

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SALINA SHOES CLEAN**

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh :

Hanif Fatha Mustaqiem

21.92.0420

**PRODI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SALINA SHOES CLEAN**

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP-BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh :

Hanif Fatha Mustaqiem

21.92.0420

**PRODI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

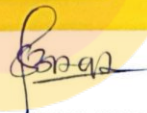
HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SALINA SHOES CLEAN

yang disusun dan diajukan oleh
Hanif Fatha Mustaqiem
21.92.0420

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
Pada tanggal 22 Agustus 2025

Dosen Pembimbing



Suvatmi, S.E., M.M.
NIK. 190302019

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SALINA SHOES CLEAN

yang disusun dan diajukan oleh
Hanif Fatha Mustaqiem
21.92.0420

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 22 Agustus 2025
Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

NIK. 190302303

Eny Ariyanto, S.E., M.Si., Dr

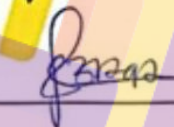
NIK. 190302713

Suvatmi, S.E., M.M.

NIK. 190302019







Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 22 Agustus 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKIRPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Hanif Fatha Mustaqiem
NIM : 21.92.0420

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SALINA SHOES CLEAN

Dosen Pembimbing : Suyatmi, 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, 25 Agustus 2025

Yang Menyatakan,



Hanif Fatha Mustaqiem

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik. Laporan ini disusun untuk memenuhi tugas, serta sebagai bentuk kontribusi kami dalam bidang studi.

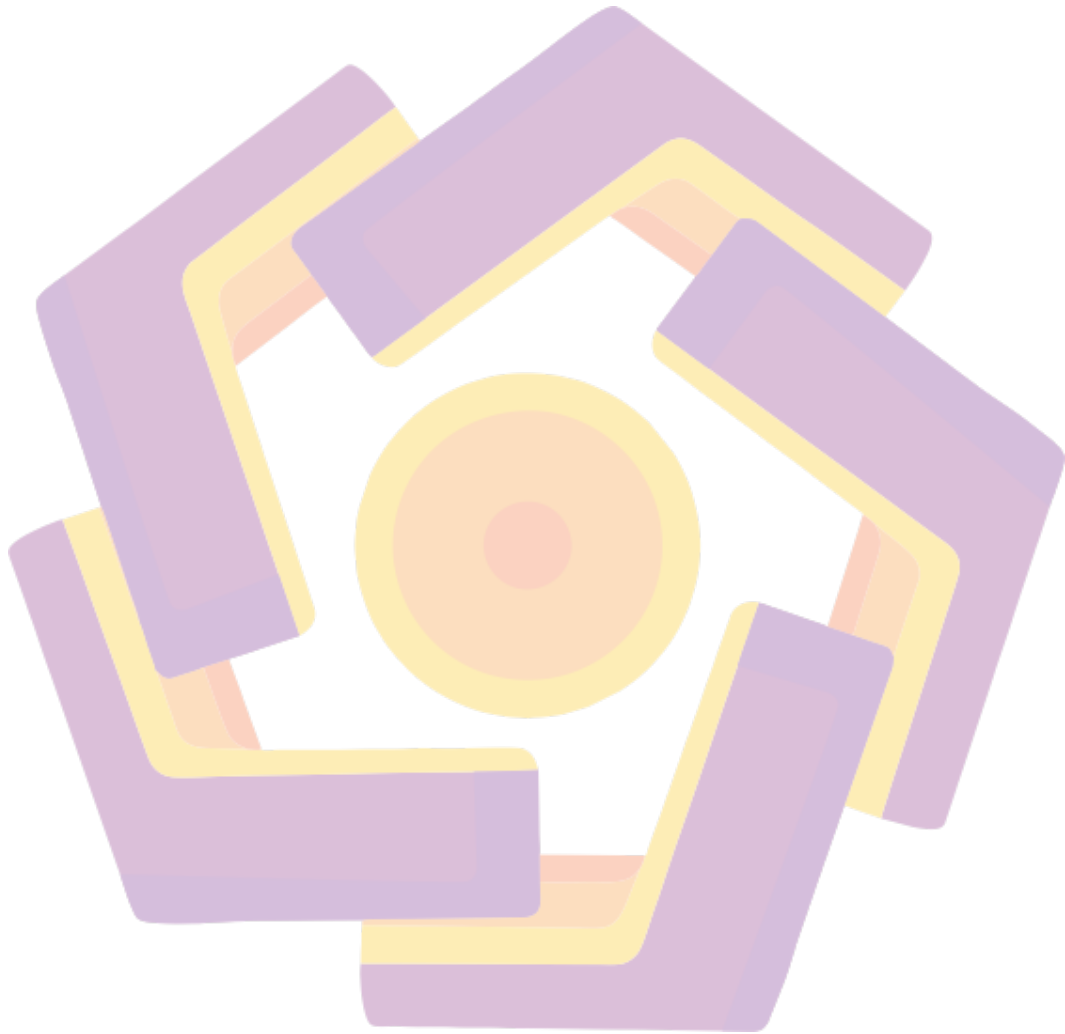
Peneliti menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, peneliti sangat terbuka terhadap saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan kedepannya.

