

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS FRESHNESS.CO
MENGUNAKAN METODE BISNIS MODEL CANVA**

SKRIPSI

JALUR BUSINESS PLAN

untuk menempuh sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Arie Surya Gempita

20.92.0278

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

2024

SKRIPSI
JALUR BUSINESS PLAN
untuk menempuh sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Arie Surya Gempita
20.92.0278

PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2024

**LEMBAR PERSETUJUAN
SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS FRESHNESS,CO
MENGUNAKAN METODE BISNIS MODEL CANVA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Arie Surya Gempita

20.92.0278

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada 8 Agustus 2024

Dosen Pembimbing

Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.

NIK. 190302663

LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS FRESHNESS.CO
MENGGUNAKAN METODE BISNIS MODEL CANVA

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Arie Surya Gempita

20.92.0278

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
pada 21 Agustus 2024

Nama Penguji	Tanda Tangan
Laksmindra Saptyawati, S.E., M.Si., MBA	
Eny Ariyanto, S.E., M.Si., Dr.	
Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M	

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis(S.Bns.)
pada 21 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



Emha Taufik Luthfi, S.T., M.Kom.

NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arie Surya Gempita

NIM : 20.92.0278

Program Studi: S1-Kewirausahaan

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Sosial

Universitas : Universitas Amikom Yogyakarta menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul:

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS FRESHNESS.CO MENGGUNAKAN METODE BISNIS MODEL CANVA

Dosen Pembimbing : Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.

adalah hasil karya saya sendiri. Saya menyatakan dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya tidak melakukan plagiarisme dengan menyalin atau mengambil tulisan, ide, atau karya orang lain tanpa memberikan pengakuan yang semestinya.

Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan hasil plagiat atau saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan kode etik akademik, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Amikom Yogyakarta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Sleman, 18 Agustus 2024

Yang Menyatakan



Arie Surya Gempita

20.92.0278

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah. Puji syukur atas kehadiran Allah SWT. yang senantiasa kita ucapkan. Atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi syarat mencapai gelar sarjana dengan tepat waktu. Shawalat serta salam selalu tercurah kepada Rasulullah SAW.

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

1. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan
4. Ibu Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir
5. Kepada keluarga yang memberi doa dan dukungan sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik
6. Kepada teman – teman 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.

Sleman, 18 Agustus 2024



Arie Surya Gempita

20.92.0278

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SKRIPSI	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Permasalahan Konsumen	1
1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan.....	2
1.3. Noble Purpose	4
1.4. Visi dan Misi.....	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS	6
2.1. Sejarah Bisnis.....	6
2.2. Model Bisnis Yang Dijalankan.....	7
2.3. Produk dan Inovasi Produksi	9
2.4. Ukuran Pasar	11
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	14

2.6. Strategi Pengelolaan Bisnis	16
BAB III PENGEMBANGAN BISNIS.....	33
3.1. Analisis SWOT	33
3.2. Strategi Pengembangan Bisnis	34
3.3. Rencana Pengembangan	36
BAB IV KEUANGAN	38
4.1 Laporan Neraca	38
4.1. Laporan Arus Kas.....	39
4.3. Laporan Laba/Rugi	40
4.4. BEP.....	41
4.5. Proyeksi Keuangan	43
BAB V PENUTUP.....	45
5.1. Kesimpulan.....	45
5.2. Saran	45
LAMPIRAN	47
DAFTAR PUSTAKA	54

