

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MOCHINDA

SKRIPSI BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1
pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :
Amanda Sulistiani
20.92.0276

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2024

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MOCHINDA

SKRIPSI BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1
pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :
Amanda Sulistiani
20.92.0276

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MOCHINDA

yang disusun dan diajukan oleh

Amanda Sulistiani

20.92.0276

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 10 Agustus 2024

Dosen Pembimbing



Rahma Widyawati, S.E., M.M

NIK. 190302013

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MOCHINDA

yang disusun dan diajukan oleh

Amanda Sulistiani

20.92.0276

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 26 Agustus 2024

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Dr. Dodi Setiawan Riatmaja, S. PSI., M.B.A.
NIK. 190302573



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



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



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 26 Agustus 2024

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

NIK. 19030212

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Amanda Sulistiani
NIM : 20.92.0276

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut :

Strategi Pengembangan Usaha Mochinda

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, 9 Agustus 2024

Yang Menyatakan,



Amanda Sulistiani

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur tak henti penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya karena atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ***“Strategi Pengembangan Usaha Mochinda”***. Penyusunan skripsi ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana S1 Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Amikom Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena didalamnya masih terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan yang dimiliki penulis baik dalam segi kemampuan, pengetahuan serta pengalaman penulis. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun agar dalam penyusunan laporan ini selanjutnya dapat menjadi lebih baik.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, diantaranya sebagai berikut :

1. Kedua orang tua, adik, dan keluarga besar saya yang tak henti-hentinya memberikan doa dan dukungan serta kasih sayang yang tulus, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak 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 Ketua Program Studi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
5. Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si. selaku Dosen Wali Universitas Amikom Yogyakarta.

6. Ibu Rahma Widyawati, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran serta memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran yang sangat berharga kepada penulis selama menyusun skripsi ini.
7. Seluruh Staff Dosen Universitas Amikom Yogyakarta khususnya Fakultas Ekonomi dan Sosial yang telah memberikan ilmu yang tak ternilai harganya, masukan, pemikiran dan tenaga selama proses pembelajaran yang dapat menambah wawasan bagi penulis.
8. Teman-teman Program Studi Kewirausahaan angkatan 2020, penulis mengucapkan terimakasih atas dukungannya.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terimakasih atas doa serta dukungannya yang sangat berharga bagi penulis.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.

