

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA WILMER

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh :

Suhaeli Samuel Sihite

21.92.0417

PROGRAM STUDI S1 – KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2025

STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA WILMER

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh :

Suhaeli Samuel Sihite

21.92.0417

PROGRAM STUDI S1 – KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA WILMER

yang disusun dan diajukan oleh

Suhaeli Samuel Sihite

21.92.0417

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 3 Februari 2025

Dosen Pembimbing



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

NIK. 190302573

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA WILMER

yang disusun dan diajukan oleh

Suhaeli Samuel Sihite

21.92.0417

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 28 Februari 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si

NIK. 190302303



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 28 Februari 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Suhaeli Samuel Sihite

NIM : 21.92.0417

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut :

Strategi Perkembangan Usaha Wilmer

Dosen Pembimbing : Dodi Setiawan R, S.Psi, MBA, Dr.

1. Karta 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, 16 Maret 2025

Yang Menyatakan,



Suhaeli Samuel Sihite

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus yang telah memberikan berkat dan karunia yang melimpah kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi jalur bisnis plan dengan judul “STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA WILMER” untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat sarjana (S-1) pada Program Studi S-1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

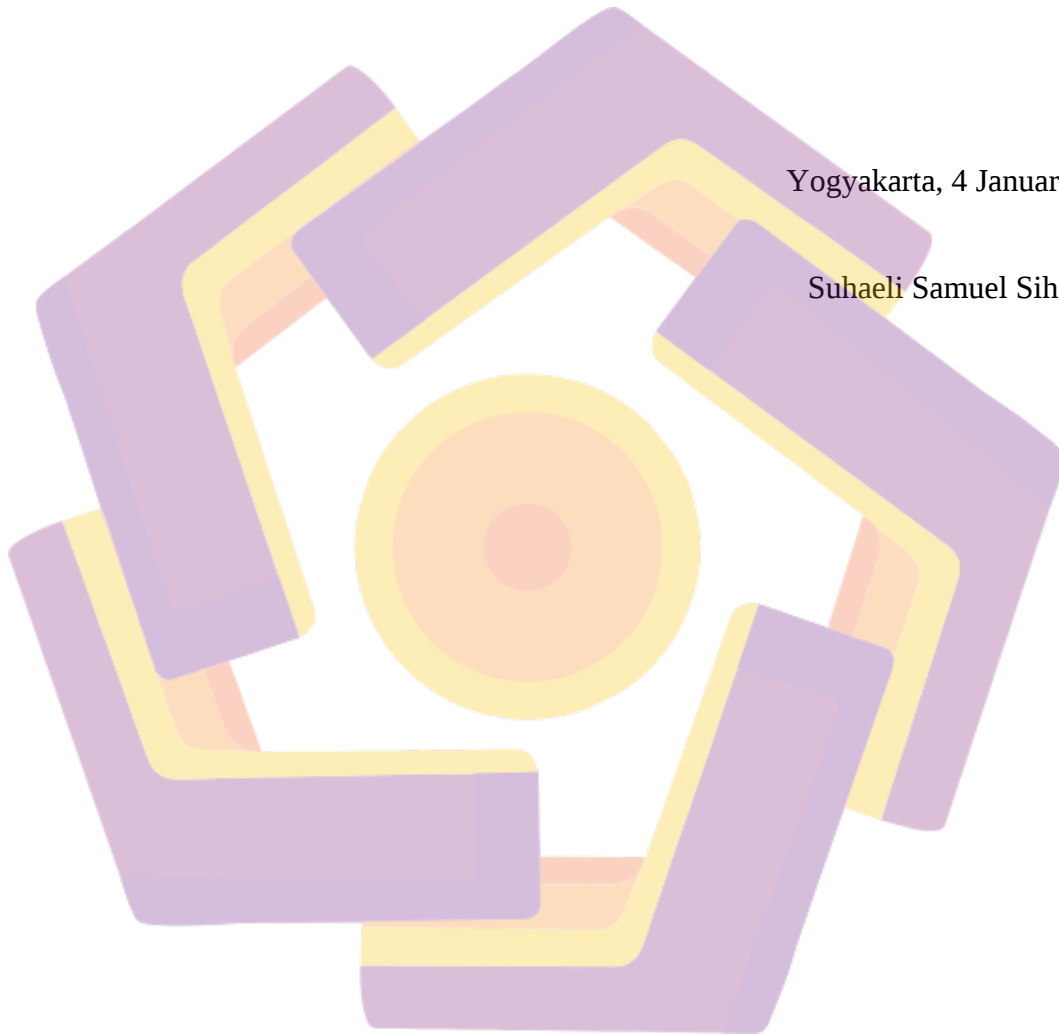
