

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA CIDSHOESCARE

SKRIPSI

Diajukan Untuk Menempuh Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1
Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



disusun Oleh :

Sigit Muhartono

20.92.0299

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2024

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA CIDSHOESCARE

SKRIPSI

Untuk Menempuh Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1
Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



disusun Oleh :

Sigit Muhartono

20.92.0299

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA CIDSHOESCARE

yang disusun dan diajukan oleh

Sigit Muhartono

20.92.0299

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 10 Juli 2024

Dosen Pembimbing,



10
7 2024

Sigit Muhartono

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

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA CIDSHOESKARE

yang disusun dan diajukan oleh

Sigit Muhartono

20.92.0299

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 26 Juli 2024

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Laksmindra Saptvawati, S.E., MBA
NIK. 190302334



Suyatmi, S.E., M.M
NIK. 190302308



Nurhayanto, SE, MBA
NIK. 190302578



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal < tanggal lulus ujian >

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Sigit Muhartono
NIM : 20.92.0299

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA CIDS SHOES CARE

Dosen Pembimbing : Nurhayanto, 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, 26 Juli 2024

Yang Menyatakan,



Sigit Muhartono

KATAPENGANTAR

Segala puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT berkat rahmat, hidayah, dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Perkembangan Cidshoescare” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana S1 pada Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas AMIKOM Yogyakarta.

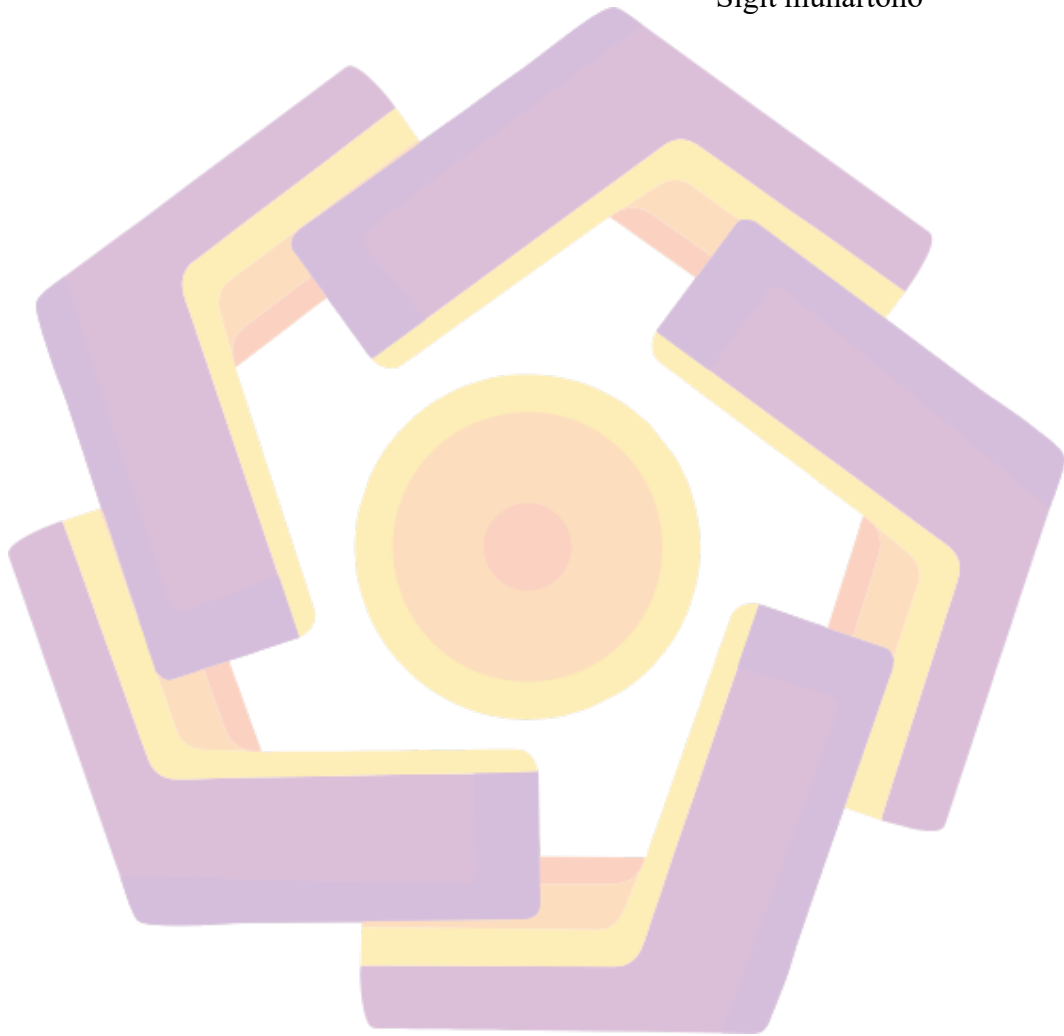
Dalam proses penyusunan skripsi ini tentunya banyak bantuan dari berbagai pihak yang diberikan kepada penulis baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka dari itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

