

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
BAKSO TRESNO**

SKRIPSI

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



Di susun oleh :

Septian Heru Kurniawan

22.92.0438

PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2026

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
BAKSO TRESNO**

SKRIPSI

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



Di susun oleh :

Septian Heru Kurniawan

22.92.0438

PROGRAM STUDI S1 KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2026

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BAKSO TRESNO

Di susun dan diajukan oleh :

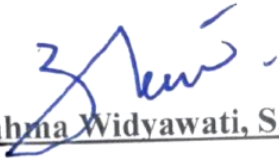
Septian Heru Kurniawan

22.92.0438

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 10 Februari 2026

Dosen Pembimbing


Rahma Widyawati, S.E., M.

NIK. 190302013

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BAKSO TRESNO

Di susun dan diajukan oleh :

Septian Heru Kurniawan

22.92.0438

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 10 Februari 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

Mei Maemunah, S.H., M.M
NIK. 190302042

Rahma Widyawati, S.E., M.M
NIK. 190302013



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis Tanggal
23 Februari 2026

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Septian Heru Kurniawan

NIM : 22.92.0438

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Bakso Tresno

Dosen Pembimbing : Rahma Widyawati, 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, 23 Februari 2023



METERAI
RAJAPEL
09053ANX222265001

Septian Heru Kurniawan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya, sehingga mahasiswa dapat menyelesaikan laporan pengembangan bisnis ini dengan baik. Laporan ini disusun bertujuan untuk menyelesaikan tugas Ujian Tengah Semester 7 di Program Studi S1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, serta upaya pengembangan dan peningkatan kinerja usaha Bakso Tresno yang berfokus pada produk Bakso kuah. Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti ucapkan terima kasih banyak kepada :

1. Prof. Dr.M.Suyanto, M.M. selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Lutfhi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A. selaku Kepala Prodi Studi Kewirausahaan.
4. Ibu Rahma Widyawati, S.E., M.M selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, memberikan arahan, serta mendukung dengan sepenuh hati sehingga dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik.
5. Kepada kedua orang tua, ayahanda Suparmin dan Ibunda Wiji tercinta yang senantiasa memberikan semangat penuh dan dukungan yang luar biasa, serta menjadi orang paling hebat yang selalu memberikan kasih sayang dengan penuh cinta. Penulis ucapkan terima kasih atas do'a dan segala dukungan-dukungan yang tinggi, sehingga dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik tanpa suatu halangan apapun.
6. Kepada istri saya, Eka Marem Triasih, S.Kep, terimakasih atas do'a dan dukungannya, yang selalu meningkatkan semangat penulis dalam melakukan kegiatan penyusunan laporan ini.