Tentunya peneliti 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 peneliti 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 peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Yth. Ibu Suyatmi, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing.
2. Seluruh Dosen Program Studi S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah mengajarkan dan memberikan ilmu serta pengalamannya dalam dunia bisnis.
3. Kepada seluruh keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan kepada peneliti sehingga peneliti diberi kelancaran selama proses penulisan skripsi.
4. Kepada Fani Alifia Azka, terimakasih karena selalu sabar menemani, membantu, meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya, serta memberikan dukungan dan motivasi sehingga peneliti berhasil menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi ini tanpa halangan yang berat.
5. Kepada sahabat dan teman-teman peneliti, Kurnelius Vidi, Youwilda Tri, Dany Nur Irfan, dan teman-teman peneliti yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu, yang sering mengingatkan dan memberikan doa dan dukungan kepada peneliti. Peneliti ucapkan terimakasih untuk doa, dukungan, serta

bantuannya selama perkuliahan sampai pada penulisan skripsi ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dengan adanya skripsi ini semoga dapat memberikan manfaat bagi peneliti, pembaca, dan mahasiswa S1-Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta dalam menganalisis bisnis maupun menyusun tugas akhir mahasiswa.



DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
RINGKASAN	xii
Abstract.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan	1
1.3 <i>Noble Purpose</i>	1
1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis	2
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	4
2.1. Sejarah Bisnis	4
2.2. Model Bisnis	4
2.3. Produk dan Inovasi Produk.....	6

