

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ZURISCASE
NON REGULER-BUSINESS PLAN**

SKRIPSI NON-REGULER BUSINESS PLAN

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



Disusun Oleh :

Ninik Rizqi Zunarisma
21.92.0405

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ZURISCASE
NON REGULER-BUSINESS PLAN**

SKRIPSI NON-REGULER BUSINESS PLAN

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



Disusun Oleh :

Ninik Rizqi Zunarisma

21.92.0405

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ZURISCASE

yang disusun dan diajukan oleh

Ninik Rizqi Zunarisma

21.92.0405

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 9 Mei 2025

Dosen Pembimbing



Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.

NIK.190302334

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ZURISCASE

yang disusun dan diajukan oleh

Ninik Rizqi Zunarisma

21.92.0405

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 21 Mei 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

NIK.190302308

Nurhayanto, SE., M.B.A

NIK.190302578

Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.

NIK.190302334

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

Tanggal 21 Mei 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama : Ninik Rizqi Zunarisma

NIM : 21.92.0405

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut :

Strategi Pengembangan Bisnis Zuriscase

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi Pendidikan manapun, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 21 Mei 2025



METERAI
TEMPEL
1MMX296546826

Ninik Rizqi Zunarisma

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, anugerah, dan ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi sebagian persyaratan derajat Sarjana S1 pada Program Studi S1-Kewirausahaan di Universitas Amikom Yogyakarta. Dengan hormat Penulis menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah terlibat dalam proses penyelesaian laporan ini kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr.M.Suyanto,M.M selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., P.hD selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan dan Dosen Pembimbing penulis yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi penulis dalam proses keberlangsungan penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Ibu seluruh Dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmunya selama berlangsungnya proses perkuliahan.
5. Ibu Waluti , Bapak Nunung Agus Ismoko, dan Kukuh Galih Wimoko selaku orang tua dan kakak penulis yang senantiasa membersamai dalam doa dan dukungan dalam keberlangsungan proses kehidupan.
6. Seluruh kerabat dan sahabat yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam setiap keadaan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Demikian penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat, memberikan inspirasi dan wawasan bagi pembaca.

Yogyakarta, 20 Mei 2025



Ninik Rizqi Zunarisma

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
RINGKASAN	xi
ABSTRACT	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	13
1.1 Permasalahan Konsumen	13
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	36
1.3 Nooble Purpose	37
1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis	37
BAB II Deskripsi Bisnis	40
2.1 Sejarah Bisnis.....	40
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	41
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	42
2.3.1 Produk	43
2.3.2 Inovasi Produk	46
2.4 Ukuran Pasar	47
2.4.1 TAM.....	47
2.4.2 SAM.....	47
2.4.3 SOM.....	48
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	49
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	52
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	52
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi.....	61
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia.....	65
2.6.4 Strategi Keuangan.....	71

BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	77
3.1 Analisis Matriks SWOT.....	77
3.2 Rencana Pengembangan	78
BAB IV KEUANGAN	93
4.1 Neraca	93
4.2 Laporan Laba Rugi	94
4.3 Laporan Arus Kas	95
4.4 BEP	95
4.5 Proyeksi Keuangan	96
BAB V PENUTUP	97
5.1 Kesimpulan	97
5.2 Saran	98
LAMPIRAN.....	99
DAFTAR PUSTAKA	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Ulasan Marketplace Shopee.....	19
Gambar 1.2 Permasalahan Konsumen	35
Gambar 1.3 Logo Zuriscase	38
Gambar 2.1 BMC Zuriscase	42
Gambar 2.2 Hasil Pemasaran Berbayar	59
Gambar 2.3 Hasil Pemasaran Organik.....	59
Gambar 2.4 Labelling dan Packaging Zuriscase.....	64
Gambar 2.5 Struktur Organisasi Zuriscase	65
Gambar 2.6 Road Maps Rekrutmen Zuriscase	69
Gambar 3.1 Pencarian Keyword Casing HP.....	79
Gambar 3.2 Ansoff Growth Matrix.....	80
Gambar 3.3 Daftar Grup Facebook Komunitas	81
Gambar 3.4 Diagram Positioning Business Zuriscase.....	84
Gambar 3.5 Grafik Perolehan Omset Tahun 2024.....	87
Gambar 3.6 Pengembangan BMC	92

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil Survei G-Form.....	20
Tabel 1.2 Kesimpulan Hasil Riset Internal	34
Tabel 2.1 Produk Zuriscase.....	43
Tabel 2.2 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	49
Tabel 2.3 Bahan dan Hasil Cetak Zuriscasse.....	53
Tabel 2.4 HPP Produk Zuriscase	55
Tabel 2.5 Platforms yang digunakan Zuriscase	55
Tabel 2.6 Pemetaan Alasan Penggunaan Platform	56
Tabel 2.7 Arus Kas Zuriscase	73
Tabel 2.8 Laba Rugi.....	75
Tabel 2.9 Neraca	76
Tabel 3.1 Matriks SWOT Zuriscase	77
Tabel 3.2 Perhitungan IFAS EFAS.....	82
Tabel 3.3 Rencana Pengembangan Zuriscase	85
Tabel 4.1 Neraca Zuriscase	93
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi	94
Tabel 4.3 Laporan Arus Kas	95
Tabel 4.4 Proyeksi Keuangan	96

RINGKASAN

Zuriscase merupakan penyedia pemenuhan kebutuhan perlindungan *handphone* yang memberikan solusi dengan upaya merepresentasikan identitas melalui aspek desain produk, penyesuaian harga, fungsionalitas, dan akses layanan yang mudah dengan target laki-laki dan perempuan usia 17 s.d. 35 tahun di wilayah Yogyakarta dan Magelang yang telah berdiri pada tahun 2023

Persoalan konsumen diperoleh Zuriscase melalui hasil riset internal dan eksternal dalam aspek produk, harga, desain dan layanan untuk menghasilkan solusi dan menunjukkan nilai lebih yang ditawarkan dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. Berbagai strategi dilakukan dalam aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan untuk keberlanjutan dan pengembangan bisnis Zuriscasse dengan strategi Matriks SWOT.

Kata Kunci : Persoalan *Customer*, Strategi Bisnis, Pengembangan Bisnis

ABSTRACT

Zuriscase is a provider of mobile phone protection needs that provide solutions with efforts to represent identity through aspects of product design, price customization, functionality, and easy service access with the target of men and women. price, functionality, and easy access to services with the target of men and women aged 17 to 35 years in the Yogyakarta and Magelang areas, which has been established in 2023

Consumer issues obtained by Zuriscase through the results of internal and external research in the aspects of product, price, design and services to produce solutions and show the added value offered by Zuriscase by using the Bussiness Model approach. offered by using the Business Model Canvas approach. strategies are carried out in the aspects of marketing, operations, human resources, and finance for the sustainability and development of the business. financial aspects for the sustainability and development of Zuriscasse's business with a SWOT matrix.

Keywords : Customer Issues, Business Strategy, Business Development