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 Amikom Yogyakarta
3. Bapak Nurhayanto, S.E., M.B.A. Selaku Dosen Pembimbing Skripsi
4. Seluruh Dosen Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan memberikan banyak ilmu pengetahuannya dalam dunia bisnis
5. kedua orang tua saya bapak Tarmuji & ibu Suwarni terimah kasih atas kepercayaan yang di berikan kepada penulis untuk bisa melanjutkan pendidikan kuliah, serta selalu menjadi penyemangat saya yang tidak henti hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberi nasehat dan motivasi
6. Teman - teman yang selalu memberikan semangat dan membantu dalam penyusunan skripsi
7. Diri sendiri yang dapat bertahan dari rasa malas.

Yogyakarta 10 Juni 2024



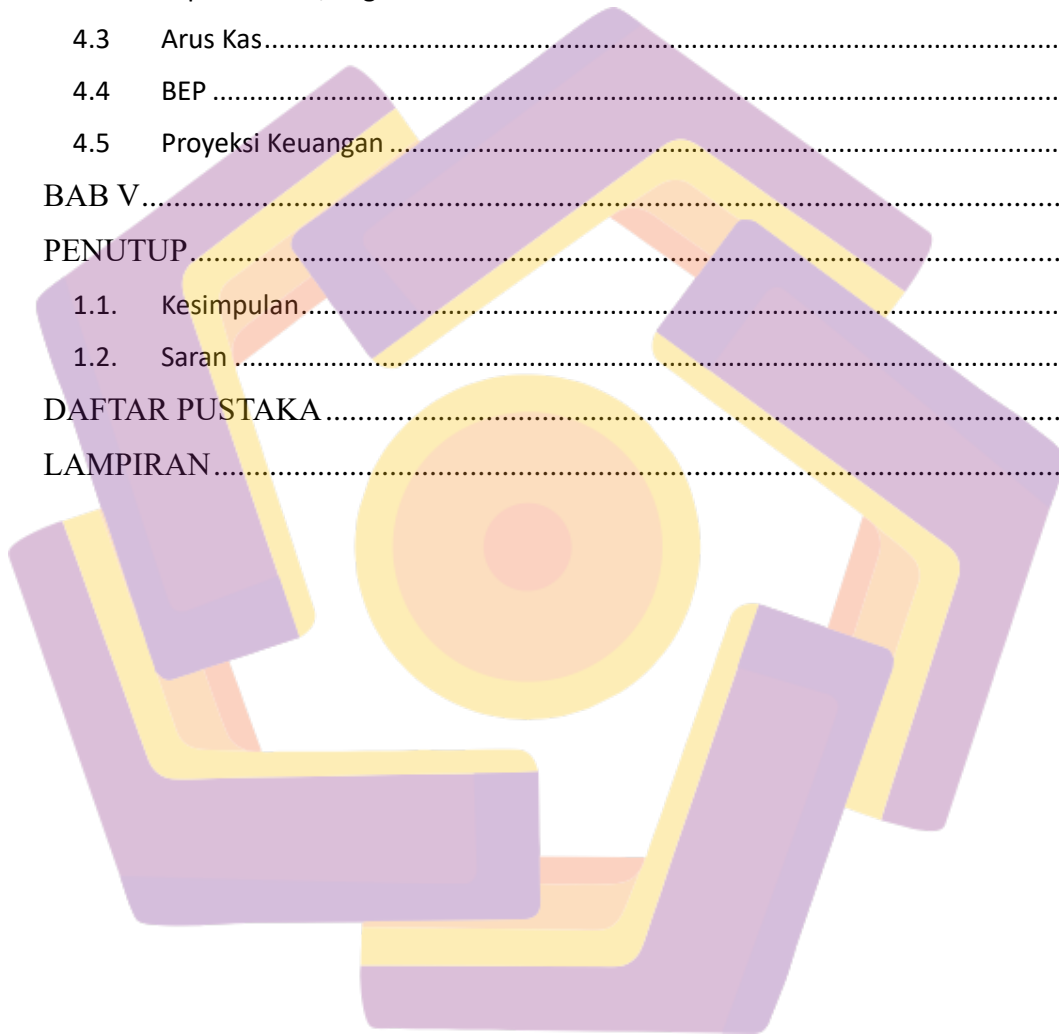
Sigit muhartono



DAFTAR ISI

