

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SATE PISANG ZUFARO

SKRIPSI JALUR BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh:

Thoriq Muhammad Zufar

21.92.0381

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SATE PISANG ZUFARO

SKRIPSI JALUR BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh:

Thoriq Muhammad Zufar

21.92.0381

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SATE PISANG ZUFARO

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Thoriq Muhammad Zufar
21.92.0381

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 9 Mei 2025

Dosen Pembimbing,



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

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SATE PISANG ZUFARO

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Thoriq Muhammad Zufar
21.92.0381

telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji

pada tanggal 21 Mei 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

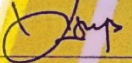
Suyatmi, S.E., M.M.
NIK. 190302019

Reza Widhar Pahlevi, SE., MM., CSA.
NIK. 190302587

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

Tanda Tangan





Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan
Tanggal 21 Mei 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D.
NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (asli), dan isi di dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu instansi pendidikan tinggi mana pun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 21 Mei 2025



Thoriq Muhammad Zufar

NIM. 21.92.0381

KATA PENGANTAR

Melalui rasa syukur yang mendalam, penulis menyampaikan puji dan syukur kepada Allah SWT atas anugerah rahmat, hidayah, dan karunia-Nya yang senantiasa melimpah serta menyertai setiap langkah kehidupan. Berkat kasih sayang dan anugerah-Nya yang tak terhingga, penulis akhirnya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini merupakan salah satu syarat akademik yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar sarjana, sekaligus menjadi tonggak penting dalam perjalanan akademik penulis. Perjalanan tersebut dipenuhi dengan berbagai tantangan yang menguji ketangguhan, disertai dengan harapan yang senantiasa dirajut dalam doa, sehingga akhirnya dapat sampai pada pencapaian ini.

Skripsi ini disusun secara sistematis untuk memberikan pemahaman yang terstruktur mengenai strategi pengembangan bisnis Sate Pisang Zufaro. Sistematika penulisan ini terdiri dari lima bab utama dan dilengkapi dengan lampiran sebagai berikut:

Selama proses penulisan skripsi, penulis tidak lepas dari dukungan, bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak. Tanpa kontribusi mereka, skripsi ini tentu tidak akan dapat diselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M., selaku Rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta, yang telah menciptakan lingkungan akademik yang inspiratif dan mendukung untuk pengembangan diri mahasiswa.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta, atas arahan, kebijakan, dan dukungannya dalam proses pendidikan yang penulis jalani.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B. A., selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan, yang telah memimpin Prodi Kewirausahaan dengan bijaksana, sehingga memberikan suasana pembelajaran yang kondusif.

4. Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Program Studi Kewirausahaan, yang turut memperlancar proses administrasi dan pendidikan.
5. Bapak Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing, yang telah dengan penuh kesabaran memberikan arahan, bimbingan, saran, dan motivasi kepada penulis. Bimbingan beliau sangat berharga dalam membantu penulis menyusun skripsi ini hingga selesai.
6. Seluruh dosen di Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmu, masukan, dan pengalaman yang tidak ternilai harganya. Seluruh dedikasi mereka selama proses perkuliahan telah memberikan wawasan luas yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Ayahanda Muhammad Satoto, yang selalu menjadi inspirasi dan motivasi terbesar penulis. Dukungan tanpa batas, doa yang tak pernah putus, serta kepercayaan yang diberikan ayah kepada penulis telah menjadi kekuatan besar dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Ibunda Nitariani Elfrida, adalah sosok yang selalu menjadi sumber inspirasi dan motivasi terbesar bagi penulis. Dukungan beliau yang tiada batas, doa-doa tulus yang senantiasa mengiringi, serta kepercayaan yang penuh kepada penulis telah menjadi kekuatan luar biasa dalam menghadapi setiap tantangan. Berkat kasih sayang dan keyakinan yang beliau berikan, penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan penuh semangat dan tekad yang kuat. Peran beliau begitu besar dan tak tergantikan dalam setiap langkah perjalanan ini.
9. Tidak lupa, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada saudara-saudara dan keluarga besar, yang selalu memberikan dukungan moral dan menjadi penghibur di saat penulis merasa lelah dan butuh sandaran. Kebersamaan dan cinta mereka adalah hal yang sangat berharga bagi penulis.
10. Ucapan terima kasih yang tulus juga penulis sampaikan kepada sahabat-sahabat terdekat, sejak masa SMA yang senantiasa hadir memberikan dukungan dan menjadi teman berbagi cerita. Secara khusus, penulis ingin menyebut nama: Galih, Zuhdan, Raihan, Dadan, Fuad, sahabat setia sejak SMA yang selalu

sabar mendengar keluhan kesah, memberikan nasehat, serta menyemangati penulis untuk terus melangkah.

