

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SORAYA.CO_

SKRIPSI BUSINESS PLAN

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



Disusun Oleh:

Yasmine Soraya Ramadhani

21.92.0397

PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2025

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SORAYA.CO_
SKRIPSI BUSINESS PLAN**

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



Disusun Oleh:
Yasmine Soraya Ramadhani
21.92.0397

**PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SORAYA.CO_

yang disusun dan diajukan oleh

Yasmine Soraya Ramadhani

21.92.0397

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 7 Februari 2025

Dosen Pembimbing



Dr. Dodi Setiawan Riatmaja, S.Psi., M.B.A.

NIK. 190302573

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SORAYA.CO_

yang disusun dan diajukan oleh
Yasmine Soraya Ramadhani
21.92.0397

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 25 Februari 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M

NIK. 190302663

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

NIK. 190302308

Dr. Dodi Setiawan Riatmaja, S.Psi., M.B.A.

NIK. 190302573

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis

Tanggal 25 Februari 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Yasmine Soraya Ramadhani

NIM : 21.92.0397

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Soraya.co_

Dosen Pembimbing Utama: Dr. Dodi Setiawan Riatmaja, S.Psi., 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 **PENULIS** 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 **PENULIS**, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini **PENULIS** buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka **PENULIS** bersedia menerima **SANKSI AKADEMIK** dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 25 Februari 2025

Yang Menyatakan,



Yasmine Soraya Ramadhani

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi Bisnis Plan dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis Soraya.co_”. Skripsi Bisnis Plan ini merupakan laporan yang berisi terkait permasalahan konsumen, solusi dan nilai lebih yang ditawarkan, noble purpose, visi, misi, dan logo bisnis, sejarah bisnis, model bisnis, produk dan inovasi produk, ukuran pasar, analisis posisi perusahaan dibanding pesaing, strategi pengelolaan bisnis, dan keuangan pada bisnis Soraya.co_.

Penulis menyadari bahwa bimbingan, arahan, dan doa dari berbagai pihak turut membantu Skripsi Bisnis Plan ini dapat diselesaikan tepat waktu. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan Skripsi Bisnis Plan ini, yaitu kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Bapak Dr. Emha Taufiq Lutfhfi, S.T., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M., selaku Kaprodi Prodi S-1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Bapak Dr. Dodi Setiawan R, S.Psi., M.B.A., selaku dosen pembimbing skripsi
5. Orang tua penulis yang telah memberikan dukungan dan doa
6. Seluruh kerabat, dan rekan-rekan yang telah memberikan dukungan motivasi

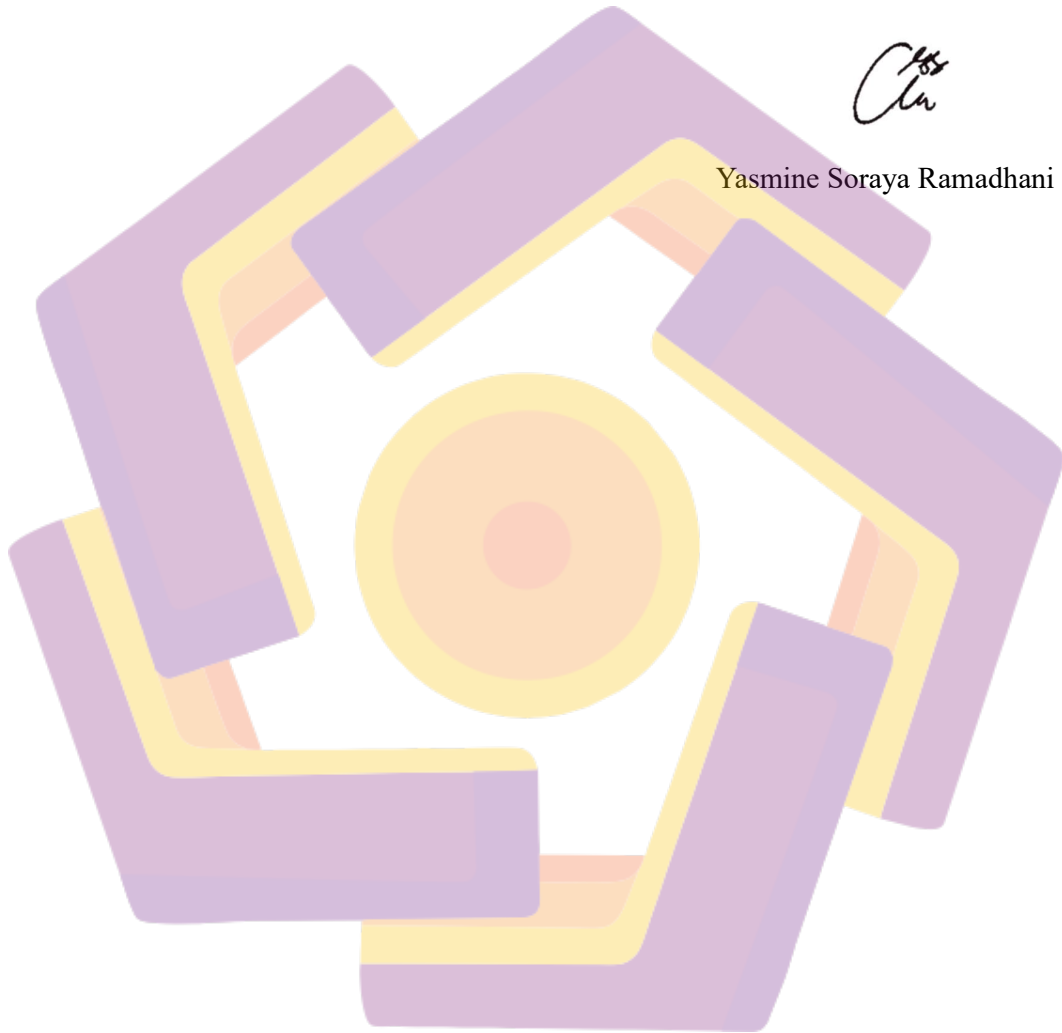
Penulis menyadari bahwa Skripsi Bisnis Plan ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi penyusunan, bahasa, maupun penulisannya. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca guna membantu penulisan Skripsi Bisnis Plan ini, agar menjadi lebih baik lagi di masa mendatang.

