

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL BUAH
ALPUKAT ARUNABLOOMS.ID**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Fani Alifia Azka Lawaunnasri

21.92.0368

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL BUAH
ALPUKAT ARUNABLOOMS.ID**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Fani Alifia Azka Lawaunnasri

21.92.0368

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

**HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL
BUAH ALPUKAT ARUNABLOOMS.ID**

yang disusun dan diajukan oleh
Fani Alifia Azka Lawaunnasri
21.92.0368

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
Pada tanggal 18 Juli 2025

Dosen Pembimbing



Nurhayanto, S.E., M.B.A
NIK. 190302578

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL
BUAH ALPUKAT ARUNABLOOMS.ID

yang disusun dan diajukan oleh
Fani Alifia Azka Lawaunnasri

21.92.0368

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 18 Juli 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

NIK. 190302334

Reza Widhar Pahlevi, S.E., M.M.

NIK. 190302587

Nurhayanto, S.E., M.B.A.

NIK. 190302578

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

Tanggal 18 Juli 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

PERNYATAAN KEASLIAN SKIRPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Fani Alifia Azka Lawaunnasri
NIM : 21.92.0368

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JUAL BUAH ALPUKAT ARUNABLOOMS.ID

Dosen Pembimbing : Nurhayanto, S.E., 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 **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, 31 Juli 2025

Yang Menyatakan,



Fani Alifia Azka Lawaunnasri

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Jual Buah Alpukat Arunablooms.id” sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana S1 pada Program Studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwasannya Skripsi ini tidak akan selesai dengan baik dan tepat waktu apabila tidak ada bantuan, doa, dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan hormat ingin menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam segala bentuk sehingga skripsi dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. M Suyanto, MM., selaku Rektor Universitas Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.M. selaku Kaprodi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Bapak Nurhayanto, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang selalu membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi.
5. Seluruh Dosen Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan memberikan ilmu serta pengalamannya dalam dunia bisnis.
6. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda Fadil dan pintu surgaku Ibunda Fitri Zuliyani. Terimakasih telah membantu memanjatkan doa terbaiknya, semangat yang luar biasa, dan dukungan finansial yang tak ternilai sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi

tanpa halangan yang berat. Meskipun Ayah dan Ibu tidak sempat merasakan pendidikan dibangku perkuliahan, namun selalu senantiasa memberikan yang terbaik.

7. Adik perempuan dan laki-laki peneliti, Fania Salwa Aulia Nurfitri dan Fadhika Haidar Azka Nafis yang selalu membuat penulis termotivasi untuk bisa terus belajar menjadi sosok kakak yang dapat memberikan pengaruh *positif*, baik dalam bidang akademik maupun *non-akademik*, serta berusaha menjadi panutannya di masa depan yang akan datang kelak.
8. Seseorang dengan NPM 21920420 sebagai *partner* sejak tahun 2021. Terimakasih selalu sabar dan menemani, membantu, meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya, serta memberikan dukungan dan motivasinya selama empat tahun ini hingga peneliti berhasil menyelesaikan skripsi di perguruan tinggi ini. Semoga harapan baik yang telah direncanakan bisa terwujud di kemudian hari.
9. Teruntuk teman perempuan peneliti Ayu Khusna T. dan Irma Sa'adatuddaroin sebagai sahabat sejak peneliti masih menempuh pendidikan di bangku sekolah menengah pertama sejak tahun 2015, terima kasih telah menjadi rumah berkumpul yang hangat, kompak, menyenangkan, serta selalu menerima kekurangan dan kelebihan satu sama lain.
10. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah membantu, menemani, serta memberikan semangat kepada peneliti.
11. Terakhir, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri, Fani Alifia Azka Lawaunnasri, terima kasih karena telah bertahan sejauh ini. Terima kasih karena tidak menyerah ketika jalan di depan terasa gelap, ketika keraguan datang silih berganti, dan ketika langkah terasa berat untuk di teruskan. Terimakasih karena tetap jujur pada rasa takut, namun tidak membiarkan rasa

takut itu membatasi langkah. Terima kasih karena sudah berani memilih, memilih untuk mencoba, memilih untuk belajar, dan memilih untuk menyelesaikan apa yang telah kamu mulai.

