

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA
ALFCO.NAT DAN PEMANFAATAN INOVASI DALAM
PENGEMBANGAN BISNIS ALFCO.NAT**

**SKRIPSI
BUSINESS PLAN**



NAMA : NUR ALIFA SARI

NIM : 20.92.0264

**PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2024

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA
ALFCO.NAT DAN PEMANFAATAN INOVASI DALAM
PENGEMBANGAN BISNIS ALFCO.NAT**

**SKRIPSI
BUSINESS PLAN**



NAMA : NUR ALIFA SARI

NIM : 20.92.0264

**PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI


UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA ALFCO.NAT DAN PEMANFAATAN INOVASI DALAM PENGEMBANGAN BISNIS ALFCO.NAT

yang disusun dan diajukan oleh

Nur Alifa Sari
20.92.0264

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 24 Juli 2024

Dosen Pembimbing,


Rahma Widyawati, S.E., M.M
NIK. 190302013

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA ALFCO.NAT DAN
PEMANFAATAN INOVASI DALAM PENGEMBANGAN BISNIS ALFCO.NAT**

yang disusun dan diajukan oleh

Nur Alifa Sari
20.92.0264

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 14 Agustus 2024

Susunan Dewan Penguji



Nama Penguji

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

Dr. Eny Ariyanto S.E., M.Si
NIK. 190302713

Rahma Widyawati,S.E.,M.M
NIK. 190302013

Tanda Tangan


Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 14 Agustus 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 : Nur Alifa Sari
NIM : 20.92.0264

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Upaya Peningkatan Penjualan Pada Usaha Alfco.nat dan Pemanfaatan Inovasi Dalam Pengembangan Bisnis Alfco.nat

Dosen Pembimbing : Rahma Widyawati,S.E.,M.M

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, 24 Juli 2024

Yang Menyatakan,



GA2DFALX260038853

Nur Alifa Sari

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan dan kemampuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul Upaya Peningkatan Penjualan Pada Usaha Alfco.nat dan Pemanfaatan Inovasi Dalam Pengembangan Bisnis Alfco.nat ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan pemimpin yang berakhlakul karimah dan kami nantikan syafaatnya pada hari kiamat. Skripsi ini disusun untuk Memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Bisnis (S.bns) Di Universitas Amikom Yogyakarta.

Dalam Penyusunan Skripsi ini, saya mendapatkan banyak bimbingan dan dukungan dari beberapa pihak yang telah membantu, memberi saran, masukan, serta selalu mendukung saya dalam membangun usaha donat kentang ini. Oleh karena itu saya ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Allah SWT atas limpahan nikmat, Rahmat, berkah, dan rezeki yang telah diberikan kepada penulis.
2. Kepada keluarga yang memberi doa, segala cinta, kasih sayang dan dukungan moral, material serta nasehat sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik.
3. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
4. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta
5. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta.
6. Ibu Rahma Widyawati,S.E.,M.M selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir.
7. Segenap dosen Program Studi Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah membagikan ilmunya sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
8. Kepada teman – teman dari Prodi Kewirausahaan maupun dari luar kampus yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa segala kekurangan dan kesalahan yang ada dalam skripsi ini adalah bentuk keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Wassalamu'Alaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

Yogyakarta, 14 Agustus 2024



Nur Alifa Sari
NIM 20.92.0264

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
INTISARI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan.....	2
1.3 Tujuan Mulia (<i>Noble Purpose</i>).....	3
1.4 Visi, Misi Dan Logo.....	4
1.4.1 Visi.....	4
1.4.2 Misi.....	4
1.4.3 Logo.....	4
BAB II DESKRIPSI USAHA.....	6
2.1 Sejarah Bisnis.....	6
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	7
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	11
2.4 Ukuran Pasar.....	12
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	13
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	16
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	16
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi.....	17