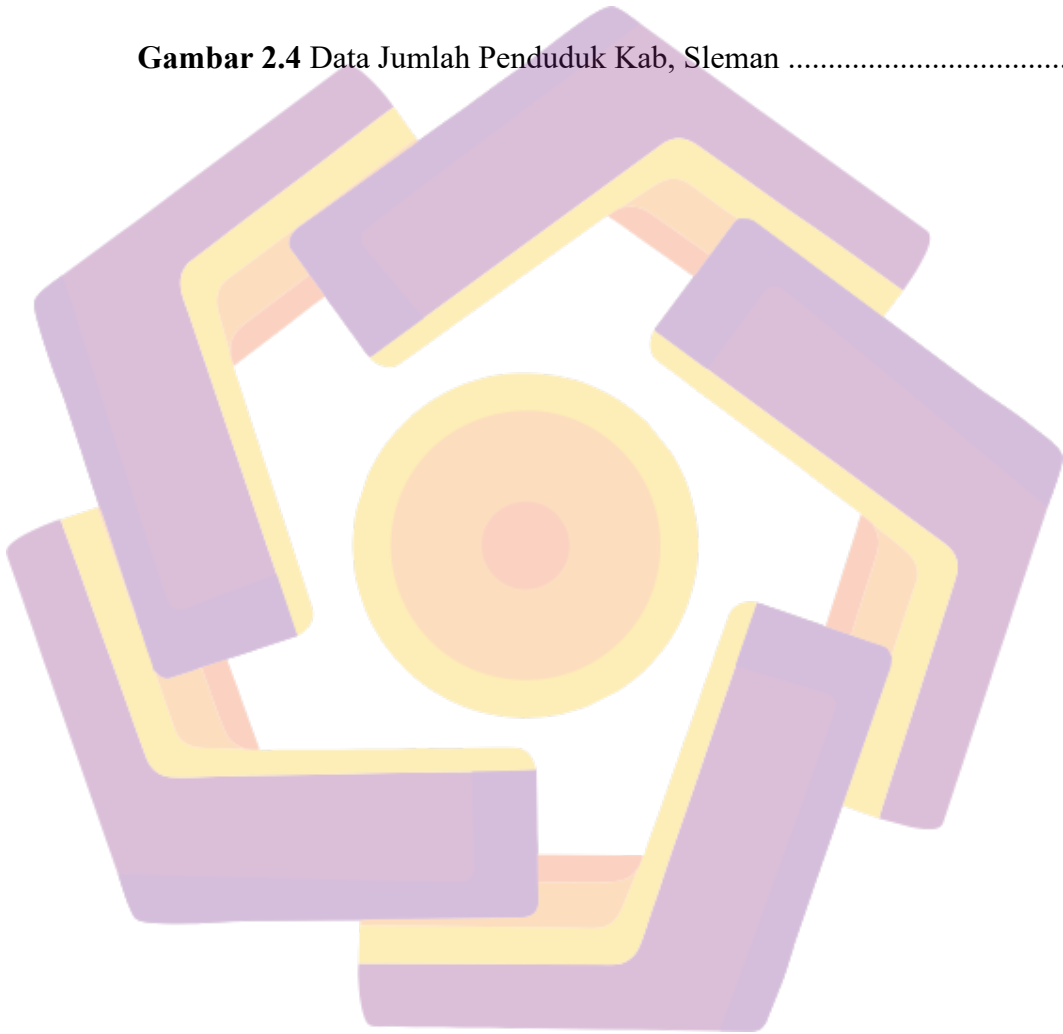
2.4.	Ukuran Pasar	7
2.5.	Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	8
2.6.	Strategi Pengelolaan Usaha.....	10
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....		15
3.1	Analisis Matrix SWOT	15
3.2	Strategi Pengembangan Bisnis.....	20
BAB IV KEUANGAN.....		26
4.1	Laporan Arus Kas	26
4.2	Laporan Laba Rugi	27
4.3	Neraca	28
BAB V PENUTUP.....		30
DAFTAR PUSTAKA.....		32
LAMPIRAN.....		33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Logo Bisnis.....3