Yogyakarta, 10 Februari 2026

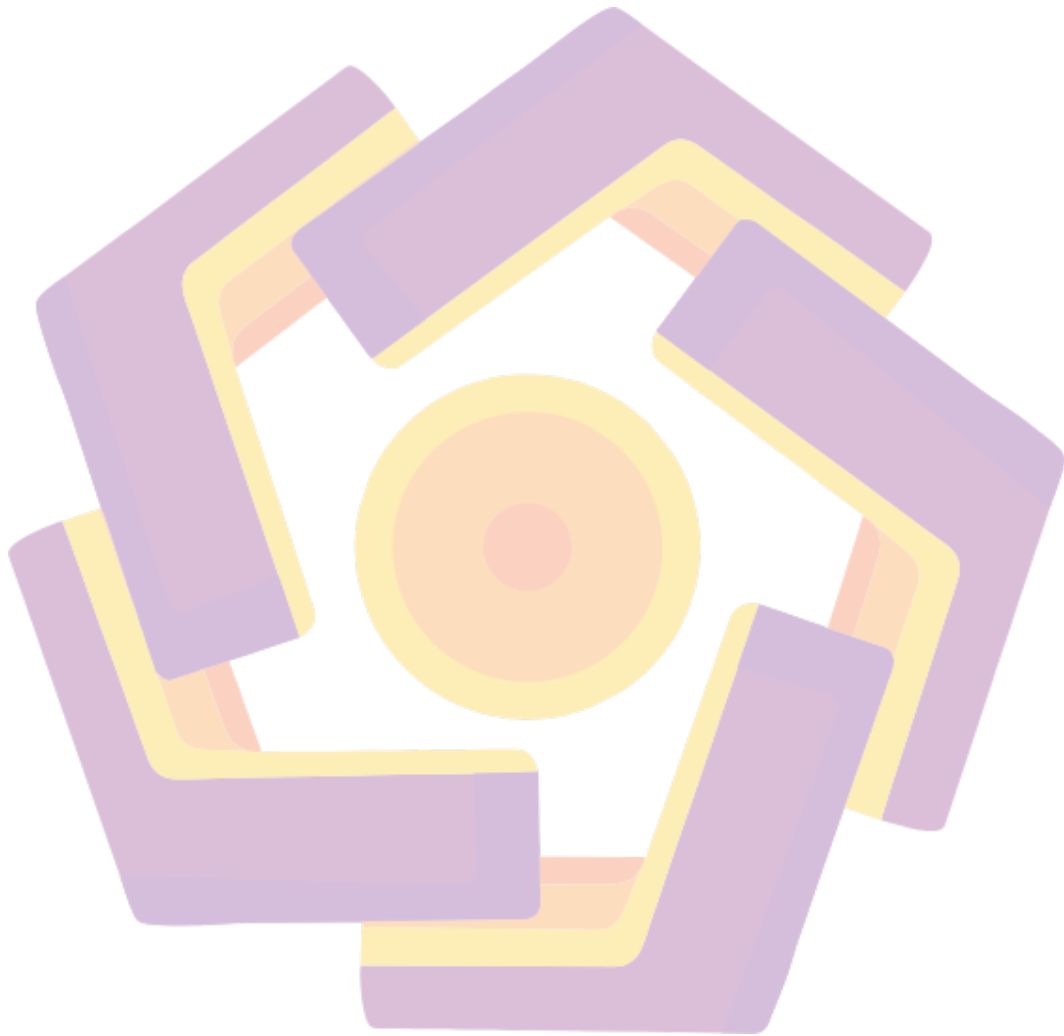
Septian Heru Kurniawan

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
INTISARI	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	2
1.1.1 Identitas Responden.....	3
1.1.2 Kualitas Bahan Baku.....	5
1.1.3 Kuah Kurang Gurih.....	6
1.1.4 Rasa Tidak Stabil atau Konsisten.....	7
1.1.5 Tempat Kurang Bersih	7
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang di Tawarkan.....	8
1.2.1 Solusi.....	8
1.2.2 Nilai.....	10
1.3 Nouble Purpose.....	12
1.4 Visi, Misi dan Logo Bisnis.....	12
1.4.1. Visi	12
1.4.2. Misi	12
1.4.3. Logo	13
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	14

2.1.	Sejarah Bisnis.....	14
2.2.	Model Bisnis yang dijalankan (BMC)	15
2.3.	Produk dan Inovasi Produk	16
2.4.	Ukuran Pasar	17
2.4.1	TAM.....	18
2.4.2	SAM.....	19
2.4.3	SOM.....	20
2.5.	Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	21
2.6.	Strategi Pengelolaan Bisnis.....	22
2.6.1	Strategi Pemasaran.....	22
2.6.2	Strategi Operasional dan Produksi.....	30
2.6.3	Strategi Sumber Daya Manusia	36
2.6.4	Strategi Keuangan.....	41
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....		44
3.1	Analisis Matrix SWOT	44
3.2	Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Panjang.....	46
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....		50
4.1	Laporan Arus Kas.....	50
4.2	Laporan Laba Rugi	51
4.3	Neraca	52
4.4	BEP dan ROI.....	52
4.4.1	BEP Unit (<i>Quantity</i>) dalam 1 bulan	52
4.4.2	BEP Rupiah (<i>price</i>) dalam 1 bulan	54
4.4.3	ROI (Return On Investment)	55
4.5	Proyeksi Keuangan	57
BAB V PENUTUP.....		58
5.1.	Kesimpulan	58

