

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DELICIA DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Kewirausahaan



Disusun Oleh

Nama : Delaksmi Armareta

NIM : 20.92.0258

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

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DELICIA DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Kewirausahaan



Disusun Oleh

Nama : Delaksmi Armareta

NIM : 20.92.0258

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DELICIA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

yang disusun dan diajukan oleh

Delaksmi Armareta

20.92.0258

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 10 Juni 2024

Dosen Pembimbing,

ACC Untuk
ditersien

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

10/6 2024

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DELICIA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

yang disusun dan diajukan oleh

Delaksmi Armareta

20.92.0258

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 26 Juni 2024

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M.
NIK. 190302308

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

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

Tanda Tangan



Skrripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 26 Juni 2024

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Delaksmi Armareta
NIM : 20.92.0258

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Usaha Delicia Dalam Meningkatkan Pendapatan

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, 10 Juni 2024

Yang Menyatakan,



Delaksmi Armareta

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah. Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa senantiasa kita ucapkan. Atas rahmat dan karunia-Nya yang berupa iman dan kesehatan akhirnya kami dapat menyelesaikan laporan perkembangan bisnis ini. Shawalat serta salam tercurah pada Rasulullah SAW. Semoga syafaatnya mengalir pada kita kelak. Berkat Rahmat dan Hidayah-nya akhirnya saya dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “ Strategi Pengembangan Usaha DELICIA Dalam Meningkatkan Pendapatan”. Pada isi Skripsi disampaikan tentang bagaimana cara meningkatkan pendapatan pada bisnis yang sedang saya jalankan.

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

1. Allah SWT atas limpahan nikmat, Rahmat, berkah, dan rezeki yang telah diberikan kepada penulis.
2. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
3. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta
4. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Reza Widhar Pahlevi, S.E.,M.M.,CSA, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir.
6. Segenap dosen Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah membagikan ilmunya sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
7. Kepada teman – teman dari Prodi Kewirausahaan Angkatan 2020 maupun dari luar kampus yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

8. Kepada sahabat-sahabat penulis, terimakasih telah membantu penulis dalam mengerjakan skripsi dan tak pernah henti saling menyemangati dalam membuat skripsi ini.
9. Kedua orang tuaku Bapak Gunawan dan Ibu Hidayati yang telah berjasa dalam hidup saya. Terimakasih telah memberikan dukungan dan doa dalam segala hal yang menyangkut dengan perkuliahan hingga akhir Sarjana.
10. Kepada teman saya yang telah meminjamkan laptopnya dari awal pengerjaan skripsi ini, sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
11. Terakhir kepada diri saya sendiri Delaksmi Armareta, atas segala kerja keras dan semangatnya dalam mengerjakan tugas akhir skripsi ini. Terimakasih karena tidak pernah menyerah dan selalu yakin bahwa kamu mampu menyelesaikannya.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa segala kekurangan dan kesalahan yang ada dalam skripsi ini adalah bentuk keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, oleh karena itu penulis berharap masukan kritik dan saran dari pembaca agar skripsi ini menjadi lebih baik lagi. Terakhir, harapan penulis, semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya.

Wassalamu'Alaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

Yogyakarta, 10 Juni 2024



Delaksmi Armareta
NIM 20.92.0258

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
INTISARI.....	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan	5
1.3 Noble Purpose	6
1.4 Visi Misi dan Logo	6
1.4.1 Visi	6
1.4.2 Misi.....	6
1.4.3 Logo	7
BAB II DESKRIPSI BISNIS	8
2.1 Sejarah Bisnis	8
2.2 Model Bisnis Yang Dijalankan.....	9
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	12
2.4 Ukuran Pasar.....	14
2.5 Analisa Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	15
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	17
2.6.1 Strategi Pemasaran	17
2.6.2 Strategi Operasional Dan Produksi	19
2.6.3 Strategi SDM.....	34
2.6.4 Strategi Keuangan	37

BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	40
3.1 Strategi Pengembangan Bisnis.....	40
3.2 Rencana Pengembangan	43
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	48
4.1 Neraca	48
4.2 Laporan Laba/Rugi	49
4.3 Laporan Arus Kas	50
4.4 BEP dan ROI	50
4.4.1 BEP.....	50
4.4.2 ROI.....	53
4.5 Proyeksi Keuangan	54
BAB V PENUTUP	56
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN	59

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Produk dan Inovasi	12
Tabel 2. 2 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	16
Tabel 2. 3 Bahan Baku.....	19
Tabel 2. 4 Produksi	21
Tabel 3. 1 Strategi Pengembangan Bisnis	40
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan	43
Tabel 4. 1 Laporan Neraca.....	48
Tabel 4. 2 Laporan Laba/Rugi	49
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas	50
Tabel 4. 4 Laporan BEP Produk	52
Tabel 4. 5 Proyeksi Keuangan	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jenis Kelamin Responden	1
Gambar 1. 2 Usia Responden.....	2
Gambar 1. 3 Pekerjaan Responden	3
Gambar 1. 4 Domisili Responden	4
Gambar 1. 5 Permasalahan Konsumen	4
Gambar 1. 6 Permasalahan konsumen	5
Gambar 1. 7 Permasalahn Konsumen	5
Gambar 1. 8 Logo Bisnis	7
Gambar 2. 1 Business Model Canvas	9
Gambar 2. 2 Total Addresable Market	14
Gambar 2. 3 Serviceable Available Market	15
Gambar 2. 4 Media Promosi	18
Gambar 2. 5 Struktur Organisasi.....	35
Gambar 2. 6 Bukti Transaksi	38

INTISARI

Delicia merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner. Usaha kuliner seakan tidak lepas dari kehidupan Masyarakat, mengingat konsumsi makanan yang disediakan oleh usaha kuliner merupakan bagian dari kebutuhan sehari-hari. Pengembangan usaha ini adalah untuk mengetahui focus produk Delicia yang akan dikembangkan agar bisa bersaing dengan usaha jajanan pasar yang sudah ada terlebih dahulu sehingga merupakan usaha yang layak dikembangkan. Delicia menjual berbagai macam kue contohnya mochi, risol mayo, cheese roll, pudding dll yang saat ini masih diperjualbelikan di kantin SMP N 2 Tempel. Meskipun telah beredar makanan instan dan modern bahan impor dari luar negeri, jajanan pasar masih digemari karena beberapa alasan, antara lain harganya yang relative terjangkau dengan rasa yang enak, dan ada banyak pilihan beragam yang disediakan. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan strategi pengembangan usaha Delicia. Strategi ini menggunakan metode pendekatan BMC (Business Model Canvas) dan menggunakan analisa SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat). Dimana BMC dinilai efektif dalam pengembangan usaha. Sedangkan SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang dalam usaha.

Kata kunci : Jajanan pasar, Pengembangan, BMC, SWOT

ABSTRACT

Delicia is a business operating in the culinary sector. Culinary businesses seem to be inseparable from people's lives, considering that consuming food provided by culinary businesses is part of their daily needs. This business development is to find out the focus of Delicia products that will be developed so that they can compete with existing market snack businesses so that it is a business worth developing. Delicia sells various kinds of cakes, for example mochi, risol mayo, cheese roll, pudding, etc. which are currently still being sold in the SMP N 2 Tempel canteen. Even though there are instant and modern foods imported from abroad, market snacks are still popular for several reasons, including relatively affordable prices with good taste, and many varied choices provided. This research aims to improve Delicia's business development strategy. This strategy uses the BMC (Business Model Canvas) approach and uses SWOT analysis (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat). Where BMC is considered effective in business development. Meanwhile, SWOT is to find out strengths, weaknesses, threats and opportunities in business.

Keywords: Snack market, Development, BMC, SWOT