11. Penulis juga ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada teman-teman seperjuangan dari kelas Kewirausahaan 02, yang selama masa perkuliahan selalu mendukung, bekerja sama, dan berbagi ilmu. Kebersamaan dengan kalian adalah kenangan yang tidak akan pernah terlupakan.
12. Terakhir, ucapan terima kasih ini penulis sampaikan kepada seluruh pihak lain yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung selama proses penulisan skripsi ini. Walaupun tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, peran mereka tetap sangat berarti dalam perjalanan ini.

Semoga semua kebaikan, dukungan, dan bantuan yang diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Skripsi ini menjadi bukti nyata dari kerja keras, doa, dan kolaborasi berbagai pihak. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat yang berarti bagi pembaca dan masyarakat luas.

Magelang, 9 Mei 2025

Thoriq Muhammad Zufar

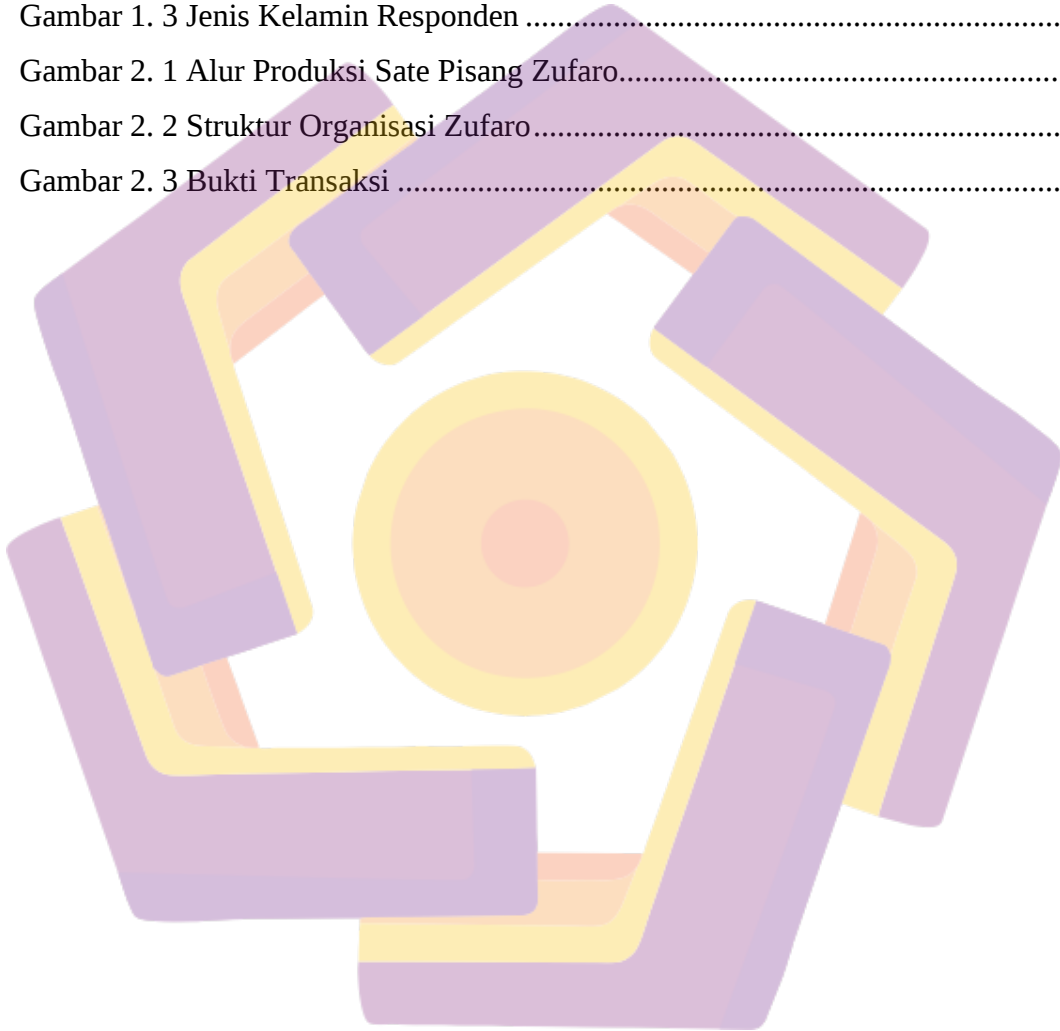
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
INTISARI.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	6
1.3 Tujuan Mulia.....	9
1.4 Visi dan Misi.....	10
BAB II DESKRIPSI BISNIS	12
2.1 Sejarah Bisnis.....	12
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	13
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	23
2.4 Ukuran Pasar	26
2.4.1 TAM	26
2.4.2 SAM	27
2.4.3 SOM	28
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	30
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	31
2.6.1 Strategi Pemasaran	31
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	36