DAFTAR GAMBAR

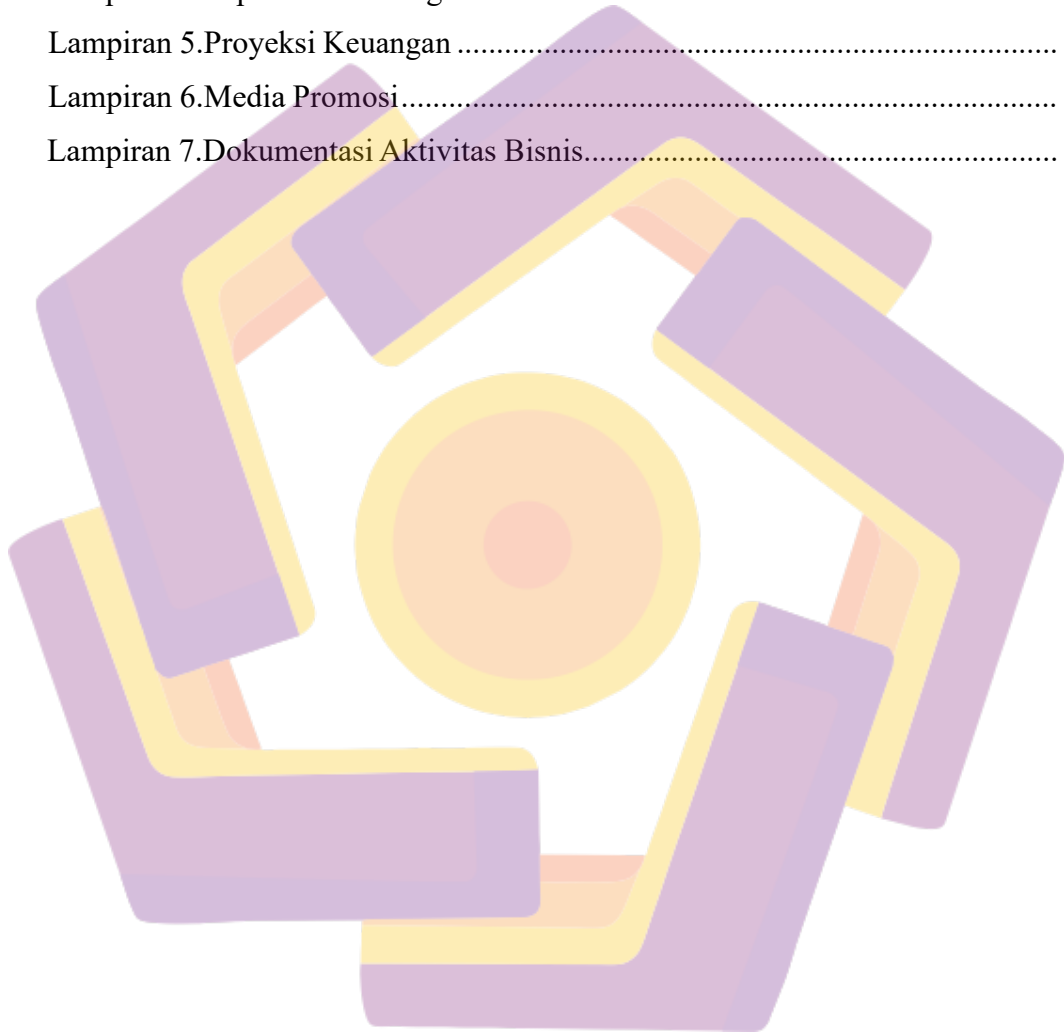
Gambar 1 Value Proposition Canvas.....	3
Gambar 2. 1 BMC Freshness.Co	8
Gambar 2. 2 Produk.....	9
Gambar 2. 3 Produk.....	10
Gambar 2. 4 Produksi	17
Gambar 2. 5 Marketplace.....	18
Gambar 2. 6 Media promosi sosial media	18
Gambar 2. 7 Google trend	20
Gambar 2. 8 Bagan alur produksi hinga siap pemasaran	22
Gambar 2. 9 Bagan struktur manajemen Freshness.Co.....	22
Gambar 2. 10 Bukti penjualan bulan januari	26
Gambar 2. 11 Bukti penjualan bulan februari	27
Gambar 2. 12 Bukti penjualan bulan maret.....	28
Gambar 2. 13 Bukti penjualan bulan april.....	28
Gambar 2. 14 Bukti penjualan bulan mei.....	29
Gambar 2. 15 Bukti penjualan bulan juni	29
Gambar 2. 16 Bukti penjualan bulan juli	30
Gambar 2. 17 Dokumentasi penjualan produk	31

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Rincian Produk	11
Tabel 2. 2 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	15
Tabel 2. 3 Perhitungan HPP	16
Tabel 3. 1 Strategi pengembangan bisnis.....	34
Tabel 3. 2 Rencana pengembangan.....	36
Tabel 4. 1 Laporan Neraca.....	38
Tabel 4. 2 Proyeksi arus kas Freshness.Co.....	39
Tabel 4. 3 Laporan kas Laba/Rugi Freshness.Co.....	40
Tabel 4. 4 Target Penjualan	41
Tabel 4. 5 Biaya Tetap	41
Tabel 4. 6 Biaya Variabel	42
Tabel 4. 7 Proyeksi keuangan periode Agustus 2024-2025	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Legalitas Bisnis/NIB.....	47
Lampiran 2. Laporan Arus Kas	48
Lampiran 3. Laporan Neraca.....	49
Lampiran 4. Laporan Laba Rugi	50
Lampiran 5. Proyeksi Keuangan	51
Lampiran 6. Media Promosi.....	53
Lampiran 7. Dokumentasi Aktivitas Bisnis.....	53



ABSTRAK

Pertumbuhan pesat industri e-commerce mendorong perusahaan untuk terus mengembangkan strategi bisnis yang inovatif. Freshness.co, sebuah perusahaan e-commerce yang fokus pada produk *Antibacterial Spray*, menghadapi tantangan dalam menghadirkan nilai tambah bagi konsumen sambil tetap bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis Freshness.co menggunakan pendekatan metode bisnis model canva. Hasil analisis strategi menunjukkan bahwa penggunaan metode bisnis model canva mampu memberikan pemahaman yang mendalam tentang elemen-elemen kunci dalam pengembangan bisnis Freshness.co.

Hasil penelitian ini menyoroti beberapa temuan penting, termasuk identifikasi segmen konsumen yang potensial, diferensiasi produk, dan pengoptimalan rantai pasokan. Rekomendasi strategis disusun berdasarkan analisis ini, termasuk peningkatan layanan pengiriman dan diversifikasi produk. Implikasi teoritis dan praktis dari penelitian ini juga dibahas, memberikan kontribusi kepada pemahaman tentang penerapan metode bisnis model canva dalam konteks e-commerce.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, E-commerce, BMC

ABSTRACT

The rapid growth of the e-commerce industry encourages companies to continuously develop innovative business strategies. Freshness.co, an e-commerce company that focuses on Antibacterial Spray products, faces challenges in bringing added value to customers while remaining competitive in an increasingly competitive market. This research aims to analyze Freshness.co's business development strategy using the business model canvas method approach. The results of the strategy analysis show that the use of the business model canvas method is able to provide an in-depth understanding of the key elements in Freshness.co business development.

The results of this study highlighted several important findings, including the identification of potential customer segments, product differentiation, and supply chain optimization. Strategic recommendations were developed based on this analysis, including improved delivery services and product diversification. The theoretical and practical implications of this research are also discussed, contributing to the understanding of the application of the business model canvas method in an e-commerce context.

Keywords: Business Development Strategy, E-commerce, BM