Penulis menyadari bahwasannya skripsi jalur bisnis plan ini bisa selesai dengan baik dan tepat waktu dikarenakan adanya bantuan, doa, dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan hormat ingin mengucapkan apresiasi dan menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam bentuk apapun pada proses penyusunan skripsi jalur bisnis plan ini, sehingga skripsi jalur bisnis plan ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu dengan hormat penulis mengucapkan banyak 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 Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Dodi Setiawan R, S.Psi., MBA, Dr. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang selalu membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi.
4. Seluruh Dosen Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan membagikan ilmu serta pengalamannya dalam dunia bisnis.
5. Tumpal Sihite dan Bunga Dahlia Sitinjak, S.Pd., M.Pd. yang merupakan kedua orang tua penulis yang selalu memberikan doa terbaiknya, dorongan semangat yang luar biasa, dan dukungan finansial yang tidak dapat ternilai sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tanpa halangan yang berarti sedikitpun.
6. Seluruh keluarga penulis yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk kelancaran skripsi penulis.
7. Sahabat dan teman-teman penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang sering mengingatkan dan memberikan dorongan serta doa kepada penulis.
8. Penulis mengapresiasi diri sendiri yang telah berusaha dan selalu berjuang sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini tentunya masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis sangat berharap kepada para pembaca untuk memberikan saran maupun kritik agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik lagi. Dengan adanya skripsi ini semoga dapat menambah ilmu dan pengetahuan serta memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, dan mahasiswa S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta dalam mengelola dan menganalisis bisnis ataupun menyusun tugas akhir mahasiswa.