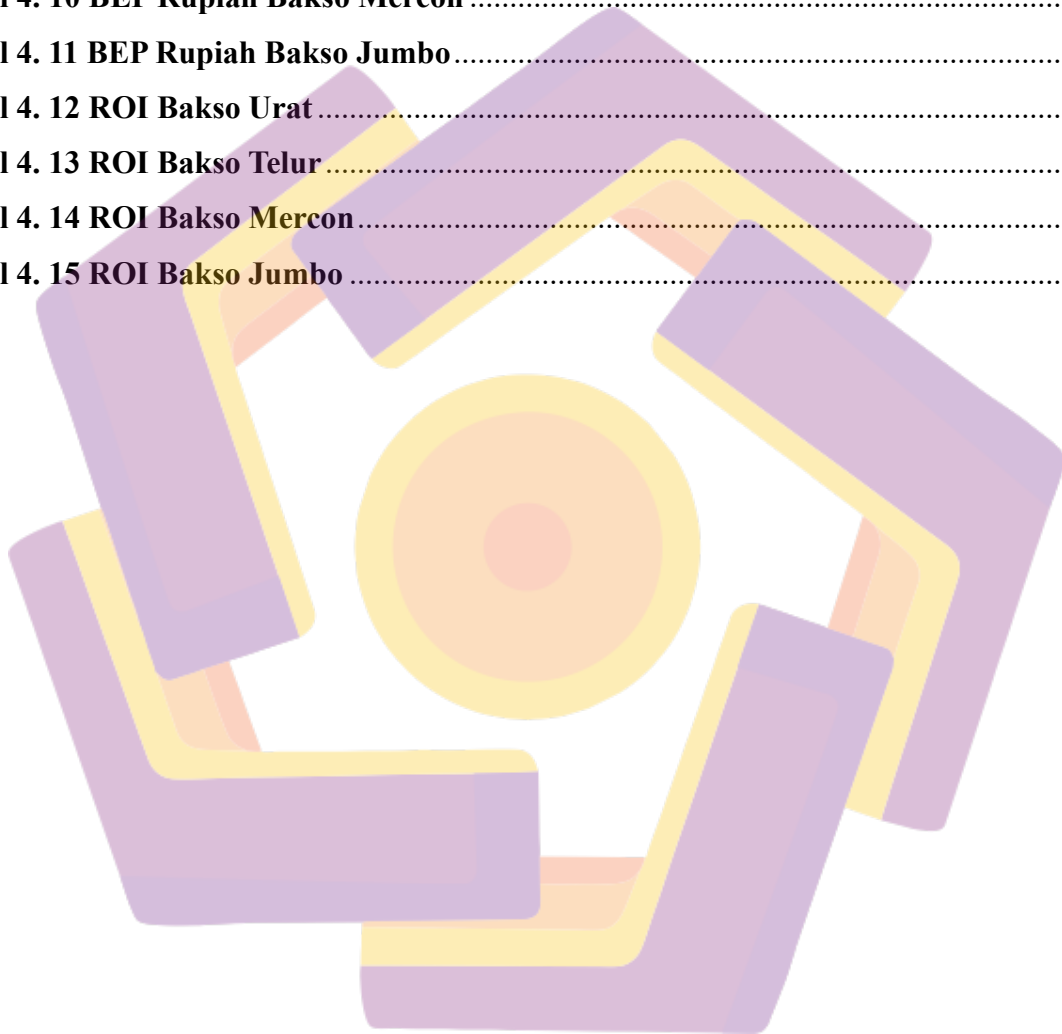
5.2. Saran	58
Daftar Pustaka.....	60
Lampiran.....	61