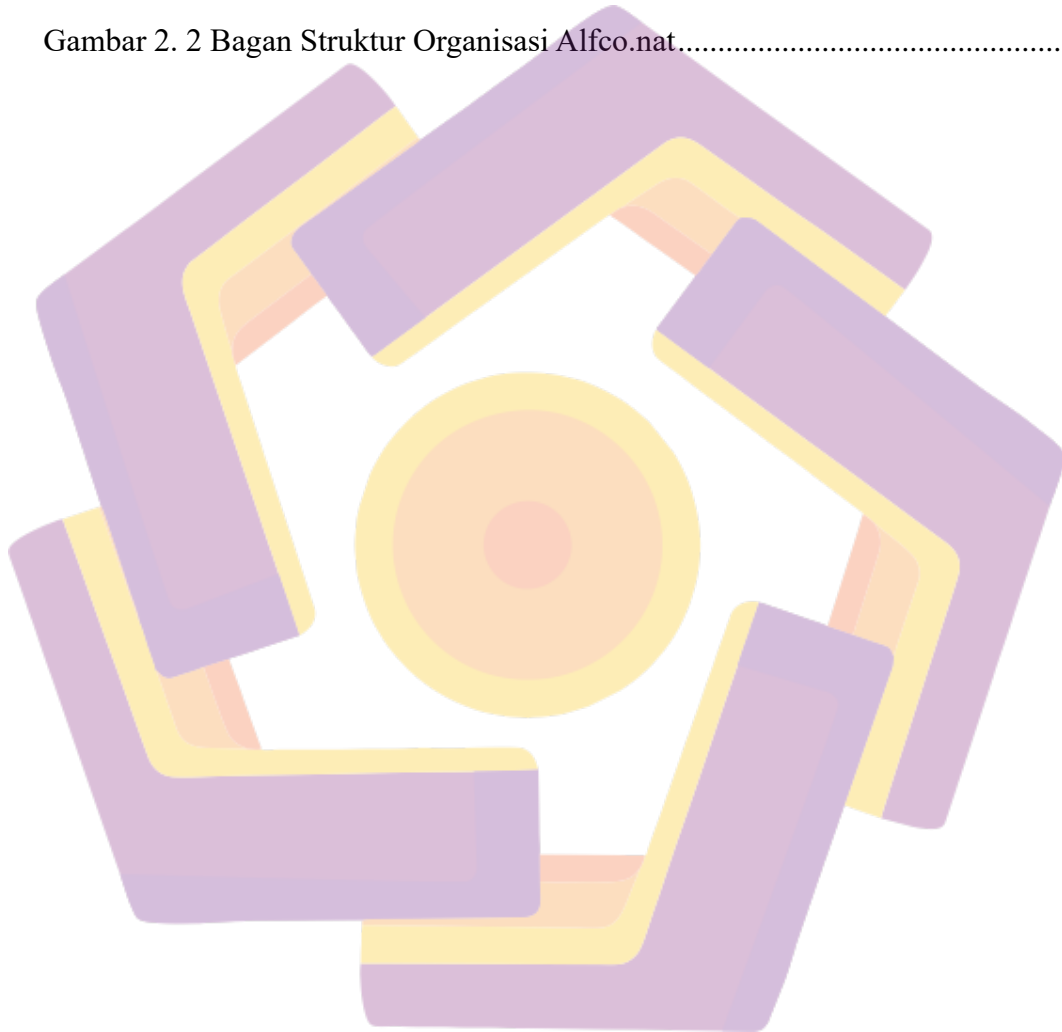
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia	24
2.6.4 Strategi Keuangan.....	28
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	32
3.1 Analisis SWOT	32
3.2 Strategi Pengembangan Bisnis	33
3.3 Rencana Pengembangan.....	34
BAB IV LAPORAN KEUNGAN.....	38
4.1 Neraca.....	38
4.2 Laporan Laba/Rugi.....	39
4.3 Arus Kas	39
4.4 BEP dan ROI	40
4.5 Proyeksi Keuangan.....	43
BAB V PENUTUP.....	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	48
Lampiran Dokumen Legalitas	48
Lampiran Media Promosi.....	50
Lampiran Foto Aktivitas Bisnis.....	52
Kuesioner Kepuasan pelanggan terhadap produk alfco.nat	55