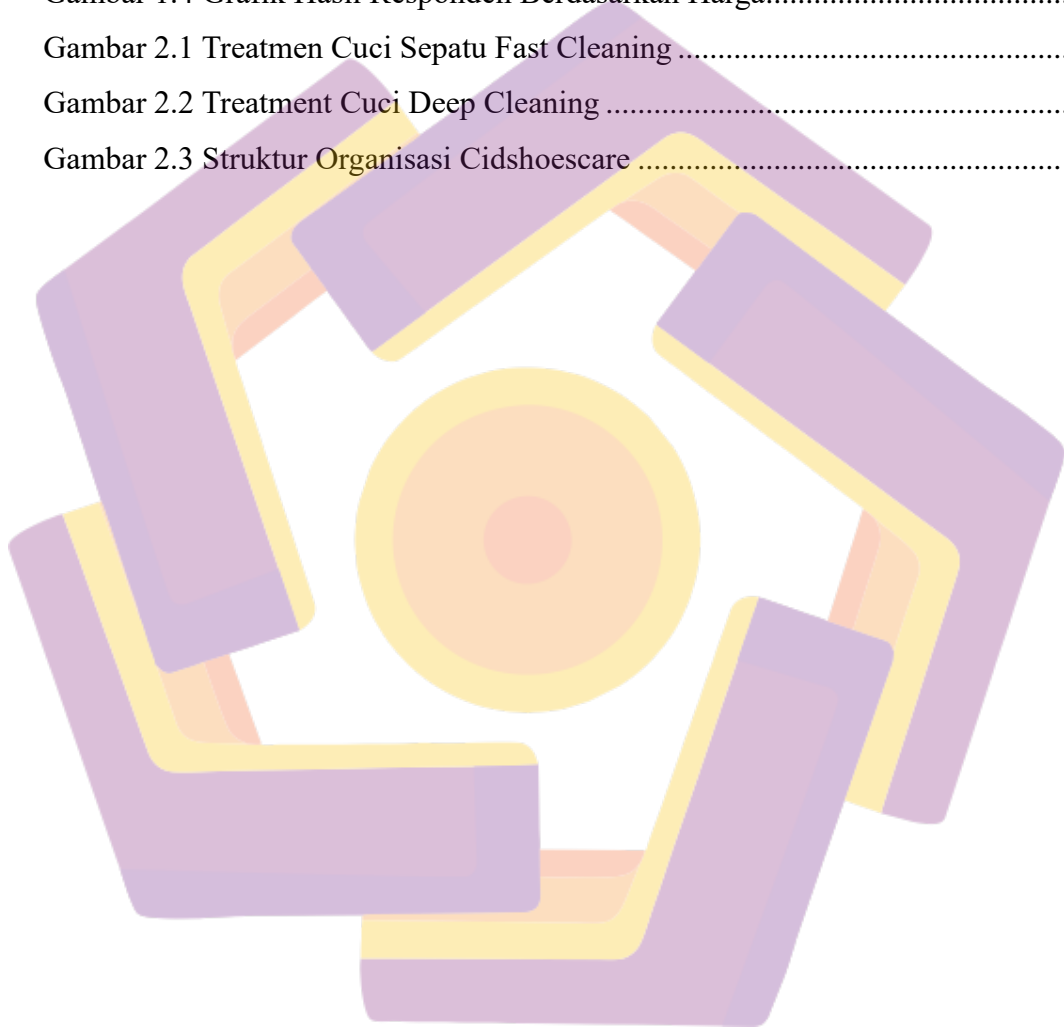
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATAPENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
INTISARI.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai yang di Tawarkan	5
1.3 Tujuan Mulia (Noble Purpose)	5
1.4 Visi dan Misi	5
BAB II.....	6
DESKRIPSI BISNIS.....	6
2.1 Sejarah Bisnis	6
2.2 Model Bisnis Yang Dijalankan.....	6
2.3 Produk dan Inovasi Produk	8
2.4 Ukuran Pasar	9
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibandingkan Pesaing.....	9
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	11
2.6.1 Strategi Pemasaran	11
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	12
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia	13
2.6.4 Strategi keuangan.....	17
BAB III	20
RENCANA PENGEMBANGAN	20

