayang dengan penuh cinta. Terimakasih atas doa dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik.
7. Kepada sahabat seperjuangan yaitu: Chaylidar, Kharisma, Ika, Vanny, Sinta terimakasih sudah memberikan dukungan serta sabar dalam memberikan nasehat dan arahan selama menjalani skripsi, serta Hafizh Naufal Fadhil selaku orang istimewa yang turut serta memberikan dukungan penuh kepada penulis sehingga skripsi berjalan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi Strategi Pengembangan Bouquet Bunga Snack Melalui Pendekatan Business Model Canvas masih banyak kekurangan. Oleh sebab itu, penulis berharap adanya kritik dan saran yang membangun demi perbaikan Skripsi yang akan datang. Penulis mohon maaf atas apabila ada kata yang kurang berkenan dan semoga Skripsi Strategi Pengembangan Bouquet Bunga Snack Melalui Pendekatan Business Model Canvas ini dapat bermanfaat bagi pembacanya.

Hormat Penulis,

Veren Meriana

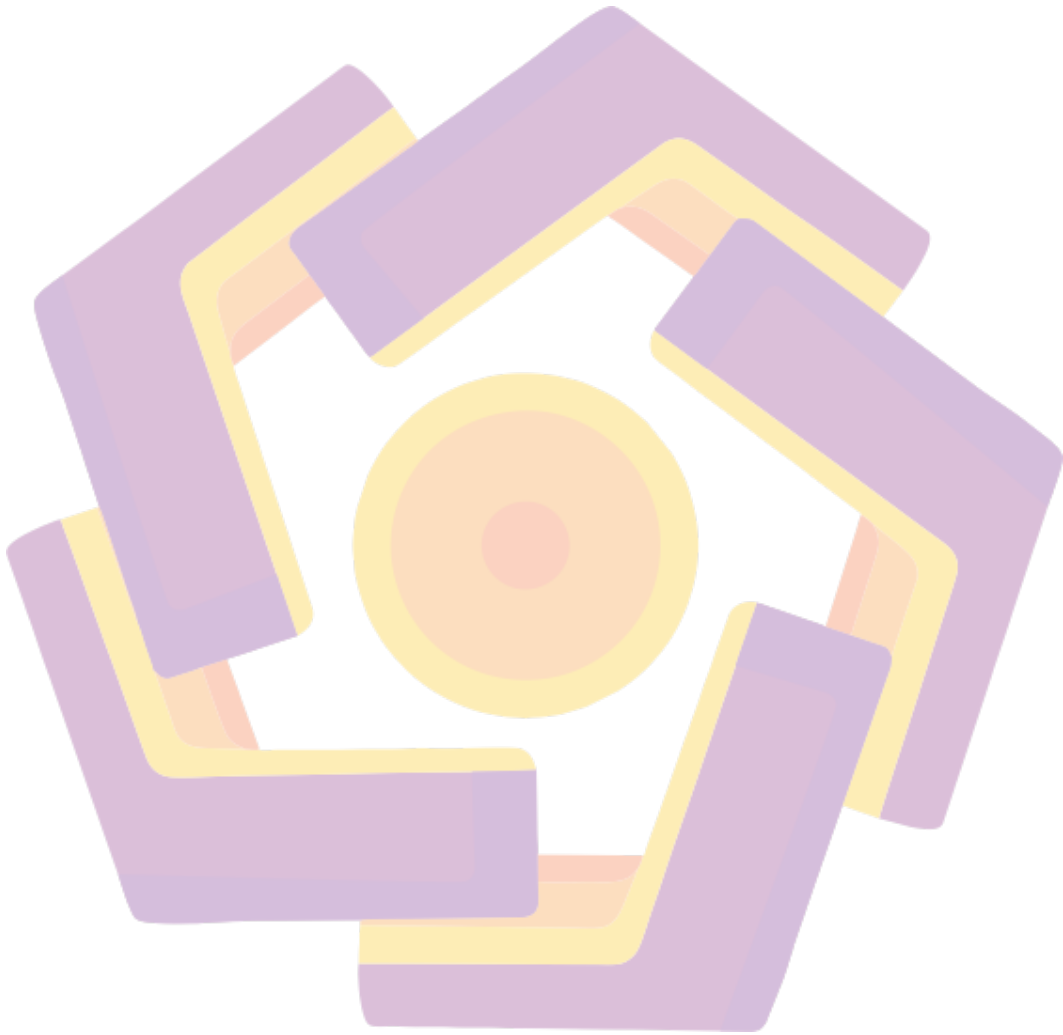


DAFTAR ISI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BOUQUET BUNGA SNACK MELALUI PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
MOTTO.....	xii
BAB I.....	1
LATAR BELAKANG	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi Permasalahan	2
1.3 Nouble Purpose.....	3
1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis.....	3
BAB II.....	5
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1. Sejarah Perusahaan	5
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	6
2.3 Produk dan Inovasi	11
2.4 Ukuran Pasar	12
2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	13
2.6 Strategi Pengolahan Bisnis.....	13
BAB III.....	20
RENCANA PENGEMBANGAN.....	20
3.1 Analisis SWOT.....	20
3.2 Analisis Matrix SWOT	20
3.3 Strategi Pengembangan Bisnis	22
BAB IV	25
LAPORAN KEUANGAN	25
4.1 Neraca	25
4.2 Laporan Laba/Rugi	25
4.3 Arus Kas.....	26
4.4 BEP Dan ROI	27
4.5 Proyeksi Keuangan	28
BAB V.....	31
PENUTUP	31
5.1 Kesimpulan.....	31
5.2 Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Bisnis..... 4
Gambar 2. 6 Struktur organisasi usaha..... 16