Yogyakarta, 10 Agustus 2024

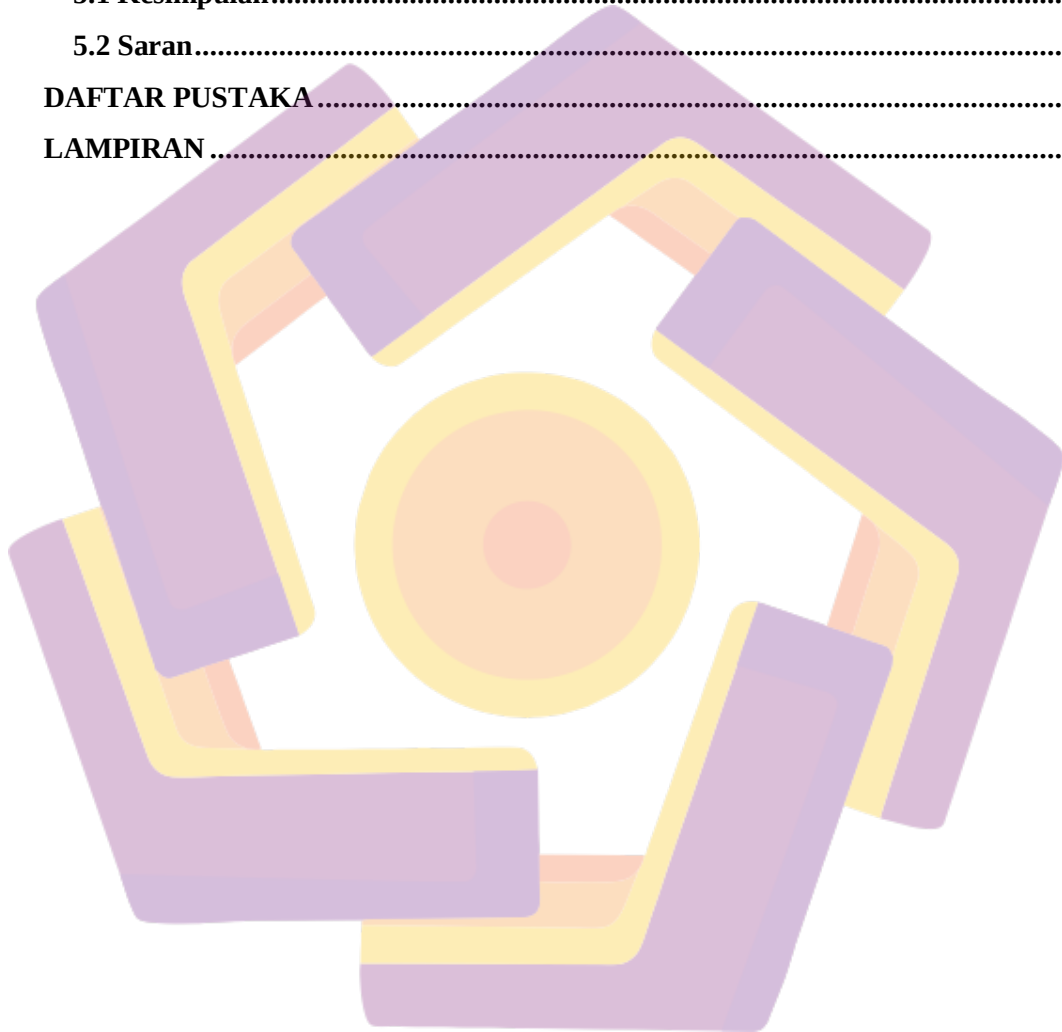
Amanda Sulistiani

20.92.0276

DAFTAR ISI

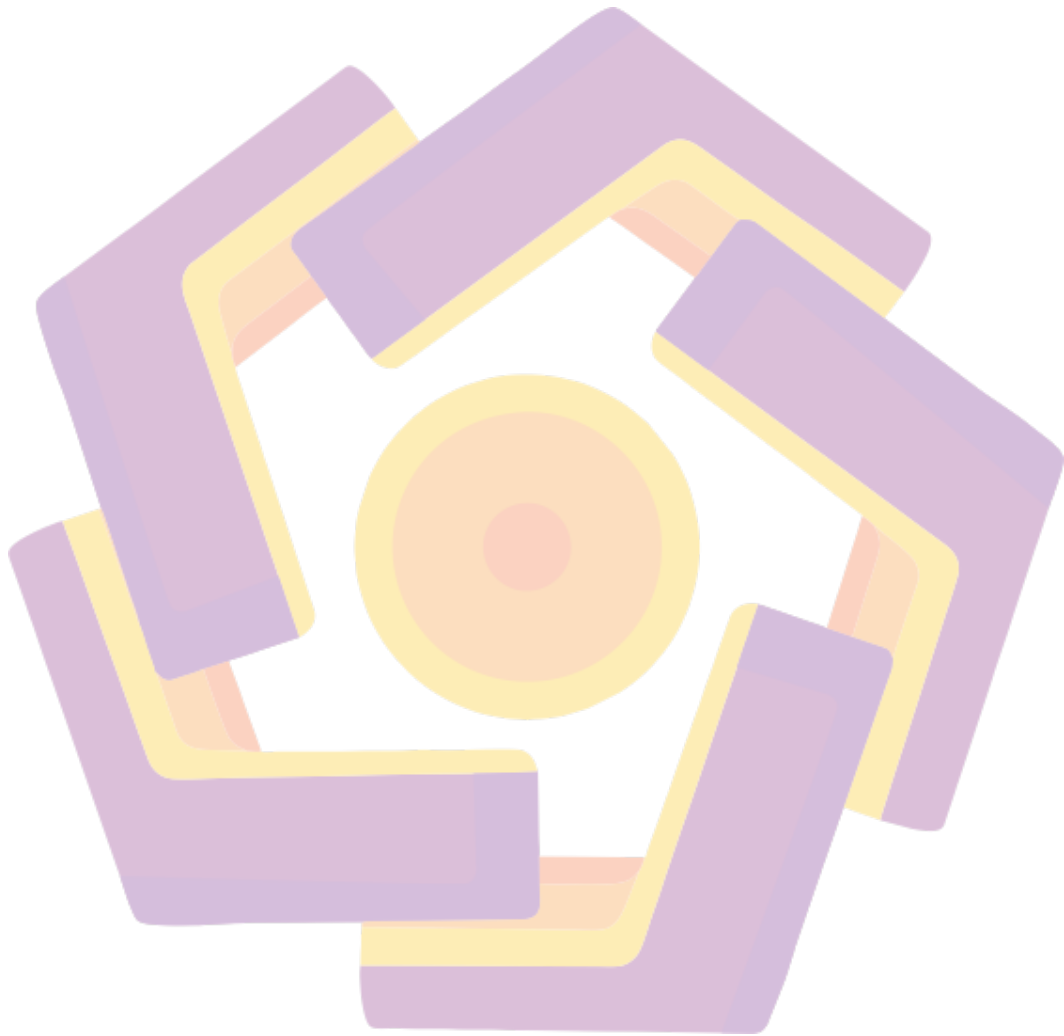
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	4
1.3 Tujuan Mulia (Noble Purpose).....	5
1.4 Visi dan Misi	5
1.4.1 Visi.....	5
1.4.2 Misi.....	5
BAB II DESKRIPSI USAHA.....	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 dibanding Pesaing	10
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	11
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	11
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	12
2.6.3 Strategi SDM	15
2.6.4 Strategi Keuangan	23
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	25
3.1 Analisis Matriks SWOT	25
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	27
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	29
4.1 Laporan Neraca Awal	29
4.2 Laporan Arus Kas	30