Yogyakarta, 4 Januari 2025

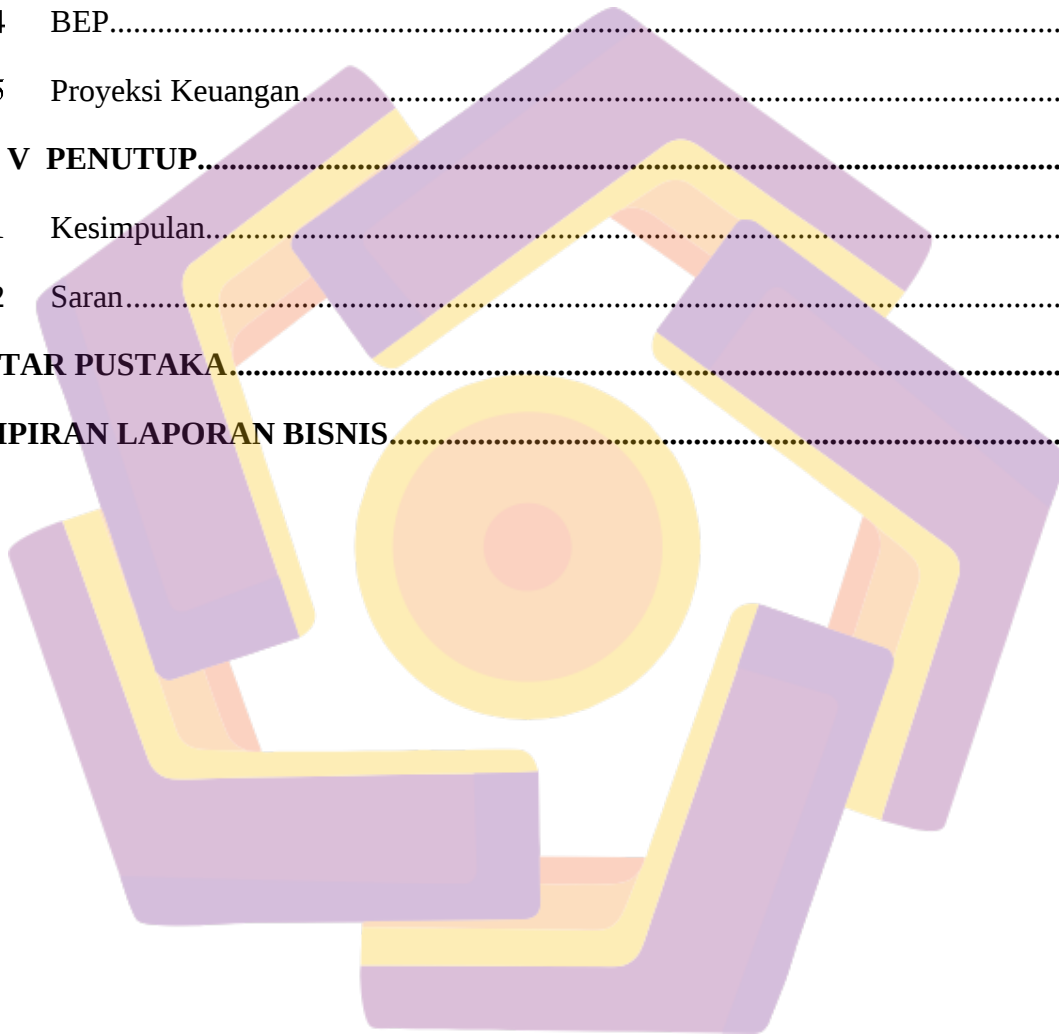
Suhaeli Samuel Sihite



DAFTAR ISI

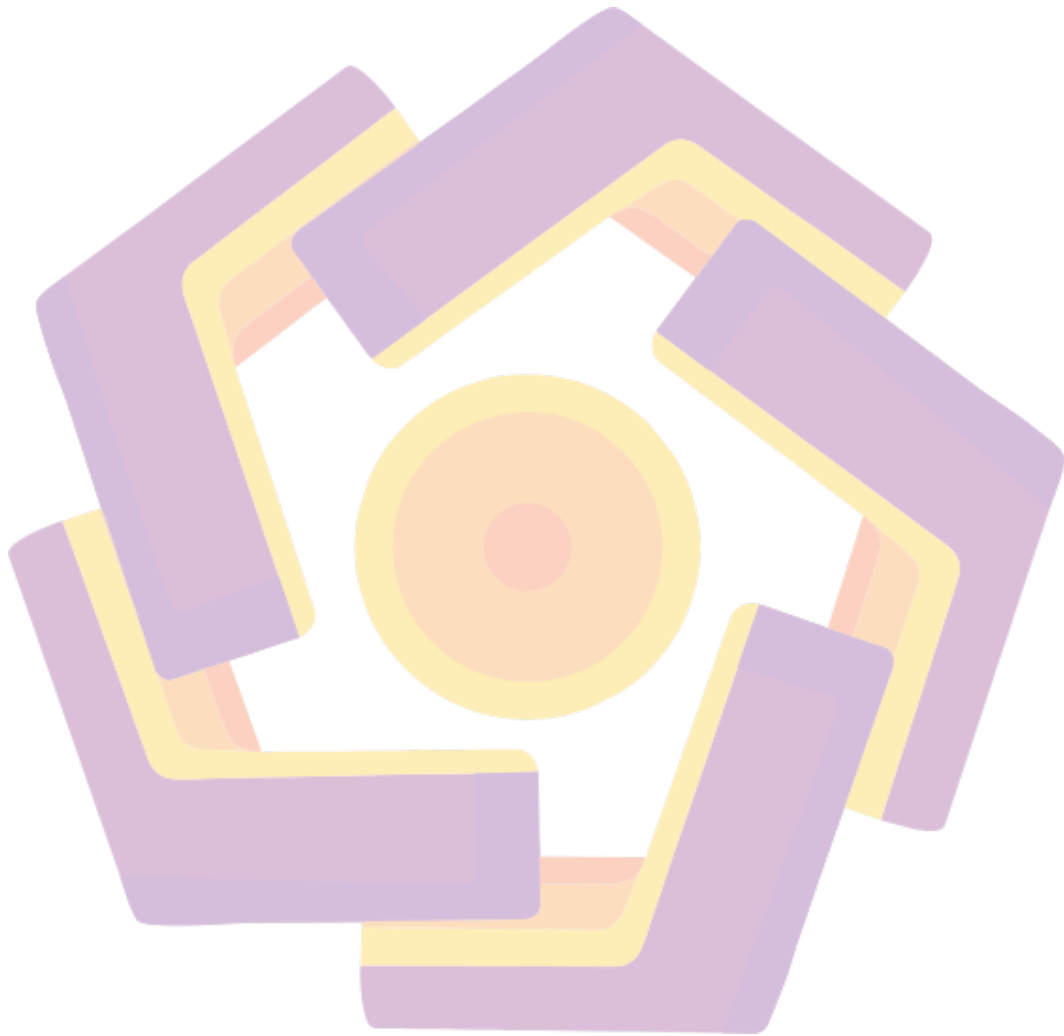
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
RINGKASAN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	3
1.3 <i>Noble Purpose</i>	3
1.4 Visi, Misi dan Logo Bisnis.....	4
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	6
2.1 Sejarah Bisnis.....	6
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.....	10
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	11
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	11
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi.....	13
2.6.3 Strategi SDM	14
2.6.4 Strategi Keuangan (Laporan Arus Kas, laba/rugi dan neraca)	15
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	19

3.1	Analisis Matrix SWOT.....	19
3.2	Strategi Pengembangan Bisnis.....	20
BAB IV KEUANGAN.....		24
4.1	Neraca.....	24
4.2	Laporan Laba Rugi.....	24
4.3	Arus Kas.....	25
4.4	BEP.....	25
4.5	Proyeksi Keuangan.....	27
BAB V PENUTUP.....		28
5.1	Kesimpulan.....	28
5.2	Saran.....	28
DAFTAR PUSTAKA.....		30
LAMPIRAN LAPORAN BISNIS.....		31



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Usaha Wilmer	5
-------------------------------------	---