2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia	39
2.6.4 Strategi Keuangan (Laporan Arus kas, laba/rugi dan neraca)	51
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	55
3.1 Analisis Matrix SWOT	55
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	58
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	64
4.1 Neraca	64
4.2 Laporan Laba Rugi	65
4.3 <i>Break Event Point dan Return of Investment</i>	68
4.4 Proyeksi Keuangan	69
BAB V PENUTUP	72
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Keterbatasan	73
5.2.1 Keterbatasan Bisnis	73
5.2.2 Keterbatasan Penelitian	74
5.3 Saran	75
5.3.1 Saran untuk Konsumen	75
5.3.2 Saran untuk Perusahaan (Sate Pisang Zufaro)	75
5.3.3 Saran untuk Akademisi	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Usia Responden.....	1
Gambar 1. 2 Tingkat Pendidikan Responden.....	2
Gambar 1. 3 Jenis Kelamin Responden	3
Gambar 2. 1 Alur Produksi Sate Pisang Zufaro.....	36
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi Zufaro.....	41
Gambar 2. 3 Bukti Transaksi	51

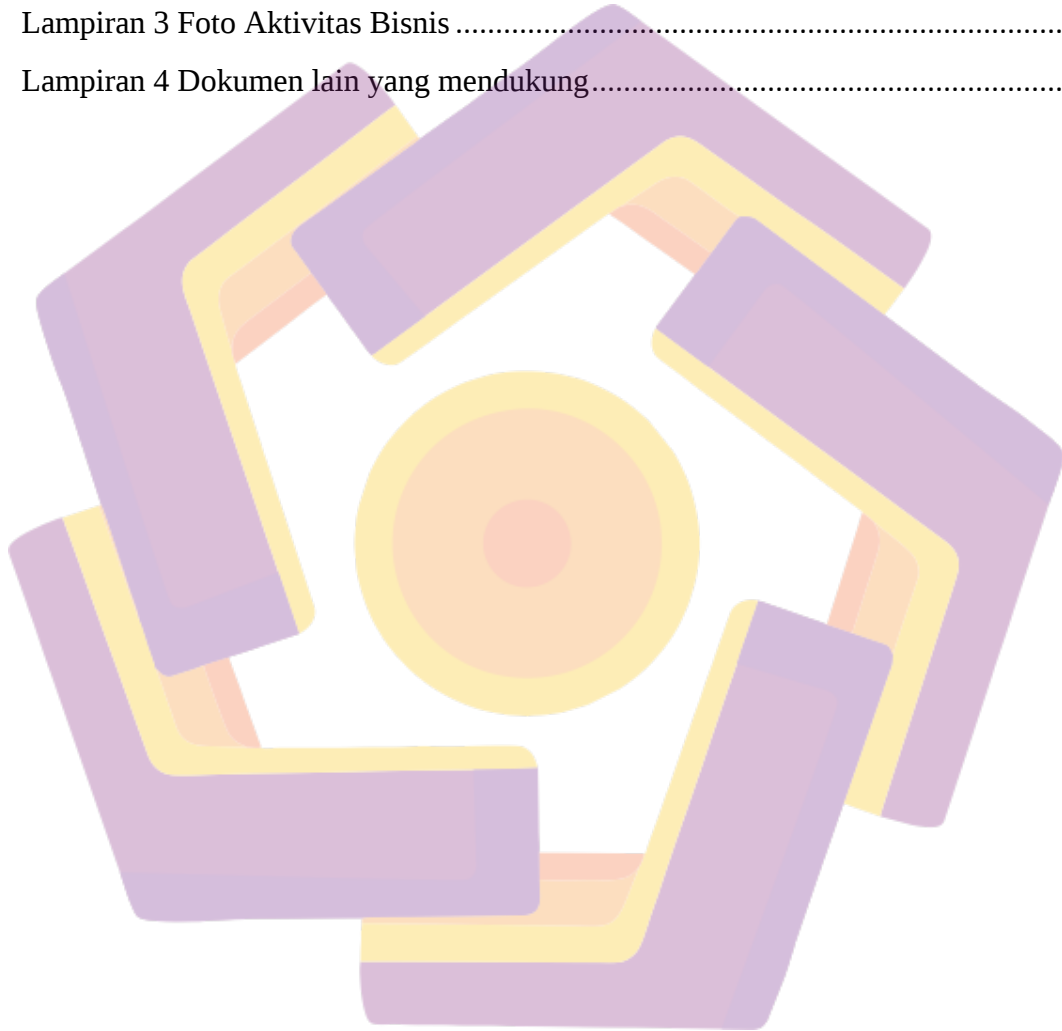


DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan dan Solusi.....	7
Tabel 2. 1 <i>Business Model Canvas</i>	15
Tabel 2. 2 Produk dan Inovasi Produk.....	25
Tabel 2. 3 Analisis Posisi Perusahaan Terhadap Pesaing	30
Tabel 2. 4 Perhitungan Biaya Bahan Baku per Tusuk	33
Tabel 2. 5 Biaya Operasional Bulanan.....	33
Tabel 2. 6 Perhitungan Harga Jual	34
Tabel 3. 1 Analisis Matriks SWOT	56
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	58
Tabel 4. 1 Neraca	64
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi.....	65
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas	67
Tabel 4. 4 Proyeksi Keuangan	70

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumen Legalitas Bisnis.....	82
Lampiran 2 Dokumen Media Promosi Yang Digunakan.....	83
Lampiran 3 Foto Aktivitas Bisnis	84
Lampiran 4 Dokumen lain yang mendukung.....	86



INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis pada usaha kuliner lokal berbasis inovasi, yaitu Sate Pisang Zufaro yang berlokasi di Kabupaten Magelang, dengan latar belakang permasalahan konsumsi camilan di kalangan remaja, yang ditandai oleh pola makan tidak teratur, keterbatasan akses terhadap camilan sehat dan terjangkau, serta minimnya eksposur terhadap produk camilan lokal yang inovatif. Pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus digunakan dalam penelitian ini, yang dilengkapi dengan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sate Pisang Zufaro memiliki keunggulan kompetitif dalam aspek inovasi produk, harga yang terjangkau, serta model distribusi yang adaptif terhadap kebutuhan pasar lokal, sambil mengusung nilai sosial melalui pemberdayaan petani