4.3 Laporan Laba Rugi	31
4.4 Laporan Neraca Akhir	31
4.5 BEP	32
4.6 Proyeksi Keuangan.....	33
4.6.1 Proyeksi Laba Rugi.....	33
4.6.2 Proyeksi Arus Kas	34
4.6.3 Proyeksi Neraca	34
5.1 Kesimpulan.....	35
5.2 Saran.....	35
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Survei Peminat Camilan di Indonesia.....	1
Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Usaha Mochinda	15



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Bisnis Model Canvas	7
Tabel 2. 2 Produk Sebelum Inovasi	8
Tabel 2. 3 Produk Setelah Inovasi	8
Tabel 2. 4 Total Adressable Market (TAM)	9
Tabel 2. 5 Serviceable Addressable Market (SAM)	9
Tabel 2. 6 Pesaing dan Produk	10
Tabel 2. 7 Bahan Baku Pembuatan Produk.....	12
Tabel 2. 8 Job Deskripsi.....	16
Tabel 2. 9 Laporan Arus Kas Per Juni 2023 - Mei 2024.....	23
Tabel 2. 10 Laporan Laba Rugi Per Juni 2023 – Mei 2024	24
Tabel 2. 11 Laporan Neraca Per Juni 2023 – Mei 2024	24
Tabel 3. 1 Matriks SWOT	26
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	27
Tabel 4. 1 Laporan Neraca Awal Per Juni 2023.....	29
Tabel 4. 2 Rincian Peralatan	29
Tabel 4. 3 Rincian Perlengkapan.....	30
Tabel 4. 4 Laporan Arus Kas Per Juni 2023 - Mei 2024.....	30
Tabel 4. 5 Laporan Laba Rugi Per Juni 2023 – Mei 2024	31
Tabel 4. 6 Laporan Neraca Per Juni 2023 – Mei 2024	31
Tabel 4. 7 BEP Mochinda	32
Tabel 4. 8 Rincian Biaya Bahan Baku	32
Tabel 4. 9 Proyeksi Laba Rugi Mochinda.....	34
Tabel 4. 10 Proyeksi Arus Kas Mochinda.....	34
Tabel 4. 11 Proyeksi Neraca Mochinda	35

ABSTRAK

Mochi merupakan kue semi basah yang berbahan dasar tepung ketan yang berasal dari Jepang, tetapi cukup populer di banyak negara salah satunya Indonesia. Mochi memiliki bentuk yang simpel dengan tekstur kenyal serta rasanya yang manis sehingga digemari oleh semua kalangan khususnya anak muda. Tujuan pengembangan usaha ini adalah memperluas jangkauan pasar Mochinda yang akan dikembangkan agar bisa bersaing dengan usaha mochi yang sudah unggul terlebih dahulu dengan memaksimalkan strategi pemasaran. 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 bisnis, 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 Mochinda adalah 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 mochi lainnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa usaha Mochinda layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk terus berkembang.

Kata Kunci : Camilan, Tepung ketan, Mochi

ABSTRACT

Mochi is a semi-moist cake made from sticky rice flour which originates from Japan, but is quite popular in many countries, one of which is Indonesia. Mochi has a simple shape with a chewy texture and a sweet taste so it is loved by all groups, especially young people. The aim of developing this business is to expand Mochinda's market reach which will be developed so that it can compete with mochi businesses that are already superior by maximizing marketing strategies. In the context of increasingly intensive business competition, evaluating business development is a crucial step that must be taken by business owners. This process includes analysis of market trends, identification of business opportunities, business development, and determining strategies that will be implemented to ensure smooth business operations. The analytical methods used include tracing the history of the beginning of the business, evaluating business development, identifying customer segments, SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC), and assessing financial performance. Based on the results of research conducted through SWOT analysis, the strategy that Mochinda must carry out is to innovate products by adding new variants, maximizing marketing strategies that are more attractive and targeted, and increasing business capital to be able to compete with other mochi products. Therefore, it can be concluded that Mochinda's business is worth running and has the potential to continue to grow.

Keyword : Snacks, Sticky rice flour, Mochi