

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UBAH UBAH

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN

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



Disusun Oleh:

Dany Nur Irfan

21.92.0392

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UBAH UBAH

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN

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



Disusun Oleh:

Dany Nur Irfan

21.92.0392

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UMBAH UMBAH

yang disusun dan diajukan oleh

Dany Nur Irfan

21.92.0392

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 21 Juli 2025

Dosen Pembimbing



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

NIK. 190302308

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UBAH UBAH

yang disusun dan diajukan oleh

Dany Nur Irfan

21.92.0392

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 21 Juli 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

NIK. 190302334

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

NIK. 190302587

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

NIK. 190302308

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis

Tanggal 21 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 : Dany Nur Irfan
NIM : 21.92.0392

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Usaha Umbah Umbah

Dosen Pembimbing: Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M.

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, 17 Juli 2025
Yang Menyatakan,



ACMAAJX15175370

Dany Nur Irfan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Umbah Umbah” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Amikom Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang kewirausahaan, serta bermanfaat bagi pembaca yang berminat. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan menjadi sumbangsih bagi kemajuan ilmu pengetahuan di masa depan.

Yogyakarta, 04 Desember

2024

Penulis

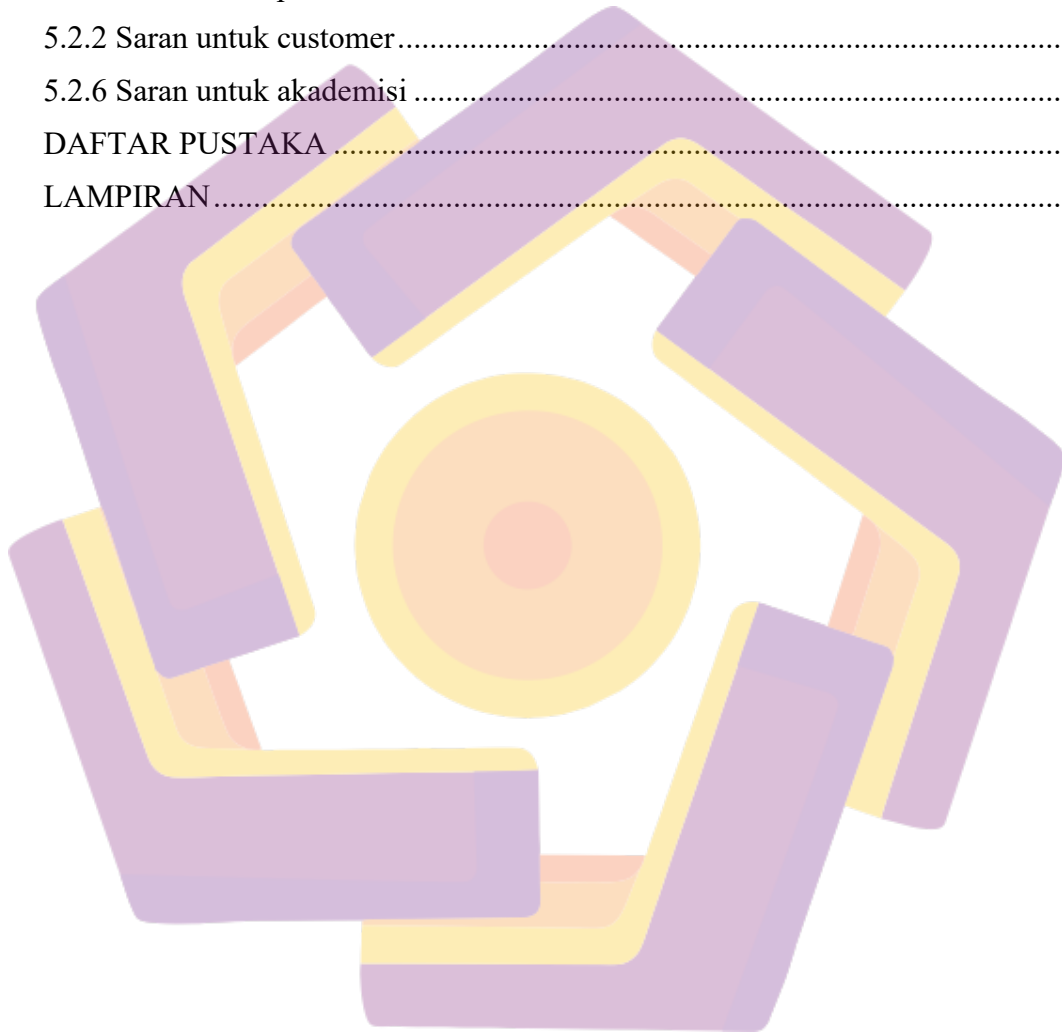


Dany Nur Irfan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
INTISARI.....	ix
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Permasalahan Konsumen	1
1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	3
1.3. Noble Purpose	4
1.4. Visi dan Misi	5
1.5. Logo Usaha dan Filosofi	6
BAB II DESKRIPSI USAHA.....	7
2.1. Sejarah Usaha.....	7
2.2. Model Usaha yang Dijalankan	8
2.3. Produk dan Inovasi Produk	9
2.4. Ukuran Pasar	11
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	15
2.6. Strategi Pengelolaan Usaha.....	16
2.6.1. Strategi Pemasaran	16
2.6.2. Strategi Produksi dan Operasional	25
2.6.3. Strategi Sumber Daya Manusia.....	26
2.6.4. Strategi Keuangan	29
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	34
3.1. Analisis Matrix SWOT	34
3.1. Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	35
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....	38
4.1 Neraca	38
4.2 Laporan Laba/Rugi.....	39
4.3 Laporan Arus Kas	40