Peneliti sadar bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan belum sempurna. Oleh karena itu, peneliti dengan tulus mengharapkan saran, kritik, dan masukan yang konstruktif dari berbagai pihak agar skripsi ini dapat diperbaiki dan semakin baik di masa depan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan nilai positif, baik bagi peneliti sebagai bahan evaluasi dan pembelajaran, maupun bagi pembaca yang tertarik pada pengembangan usaha dan dunia wirausaha.

Peneliti juga berharap hasil penelitian dan pembahasan dalam skripsi ini bisa menjadi referensi yang berguna bagi para pelaku usaha, akademisi, serta pihak-pihak yang terlibat dalam bidang pemasaran dan pengembangan usaha buah alpukat. Akhirnya, semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan rahmat dan petunjuk-Nya kepada kita semua dalam setiap langkah kehidupan.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
LAMPIRAN.....	xiii
RINGKASAN	xiv
ABSTRACT	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai lebih yang Ditawarkan	3
1.3 <i>Noble Purpose</i>	4
1.4 Visi, Misi, dan Logo Usaha.....	5
A. Visi	5
B. Misi	5
C. Logo merk usaha	6
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	7
2.1 Sejarah Bisnis.....	7
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	7
2.3 Produk dan Inovasi Produk	10
2.4 Ukuran Pasar	12
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	15
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	18
2.6.1 Strategi Pemasaran	19
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	23
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia.....	24
2.6.4 Strategi Keuangan	27
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	28

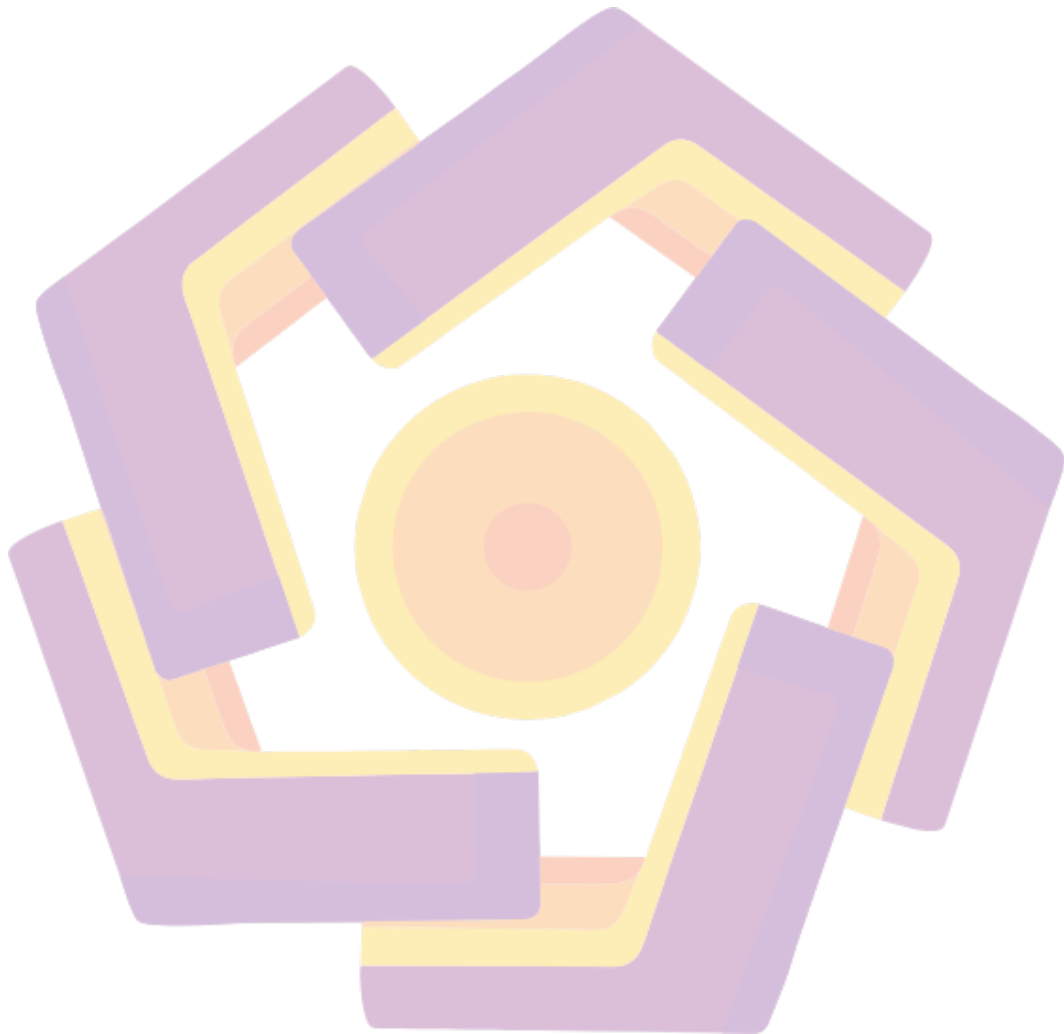
3.1 Analisis Matrix SWOT	28
3.2 Strategi Pengembangan.....	29
BAB IV KEUANGAN.....	34
4.1 Neraca	34
4.2 Laporan Laba Rugi.....	36
4.3 Laporan Arus Kas	37
BAB V PENUTUP.....	39
5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran.....	40
5.2.1 Saran untuk Peneliti	40
5.2.2 Saran untuk Konsumen	40
5.2.3 Saran untuk Akademik.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN.....	43