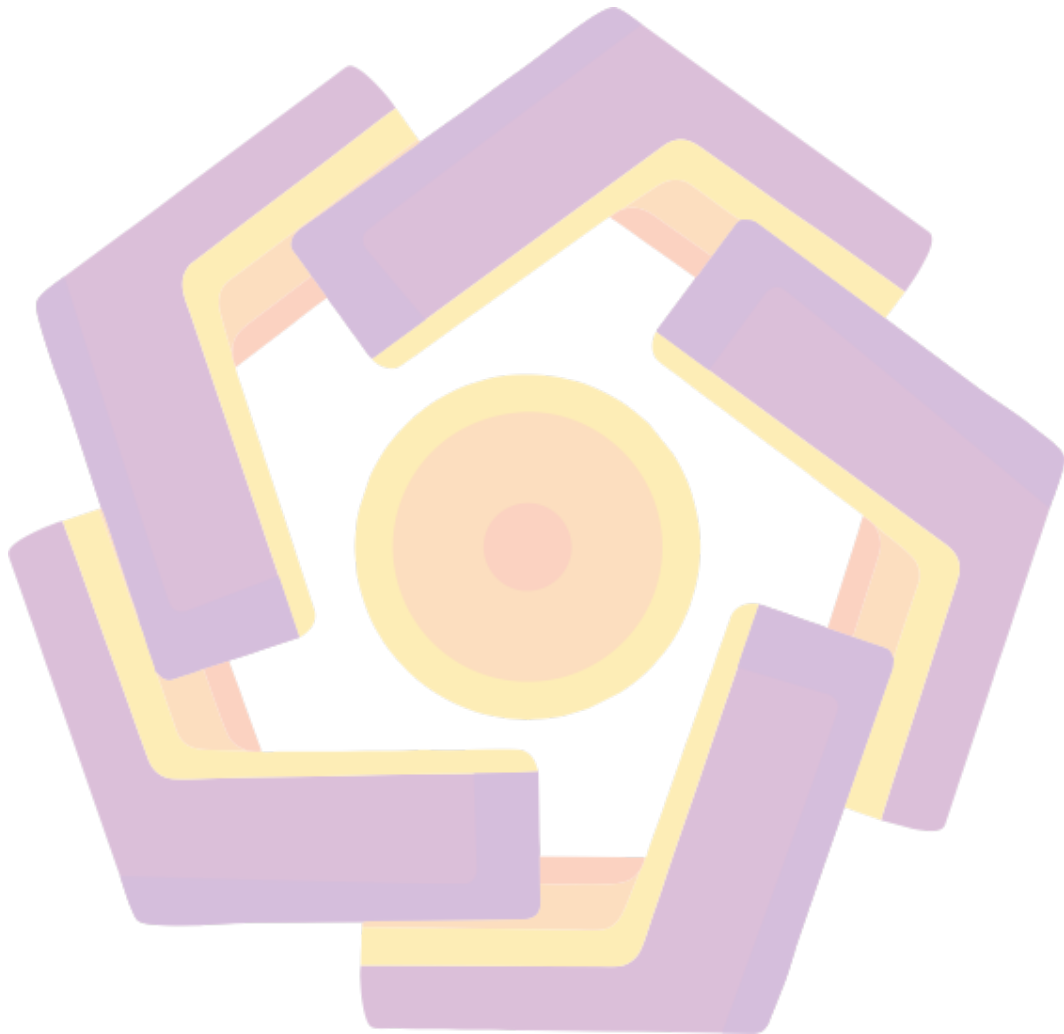


DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Business Model Canvas Usaha Wilmer.....	7
Tabel 2. 2 Produk Usaha Wilmer.....	8
Tabel 2. 3 Data Jumlah Cafe/Warung Kopi di Kota Pematangsiantar	9
Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan Usaha Wilmer Dibanding Pesaing	10
Tabel 2. 5 Analisis Kelebihan dan Kekurangan Pesaing	11
Tabel 2. 6 Transaksi Keuangan Usaha Wilmer	15
Tabel 2. 7 Laporan Arus Kas Usaha Wilmer	17
Tabel 2. 8 Laporan Laba Rugi Usaha Wilmer	17
Tabel 2. 9 Neraca Usaha Wilmer	18
Tabel 3. 1 Analisis Matrix SWOT	19
Tabel 3. 2 Strategi Pengembangan Usaha Wilmer	20
Tabel 4. 1 Neraca Usaha Wilmer	24
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi Usaha Wilmer	24
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas Usaha Wilmer	25
Tabel 4. 4 Harga Pokok Produk.....	26
Tabel 4. 5 Proyeksi Keuangan Dalam Melakukan Pengembangan Usaha Wilmer	27
Tabel 4. 6 Rincian Keuangan Pengembangan Pemasaran Usaha Wilmer	27
Tabel 4. 7 Rincian Keuangan Pengembangan Produk Usaha Wilmer	27