Gambar 2.4 Skema BMC5

Gambar 2.4 Data Jumlah Penduduk Kab, Sleman7



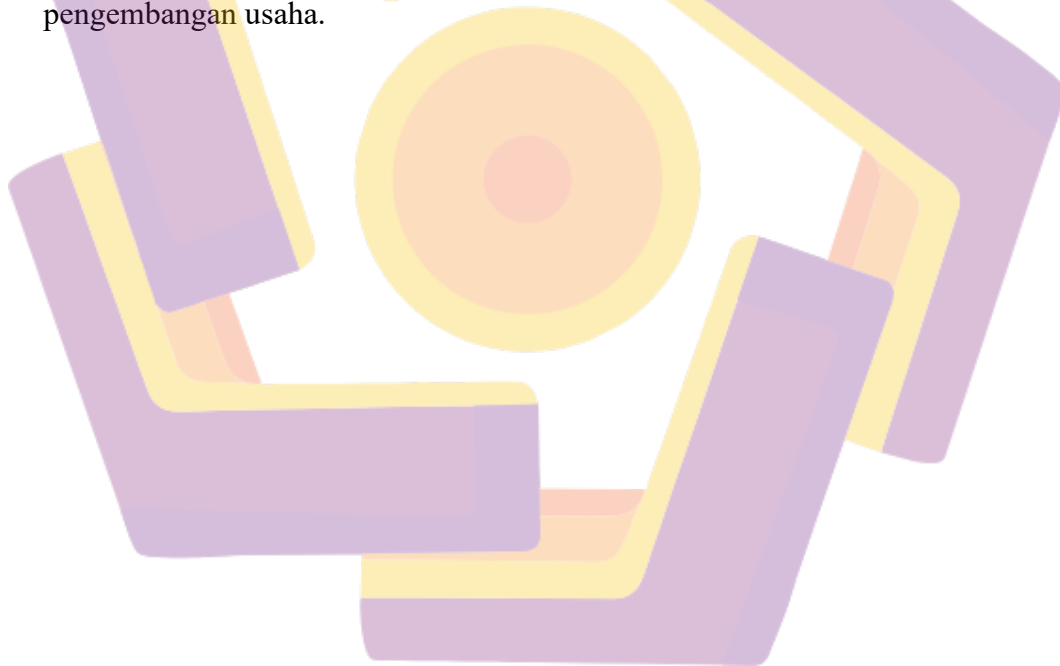
DAFTAR TABEL

Tabel 2.3 Produk dan Inovasi Produk	7
Tabel 2.5 Tabel Analisis Posisi Perusahaan	8
Tabel 2.6 Struktur Organisasi.....	11
Tabel 3.1 Analisis SWOT	15
Tabel 3. 2 Strategi Pengembangan Usaha	22
Tabel 4.1 Laporan Kas	26
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi.....	27
Tabel 4.3 Laporan Neraca	28

RINGKASAN

Penelitian ini membahas strategi pengembangan bisnis *Salina Shoes Clean*, sebuah usaha jasa cuci sepatu yang berlokasi di Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Latar belakang penelitian didasarkan pada meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan perawatan sepatu, serta adanya permasalahan konsumen terkait harga, kualitas layanan, dan kemudahan akses. Metode analisis yang digunakan adalah *Business Model Canvas* (BMC) serta analisis SWOT untuk merumuskan strategi bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Salina Shoes Clean* memiliki potensi besar untuk berkembang melalui keunggulan layanan seperti *free pick up and delivery*, harga yang terjangkau, dan inovasi layanan cuci sepatu. Strategi pengembangan yang disusun meliputi peningkatan kualitas layanan, perluasan jaringan pemasaran melalui media sosial dan kerja sama dengan mitra, pelatihan tenaga kerja, serta pengelolaan keuangan yang mandiri dan efektif. Kesimpulannya, strategi ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, memperkuat posisi usaha di pasar, serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Kata kunci: Strategi bisnis, Business Model Canvas, SWOT, jasa cuci sepatu, pengembangan usaha.



Abstract

This research discusses the business development strategy of Salina Shoes Clean, a shoe cleaning service business located in Sleman Regency, Yogyakarta. The study is based on the increasing demand for shoe care services and consumer concerns regarding pricing, service quality, and accessibility. The research applies the Business Model Canvas (BMC) and SWOT analysis to formulate business strategies. The findings reveal that Salina Shoes Clean has strong potential to grow through service advantages such as free pick up and delivery, affordable pricing, and innovative shoe cleaning services. The proposed development strategies include improving service quality, expanding marketing networks through social media and partnerships, providing employee training, and implementing independent and effective financial management. In conclusion, these strategies can enhance customer satisfaction, strengthen the business position in the market, and support sustainable business growth.

Keywords: *Business strategy, Business Model Canvas, SWOT, shoe cleaning service, business developmen*