DAFTAR TABEL

Tabel 2.3 Produk Buah Alpukat Arunablooms.id.....	10
Tabel 2.4 Jumlah Penduduk Kecamatan Salaman	13
Tabel 2.5 Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing.....	16
Tabel 2.6 Daftar Harga Arunablooms.id.....	20
Tabel 2.6 Struktur Organisasi	25
Tabel 3.1 Analisis Matrik SWOT	29
Tabel 4. 1 Laporan Arus Kas Arunablooms.id	34
Tabel 4. 1 Laporan Arus Kas Arunablooms.id	35
Tabel 4. 2 Laporan Arus Kas Arunablooms.id	36
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas Arunablooms.id	38

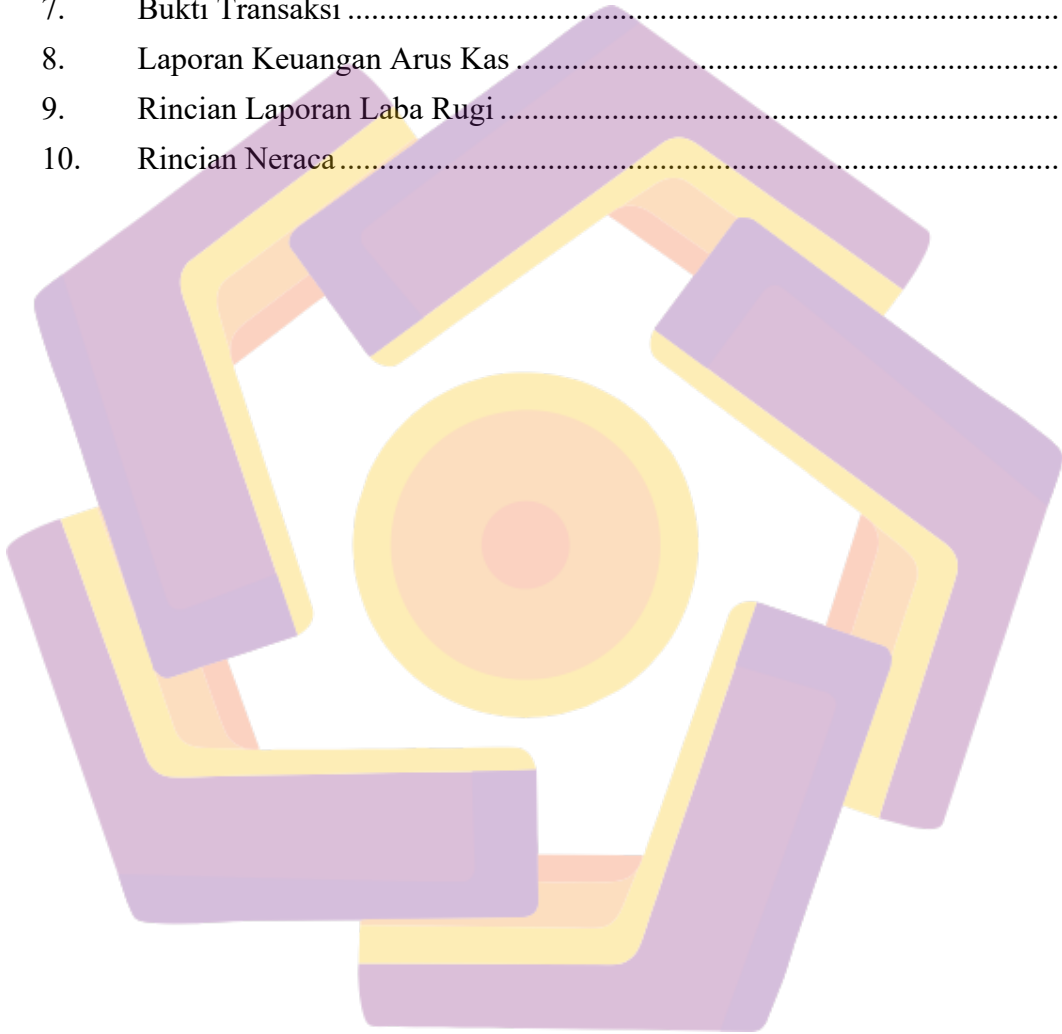
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Logo Bisnis	6
Gambar 2.2 Business Model Canvas	8
Gambar 2.6 Struktur Organisasi Arunablooms.id.....	25