3.1	Analisis Matrik SWOT	20
3.2	Strategi Pengembangan	21
BAB IV		23
LAPORAN KEUANGAN		23
4.1	Neraca	23
4.2	Laporan Laba/Rugi	24
4.3	Arus Kas	24
4.4	BEP	25
4.5	Proyeksi Keuangan	27
BAB V		28
PENUTUP		28
1.1.	Kesimpulan	28
1.2.	Saran	28
DAFTAR PUSTAKA		29
LAMPIRAN		31



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Merek Sepatu Lokal.....	2
Gambar 1.2 Grafik Hasil Responden Berdasarkan Waktu	3
Gambar 1.3 Grafik Hasil Responden Berdasarkan Hasil.....	4
Gambar 1.4 Grafik Hasil Responden Berdasarkan Harga.....	4
Gambar 2.1 Treatment Cuci Sepatu Fast Cleaning	8
Gambar 2.2 Treatment Cuci Deep Cleaning	8
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Cidshoescare	13

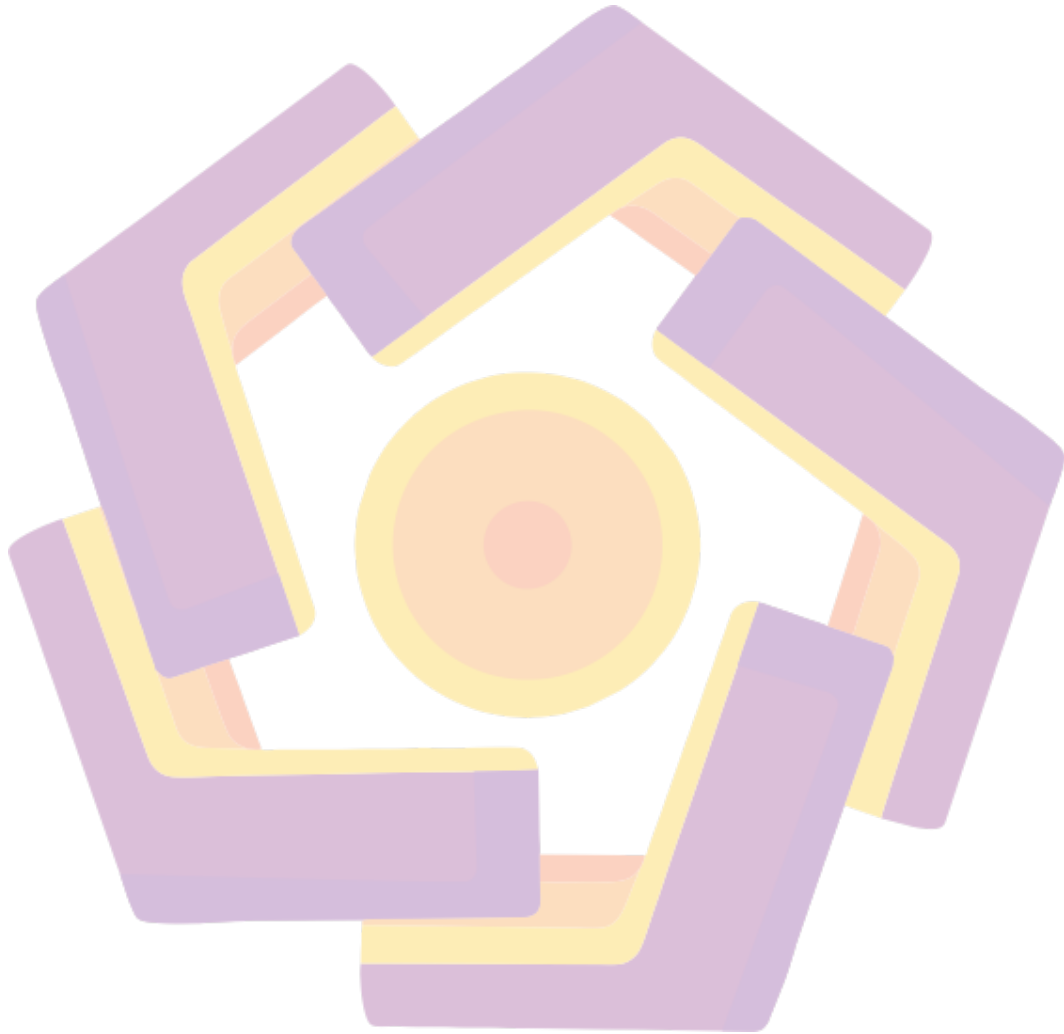


DAFTAR TABEL

Table 2.1 Business Model Canvas Cidshoescare	7
Table 2.2 Analisis Perusahaan Dengan Pesaing	10
Table 2.3 Deskripsi Kerja	13
Table 2.4 Bukti Transaksi	18
Tabel 3.1 Matrik SWOT	20
Tabel 3.2 Strategi Pengembangan.	21
Tabel 4.1 Laoran Neraca	23
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi	24
Tabel 4.3 Laporan Arus Kas	24
Tabel 4.4 Biaya Biaya	25
Tabel 4.5 Tabel Proyeksi Keuangan	27
Tabel 4.6 Pemasaran	27
Tabel 4.7 Biaya lain lain	27

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Legalitas Usaha.....	31
Lampiran 2 Media Sosial	33
Lampiran 3 Dokumentasi.....	34



INTISARI

Cidshoescare merupakan sebuah usaha UMKM yang bergerak di bidang jasa cuci sepatu yang berada di daerah Istimewa Yogyakarta. Konsep dari Cidshoescare adalah membersihkan, merawat serta memperbaiki sepatu dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, proses pelayanan yang detail dan dilakukan oleh yang sudah ahli dibidangnya sehingga menjamin para calon konsumen mendapatkan kembali sepatu seperti baru kembali. Dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas yang aman dan tidak merusak bahan sepatu tersebut. Selain itu Cidshoescare juga melayani segala jenis bahan sepatu dan juga jenis model sepatu seperti yang berbahan kulit serta yang