4.4 BEP DAN ROI	42
4.5 Proyeksi Keuangan.....	44
BAB V PENUTUP.....	45
5.1 Kesimpulan	45
5.2 Saran.....	45
5.2.1 Saran untuk penulis	45
5.2.2 Saran untuk customer.....	46
5.2.6 Saran untuk akademisi	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	48



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Responden berdasarkan usia	2
Gambar 2 Responden berdasarkan profesi.....	2
Gambar 3 Logo Usaha Umbah Umbah.....	6
Gambar 4 Price List Umbah Umbah.....	10
Gambar 5 Jumlah penduduk Kapanewon Kalasan berdasarkan pekerjaan.....	13
Gambar 6. Data Penduduk Kelurahan Tamanmartani Berdasarkan Pekerjaan.....	13
Gambar 7 Price list Umbah Umbah	17
Gambar 8 Hasil setelah dicuci.....	18
Gambar 9. Lokasi Google Map Umbah Umbah	21
Gambar 10 Struktur Organisasi.....	22
Gambar 11 Physical evidence	23
Gambar 12 Alur produksi	24
Gambar 13 Proses Produksi	25
Gambar 14 Alur Produksi	25
Gambar 15 Struktur Organisasi Umbah Umbah	26
Gambar 16 Bukti Transaksi	30

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan Konsumen	3
Tabel 1. 2 Permasalahan Konsumen dan Solusi	4
Tabel 2. 1 BMC Uubah Uubah.....	8
Tabel 2. 2 Jumlah Data Penduduk Kelurahan Tamanmartani Berdasarkan Pekerjaan	13
Tabel 2. 3 Analisis Pesaing	15
Tabel 2. 4 Pemakaian 1 pasang sepatu.....	19
Tabel 2. 5 HPP	20
Tabel 2. 6 Pembagian Kerja	27
Tabel 2. 7 Laba Rugi.....	30
Tabel 2. 8 Arus Kas.....	31
Tabel 2. 9 Neraca	33
Tabel 3. 1 Matrix SWOT Uubah Uubah.....	34
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	35
Tabel 4. 1 Neraca.....	38
Tabel 4. 2 Laporan Laba/Rugi	39
Tabel 4. 3 Laporan arus kas	40
Tabel 4. 4 Tabel BEP	42
Tabel 4. 5 Proyeksi.....	44

INTISARI

Umbah Umbah merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bergerak dibidang jasa cuci sepatu. Umbah Umbah berfokus pada pelayanan, kebersihan, keharuman, kerapian dan ketepatan dalam proses pengerjaan. Umbah Umbah telah bergerak dibidang jasa cuci sepatu ini sejak tahun 2024 Bulan September dan berlokasi di Karangmojo, Tamanmartani, Kalasan, Sleman, Yogyakarta. Dalam menjalankan usaha, Umbah Umbah menggunakan platform media sosial Whatsapp dan Instagram untuk mempromosikan dan berinteraksi dengan pelanggan.

Umbah Umbah menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk melakukan perbandingan, mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan muncul. Umbah Umbah juga menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat untuk mencari ide ide baru, menganalisa dan menentukan strategi pengembangan usaha, selain itu sebagai bahan evaluasi aspek internal dan eksternal bisnis serta mengidentifikasi peluang pengembangan usaha. Diharapkan Umbah Umbah dengan strategi pengembangan ini dapat bersaing dengan para pesaing jasa cuci sepatu lainnya di tengah tengah persaingan yang semakin ketat terutama di Yogyakarta.

Kata kunci: Strategi pengembangan usaha, Analisis SWOT, BMC.

ABSTRACT

Umbah Umbah is a Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) engaged in shoe washing services. Umbah Umbah focuses on service, cleanliness, fragrance, neatness and accuracy in the work process. Umbah Umbah has been engaged in shoe washing services since September 2024 and is located in Karangmojo, Tamanmartani, Kalasan, Sleman, Yogyakarta. In running a business, Umbah Umbah uses the Whatsapp and Instagram social media platforms to promote and interact with customers.

Umbah Umbah uses the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis method to make comparisons, identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats that will arise. Umbah Umbah also uses the Business Model Canvas (BMC) approach as a tool to find new ideas, analyze and determine business development strategies, in addition to evaluating the internal and external aspects of the business and identifying business development opportunities. It is hoped that Umbah Umbah with this development strategy can compete with other shoe washing service competitors in the midst of increasingly fierce competition, especially in Yogyakarta.

Keywords: *Business Development Strategies, SWOT Analysis, BMC.*