Penulis berharap bahwa Skripsi Bisnis Plan ini dapat memberikan manfaat dan dapat dijadikan referensi bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Yogyakarta, 7 Februari 2025



Yasmine Soraya Ramadhani



DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	4
1.3 Noble Purpose	5
1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis.....	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	7
2.1 Sejarah Bisnis.....	7
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	7
2.3 Produk dan Inovasi Produk	8
2.4 Ukuran Pasar	9
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	11
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	13
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	25
3.1 Analisis Matriks SWOT	25

3.2	Rencana Pengembangan.....	27
BAB IV KEUANGAN.....		32
4.1	Laporan Neraca	32
4.2	Laporan Laba Rugi.....	32
4.3	Laporan Arus Kas.....	33
4.4	BEP	34
4.5	Proyeksi Keuangan.....	35
BAB V PENUTUP		36
5.1	Kesimpulan	36
5.2	Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA.....		38
LAMPIRAN.....		40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Usia Responden Kuesioner Soraya.co_	2
Gambar 1. 2 Profesi Responden Kuesioner Soraya.co_	2
Gambar 1. 3 Kebutuhan Konsumen Hijab	3
Gambar 1. 4 Permasalahan Konsumen	4
Gambar 1. 5 Logo Bisnis Soraya.co_	6
 Gambar 2. 1 BMC Soraya.co_	 8
Gambar 2. 2 Alur Pemesanan Produk Soraya.co_	14
Gambar 2. 3 Supply Chain Product.....	15
Gambar 2. 4 Struktur Organisasi Soraya.co_	16
Gambar 2. 5 Bukti Transaksi.....	22

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Produk Soraya.co_	8
Tabel 2. 2 Jumlah Penduduk Wilayah Kemantren Gondokusuman	9
Tabel 2. 3 Target Pasar yang Dituju	10
Tabel 2. 4 Tabel Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	11
Tabel 2. 5 Deskripsi Pekerjaan Soraya.co_	16
Tabel 2. 6 Laporan Arus Kas Soraya.co_	22
Tabel 2. 7 Laporan Laba Rugi Soraya.co_	22
Tabel 2. 8 Neraca Soraya.co_	23
 Tabel 3. 1 Analisis Matriks SWOT	 25
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Soraya.co_	27
 Tabel 4. 1 Neraca Soraya.co_	 32
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi Soraya.co_	32
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas Soraya.co_	33
Tabel 4. 4 Harga Pokok Produksi	34

ABSTRAK

Soraya.co_ merupakan bisnis dibidang fashion yang menyediakan kebutuhan fashion seperti hijab syar'i ukuran jumbo. Permasalahan konsumen merupakan salah satu alasan terbentuknya bisnis ini, yaitu konsumen merasa kesulitan ketika mencari toko yang secara spesifik menjual produk hijab syar'i dengan ukuran lebih dari 115 cm x 115 cm, sehingga konsumen harus lebih teliti untuk mencari hijab syar'i yang mereka inginkan. Soraya.co_ memasarkan produknya secara offline dan online dengan menggunakan media sosial seperti whatsapp dan facebook.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi keadaan usaha dan posisi perusahaan dibandingkan dengan pesaing, yang selanjutnya digunakan untuk menentukan perencanaan strategi pengembangan usaha. Penelitian ini menggunakan matriks *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunities, Threath*) untuk menganalisa faktor *internal* dan eksternal perusahaan yang mampu mempengaruhi kinerja usaha. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) sebagai strategi pengembangan usaha Soraya.co_. BMC merupakan model bisnis yang terdiri atas sembilan elemen, yaitu: *customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resource, key activities, key partner, dan cost structure*. Penelitian ini diharapkan mampu membantu usaha Soraya.co_ dalam menentukan strategi pengembangan dalam usahanya.

Kata Kunci: Hijab, Strategi Pengembangan, *Business Model Canvas*, *SWOT*

ABSTRACT

Soraya.co_ is a business in the fashion industry that provides fashion needs such as sharia compliant hijabs with larger size. Consumer issues are one of the reasons for the establishment of this business, as consumers find it difficult to find stores that specifically sell sharia-compliant hijabs with sizes larger than 115 cm x 115 cm, so consumers have to be more meticulous in searching for the sharia-compliant hijabs they desire. Soraya.co_ markets its products online using social media such as WhatsApp and Facebook.

This research aims to identify the business conditions and the company's position compared to competitors, which will subsequently be used to determine the strategic planning for business development. This research uses the SWOT matrix (Strength, Weakness, Opportunities, Threat) to analyze the internal and external factors of the company that can influence business performance. Additionally, this research also uses the BMC (Business Model Canvas) as a development strategy for Soraya.co_. The BMC is a business model consisting of nine elements, namely: customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resource, key activities, key partner, and cost structure. This research is expected to help Soraya.co_ in determining development strategies for its business.

Keywords: Hijabs, Development Strategy, Business Model Canvas, SWOT