lainnya. Dan untuk jenis model sepatu seperti sepatu formal, mountain, casual, bola dan juga anak-anak. Proses pencucian Cidshoescare menggunakan alat-alat yang premium mulai dari bahan-bahan, sikat hingga kain lap untuk menunjang kualitas pencucian sehingga konsumen mendapatkan kembali sepatunya dengan hasil yang maksimal. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan strategi pengembangan di usaha Cidshoescare. Strategi ini menggunakan metode pendekatan BMC (Business Model Canvas) dan menggunakan SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat). Di mana BMC dinilai efektif dalam pengembangan usaha. Sedangkan SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang dalam usaha, dan peluang dalam usaha.

Kata kunci : Perawatan, Perbaikan, Pelayanan, membersihkan, Cuci sepatu, strategi, BMC, SWOT. UMKM.

ABSTRACT

Cidshoescare is a SMES business that operates in the shoe washing service sector in the Special Region of Yogyakarta. The concept of Cidshoescare is to clean, care for and repair shoes using quality materials, a detailed service process and carried out by experts in their field to ensure that prospective consumers get shoes like new again. By using quality materials that are safe and do not damage the shoe material. Apart from that, Cidshoescare also serves all types of shoe materials and also types of shoe models. Like leather and others. And for types of shoe models such as formal, mountain, casual, football and also children's shoes. The Cidshoescare washing process uses premium tools ranging from materials, brushes to rags to support the quality of washing so that consumers get their shoes back like new again. This research aims to improve the strategy development of the Cidshoescare business. This strategy uses the BMC (Business Model Canvas) approach and uses SWOT (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, and opportunities in business.

Keywords: Maintenance, Repair, Service, cleaning, shoe washing, strategy, BMC, SWOT.SMES