lokal dan peningkatan konsumsi pisang di masyarakat. Berdasarkan analisis pasar, segmen utama usaha ini adalah anak-anak dan remaja berusia 5 hingga 20 tahun dengan estimasi Serviceable Obtainable Market (SOM) sebesar 1.305 individu di Kecamatan Muntilan. Strategi pengembangan yang diusulkan mencakup diversifikasi produk, penguatan branding melalui media sosial, serta perluasan jaringan distribusi berbasis teknologi digital. Kesimpulan dari penelitian ini menegaskan bahwa pengembangan usaha mikro dengan pendekatan berbasis riset pasar, inovasi produk, dan pemberdayaan lokal dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap ketahanan ekonomi serta penciptaan nilai berkelanjutan, dengan rekomendasi yang mencakup peningkatan efisiensi operasional, penguatan strategi pemasaran digital, dan pengembangan kolaborasi dengan pelaku usaha lokal lainnya.

Kata Kunci : pengembangan bisnis, BMC, analisis SWOT, strategi pemasaran, inovasi produk

ABSTRACT

This study aims to formulate a business development strategy for a local culinary business based on innovation, namely Zufaro Banana Satay located in Magelang Regency, with the background of snack consumption problems among teenagers, characterized by irregular eating patterns, limited access to healthy and affordable snacks, and minimal exposure to innovative local snack products. A qualitative approach with a case study method was used in this study, which was complemented by a SWOT analysis to formulate a relevant development strategy. The results of the study indicate that Sate Pisang Zufaro has a competitive advantage in terms of product innovation, affordable prices, and a distribution model that is adaptive to local market needs, while carrying social values through empowering local farmers and increasing banana consumption in the community. Based on market analysis, the main segment of this business is children and teenagers aged 5 to 20 years with an estimated Serviceable Obtainable Market (SOM) of 1,305 individuals in Muntilan District. The proposed development strategy includes product diversification, strengthening branding through social media, and expanding the distribution network based on digital technology. The conclusion of this study confirms that the development of micro-enterprises with an approach based on market research, product innovation, and local empowerment can make a significant contribution to economic resilience and sustainable value creation, with recommendations including increasing operational efficiency, strengthening digital marketing strategies, and developing collaboration with other local business actors.

Keywords: business development, BMC, SWOT analysis, marketing strategy, product innovation