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 <i>Business Model Canvas</i>	7
Tabel 2. 2 Produk dan Inovasi Produk	11
Tabel 2. 3 Analisis Pesaing Alfco.nat.....	13
Tabel 2. 4 Bahan Baku Alfco.nat	17
Tabel 2. 5 Proses Produksi di Alfco.nat	20
Tabel 2. 6 Arus Kas Periode Maret 2023 – Februari 2024.....	29
Tabel 2. 7 Laba Rugi Periode Maret 2023 – Februari 2024.....	30
Tabel 2. 8 Neraca Periode Maret 2023 – Februari 2024	31
Tabel 3. 1 Analisis SWOT.....	32
Tabel 3. 2 Matrix SWOT.....	33
Tabel 3. 3 Rencana Pengembangan Alfco.nat.....	34
Tabel 4. 1 Neraca Periode Maret 2023 – Februari 2024	38
Tabel 4. 2 Peralatan Alfco.nat	38
Tabel 4. 3 Perlengkapan Alfco.nat	38
Tabel 4. 4 Laba Rugi Periode Maret 2023 – Februari 2024.....	39
Tabel 4. 5 Arus Kas Periode Maret 2023 – Februari 2024.....	39
Tabel 4. 6 Biaya Tetap Alfco.nat	40
Tabel 4. 7 Biaya Variabel Alfco.nat.....	40
Tabel 4. 8 Proyeksi Keuangan	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Peminat Camilan di Indonesia	2
Gambar 1. 2 Logo Bisnis Alfco.nat.....	4
Gambar 2. 1 SAM di Kota Sleman	13
Gambar 2. 2 Bagan Struktur Organisasi Alfco.nat.....	27



INTISARI

Alfco.nat merupakan usaha dibidang kuliner yang memproduksi makanan seperti donat kentang. konsumen utama Alfco.nat merupakan masyarakat yang tertarik dengan produk camilan manis yang sehat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis upaya peningkatan penjualan pada usaha Alfco.nat yakni dengan cara membuat konsep usaha yang akan dilakukan dengan pengembangan *business plan*, implementasi perencanaan usaha, peningkatan pendapatan, inovasi produk seperti menambahkan produk baru untuk meningkatkan penjualan produk, menentukan strategi yang akan digunakan, dan membuat perencanaan bisnis untuk pengembangan usaha kedepannya. Dalam konteks persaingan bisnis yang semakin intensif, evaluasi terhadap perkembangan bisnis merupakan langkah krusial yang harus dilakukan oleh pemilik usaha. Proses ini mencakup analisis terhadap tren pasar, identifikasi peluang usaha, pengembangan bisnis, dan penentuan strategi-strategi yang akan diterapkan untuk memastikan kelancaran operasional usaha. Metode analisis yang digunakan meliputi penelusuran sejarah awal mula bisnis, evaluasi perkembangan usaha, identifikasi segmen pelanggan, analisis SWOT, *Business Model Canvas (BMC)*, serta penilaian kinerja keuangan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui analisis SWOT, strategi yang harus dilakukan Alfco.nat perlu melakukan inovasi produk dengan menambahkan varian baru, memaksimalkan strategi pemasaran yang lebih menarik dan tepat sasaran, serta meningkatkan modal usaha untuk dapat bersaing dengan produk donat kentang lainnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa usaha Alfco.nat layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk terus berkembang di masa depan.

Kata Kunci: Peningkatan Penjualan, Inovasi, Pengembangan Bisnis

ABSTRACT

Alfco.nat is a culinary business specializing in the production of sweet potato-based doughnuts. The primary consumers of Alfco.nat are those interested in healthy sweet snacks. This research aims to analyze strategies for increasing sales at Alfco.nat by developing a comprehensive business plan, implementing business strategies, boosting revenue, innovating products by introducing new varieties to enhance sales, determining effective strategies, and creating a business plan for future growth. In the context of increasingly intense business competition, evaluating business development is a crucial step for business owners. This process includes analyzing market trends, identifying business opportunities, developing the business, and determining strategies to ensure smooth business operations. The analysis methods used in this research include tracing the business's history, evaluating business development, identifying customer segments, conducting SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC), and assessing financial performance. Based on the SWOT analysis, it is recommended that Alfco.nat innovates by adding new product varieties, optimizes more attractive and targeted marketing strategies, and increases business capital to compete with other potato doughnut products. Therefore, it can be concluded that Alfco.nat is a viable business with the potential for continued growth in the future.

Keywords : Sales Growth, Innovation, Business Development