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1	9
Business Model Canvas	9
Tabel 2. 2	13
Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	13
Tabel 3.1 Analisis SWOT.....	20
Tabel 3.2 Analisis Matrix SWOT	20
Tabel 3.3 strategi pengembangan bisnis.....	22
Tabel 4.1 Neraca	25
Tabel 4.2 Laporan Laba/Rugi	25
Tabel 4.3 Arus Kas.....	26
Tabel 4.1 proyeksi keuangan untuk pengembangan	28
Tabel 4.2 Proyeksi Keuangan Sewa Ruko.....	29
Tabel 4.3 Proyeksi Keuangan Pemasaran.....	29
Tabel 4.4 Proyeksi Keuangan Operasional.....	29

ABSTRAK

Mvbouquet.id merupakan usaha yang bergerak di bidang pembuatan dan penjualan buket bunga. Usaha ini didirikan oleh Veren Meriana pada tahun 2023 di Yogyakarta. Tujuan pembuatan laporan ini adalah untuk mengetahui perkembangan usaha buket bunga Mvbouquet.id selama periode 2023-2024. Berdasarkan hasil dari pengembangan melalui pendekatan BMC, usaha buket bunga Mvbouquet.id mengalami perkembangan yang positif selama periode 2023-2024. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah pelanggan, omzet penjualan, dan kualitas produk.

Peningkatan jumlah pelanggan disebabkan oleh strategi pemasaran yang tepat, seperti penggunaan media sosial dan promosi offline. Strategi pemasaran ini berhasil menjangkau target pasar yang luas, Peningkatan omzet penjualan disebabkan oleh meningkatnya permintaan buket bunga di Yogyakarta. Hal ini dikarenakan Yogyakarta merupakan kota wisata yang memiliki banyak acara dan perayaan. Peningkatan kualitas produk disebabkan oleh penggunaan bahan baku yang berkualitas dan keterampilan kerja yang meningkat. Penulis selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas produknya dengan menggunakan bahan baku yang segar dan berkualitas. Selain itu, penulis juga sering melakukan pelatihan *trial* membuat bouquet bunga untuk memperluas inovasi produk. Meskipun telah mengalami perkembangan yang positif, usaha Mvbouquet.id juga menghadapi beberapa tantangan, yaitu persaingan yang ketat dan harga bahan baku yang fluktuatif. Penulis selalu berusaha untuk mengatasi tantangan tersebut dengan meningkatkan kualitas produk dan pelayanannya.

Kata kunci: strategi, pengembangan bisnis, Business Model Canvas, usaha buket bunga

ABSTRACT

Mvbouquet.id is a business that operates in the field of making and selling flower bouquets. This business was founded by Veren Meriana in 2023 in Yogyakarta. The purpose of making this report is to determine the development of the Mvbouquet.id flower bouquet business during the 2023-2024 period. This report was prepared based on data obtained from observations, interviews and documentation. Based on research results, the Mvbouquet.id flower bouquet business experienced positive development during the 2023-2024 period. This can be seen from the increase in the number of customers, sales turnover and product quality.

The increase in the number of customers is caused by the right marketing strategy, such as the use of social media and offline promotions. This marketing strategy was successful in reaching a wide target market. The increase in sales turnover was caused by the increasing demand for flower bouquets in Yogyakarta. This is because Yogyakarta is a tourist city that has many events and celebrations. The increase in product quality is caused by the use of quality raw materials and increased work skills. The author always tries to improve the quality of his products by using fresh and quality raw materials. Apart from that, the author also often conducts trial training in making flower bouquets to expand product innovation. Even though it has experienced positive developments, the Mvbouquet.id business also faces several challenges, namely tight competition and fluctuating raw material prices. The author always tries to overcome these challenges by improving the quality of his products and services.

Keywords: strategy, business development, Business Model Canvas, flower bouquet business

MOTTO

“Tidak perlu menjelaskan tentang dirimu kepada siapa pun, karena yang menyukaimu tidak butuh itu. Dan yang membencimu tidak akan percaya itu.”
(Ali Bin Abi Thalib)

“Aku adalah hamba atau budak bagi siapapun yang mengajarkan ilmu kepadaku, walau hanya satu huruf”
(Ali Bin Abi Thalib)

“Maka sesungguhnya Bersama kesulitan itu ada kemudahan”
(QS-Al Insyirah 5)

“Tidak ada kata menyerah didalam hati seorang pejuang, menang kalah biasa, jangankan menang kalah, mati dalam pertempuran kita siap”
(Prabowo Subianto)

“Work until you don't have to introduce yourself”
(sheryllealph)