LAMPIRAN

1.	Permasalahan Konsumen	44
2.	Solusi dan Nilai Lebih yang ditawarkan	44
3.	Logo Bisnis	45
4.	Legalitas Bisnis	45
5.	Media Promosi yang digunakan	45
6.	Foto Aktivitas Bisnis	47
7.	Bukti Transaksi	48
8.	Laporan Keuangan Arus Kas	49
9.	Rincian Laporan Laba Rugi	49
10.	Rincian Neraca	50



RINGKASAN

Penelitian ini membahas strategi pengembangan usaha jual buah alpukat Arunablocks.id yang didirikan untuk menjawab permasalahan konsumen dalam menentukan kualitas dan kematangan buah alpukat. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat mendorong pertumbuhan permintaan buah alpukat, namun di sisi lain masih banyak konsumen yang kesulitan menilai kualitas buah yang layak konsumsi. Arunablocks.id hadir sebagai solusi dengan menyediakan alpukat berkualitas tinggi, informasi yang transparan, dan pelayanan edukatif melalui media sosial. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang digunakan, termasuk pemasaran, operasional, dan pengembangan produk, menggunakan pendekatan Business Model Canvas dan analisis SWOT. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi data keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Arunablocks.id mampu meningkatkan penjualan dan loyalitas konsumen melalui strategi pelayanan, variasi produk, dan promosi digital yang efektif. Usaha ini berhasil mencatatkan laba bersih sebesar Rp5.968.000 dalam periode Januari–Juni 2025, yang menunjukkan prospek bisnis yang sehat dan berkembang. Temuan ini menunjukkan bahwa strategi yang terencana dan fokus pada konsumen dapat meningkatkan daya saing UMKM dalam sektor agribisnis.

Kata kunci: pengembangan usaha, alpukat, *Business Model Canvas*, UMKM, strategi pemasaran

ABSTRACT

This study discusses the business development strategy of Arunablooms.id, an avocado-selling business established to address consumer issues in determining fruit quality and ripeness. The rising public awareness of healthy living has increased the demand for avocados, but many consumers still struggle to assess fruit quality properly. Arunablooms.id offers a solution by providing high-quality avocados, transparent information, and educational services via social media. The study aims to analyze the business strategies applied, including marketing, operations, and product development, using the Business Model Canvas and SWOT analysis. A descriptive qualitative method was used through observation, interviews, and financial documentation. The results show that Arunablooms.id has successfully increased sales and customer loyalty through service excellence, product variation, and effective digital promotion. The business recorded a net profit of IDR 5,968,000 in the period from January to June 2025, indicating a healthy and promising business outlook. These findings highlight that a well-planned, customer-focused strategy can enhance the competitiveness of SMEs in the agribusiness sector.

Keywords: *business development, avocado, Business Model Canvas, SME, marketing strategi*