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumen Legalitas Bisnis Usaha Wilmer	31
Lampiran 2 Dokumen Media Promosi Instagram Usaha Wilmer	33
Lampiran 3 Foto Aktivitas Bisnis Usaha Wilmer.....	34



RINGKASAN

Wilmer adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang *food and beverage (FnB)* berupa penyediaan bahan racikan minuman kesehatan. Wilmer berupaya memfokuskan diri pada penyediaan bahan racikan minuman kesehatan bagi usaha-usaha yang membutuhkan, seperti *café*. Usaha Wilmer masih dijalankan secara *online* dan belum memiliki toko *offline*. Usaha Wilmer sudah berjalan dari tahun 2024 sampai sekarang. Dalam menjalankan usahanya, Wilmer masih menggunakan promosi secara langsung dari mulut ke mulut kepada relasi yang dimiliki oleh pemilik usaha. Namun usaha Wilmer juga menggunakan media sosial seperti Whatsapp dan Instagram sebagai media promosi dan komunikasi.

Dalam upaya melakukan perencanaan strategi perkembangan usaha Wilmer menggunakan metode analisis SWOT (*Streght, Weakness, Opportunities, dan Threats*) untuk mendalami keadaan internal dan eksternal usaha. Penelitian ini juga menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) sebagai dasar dalam menganalisa usaha dan menentukan strategi kelanjutan bisnis. BMC akan menjadi data dasar dalam memahami model bisnis yang dijalankan usaha Wilmer serta sebagai gambaran terhadap usaha Wilmer dalam menjalankan usahanya. Selanjutnya data pada metode SWOT akan menjadi bahan menganalisa faktor internal dan eksternal usaha Wilmer mengenai hal-hal yang memengaruhi kinerja usaha Wilmer. Tujuan dari adanya penelitian ini yaitu untuk menganalisa usaha Wilmer menggunakan metode SWOT dan BMC kemudian mengolah hasil analisa tersebut menjadi sebuah strategi perencanaan untuk mengembangkan usaha Wilmer kedepannya. Sehingga dalam menjalankan usaha nya, usaha Wilmer memiliki struktur pengembangan usaha yang jelas dan memiliki kekuatan dalam mengatasi tantangan yang ada, serta mampu mengambil peluang kedepan untuk kemajuan usaha nya. Sehingga usaha Wilmer dapat memperoleh keuntungan yang optimal. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik pada usaha Wilmer dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Kata Kunci : Wilmer, SWOT, BMC, Kesehatan

ABSTRACT

Wilmer is a business operating in the food and beverage (FnB) sector, providing health drink ingredients. Wilmer aims to focus on providing health drink ingredients for businesses in need, such as cafes. Wilmer's business is still run online and does not yet have a physical store. Wilmer's business has been running since 2024 until now. In running his business, Wilmer still uses direct word-of-mouth promotion to the connections held by the business owner. However, Wilmer's business also uses social media such as WhatsApp and Instagram for promotion and communication.

In an effort to plan the business development strategy, Wilmer uses the SWOT analysis method (Strength, Weakness, Opportunities, and Threats) to delve into the internal and external conditions of the business. This research also uses the BMC (Business Model Canvas) as a basis for analyzing the business and determining the business continuity strategy. BMC will serve as the foundational data in understanding the business model operated by Wilmer's business, as well as providing an overview of Wilmer's operations. Next, the data from the SWOT method will be used to analyze the internal and external factors affecting Wilmer's business performance. The purpose of this research is to analyze Wilmer's business using the SWOT and BMC methods, and then process the analysis results into a planning strategy to develop Wilmer's business in the future. Thus, in running its business, Wilmer's venture has a clear business development structure and possesses the strength to overcome existing challenges, as well as the ability to seize future opportunities for the advancement of its business. So that Wilmer's business can achieve optimal profits. This research is expected to provide a good contribution to Wilmer's business in running and developing its operations.

Keywords: Wilmer, SWOT, BMC, Health