DAFTAR TABEL

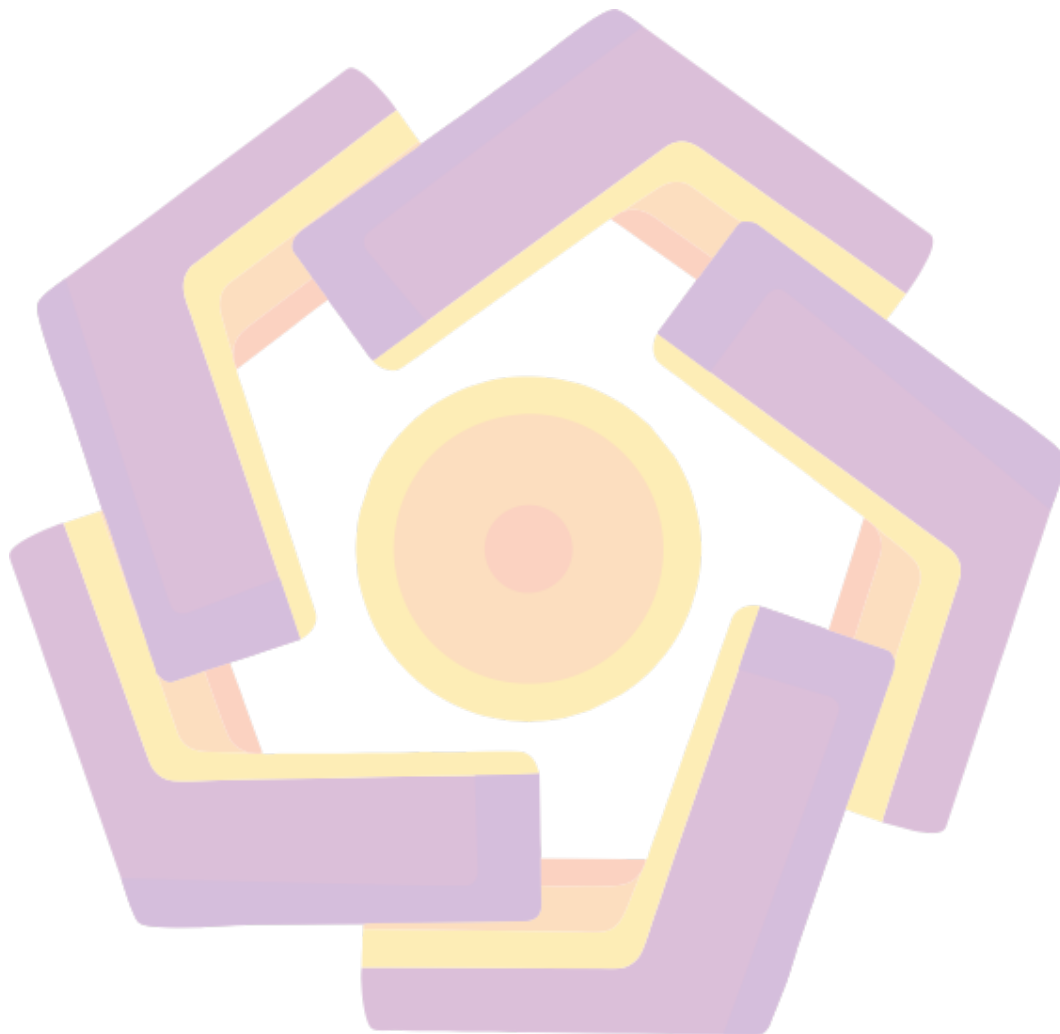
Tabel 1. 1 Umur Reponden.....	3
Tabel 1. 2 Jenis Kelamin.....	4
Tabel 1. 3 Domisili Responden	4
Tabel 1. 4 Pekerjaan.....	5
Tabel 1. 5 Permasalahan Kualitas Bahan Baku	5
Tabel 1. 6 Jawaban Pertanyaan Kualitas Bahan	6
Tabel 1. 7 Permasalahan Kuah Kurang Gurih	6
Tabel 1. 8 Permasalahan Rasa	7
Tabel 1. 9 Permasalahan Tempat.....	7
Tabel 2. 1 Tabel Produk dan Inovasi Produk	16
Tabel 2. 2 Data Penduduk Kabupaten OKU	18
Tabel 2. 3 Data Penduduk Kec. Baturaja Usia 15-54 tahun	19
Tabel 2. 4 Analisis Kompetitor.....	21
Tabel 2. 5 Produk Bakso Tresno	23
Tabel 2. 6 Biaya Tetap Perbulan	24
Tabel 2. 7 Biaya Variabel per produksi.....	24
Tabel 2. 8 Hpp Produk Bakso Tresno.....	24
Tabel 2. 9 Harga Jual per Produk	25
Tabel 2. 10 Tempat	26
Tabel 2. 11 Customer Journey Mapping	28
Tabel 2. 12 Physical Evidence	30
Tabel 2. 13 Alat Produksi	30
Tabel 2. 14 Alat Operasional.....	31
Tabel 2. 15 Bahan Baku	32
Tabel 2. 16 Flowchart Sistem Operasional Produksi.....	34
Tabel 2. 17 Job Deskripsi dan Tanggung Jawab	37
Tabel 3. 1 Analisis SWOT.....	44
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Panjang	46
Tabel 4. 1 Arus Kas	50
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi	51

Tabel 4. 3 Neraca Keuangan	52
Tabel 4. 4 BEP Unit Bakso Urat.....	52
Tabel 4. 5 BEP Unit Bakso Telur	53
Tabel 4. 6 BEP Unit Bakso Mercon	53
Tabel 4. 7 BEP Unit Bakso Jumbo.....	53
Tabel 4. 8 BEP rupiah Bakso Urat.....	54
Tabel 4. 9 BEP Rupiah Bakso Telur	54
Tabel 4. 10 BEP Rupiah Bakso Mercon	54
Tabel 4. 11 BEP Rupiah Bakso Jumbo.....	55
Tabel 4. 12 ROI Bakso Urat	55
Tabel 4. 13 ROI Bakso Telur.....	55
Tabel 4. 14 ROI Bakso Mercon.....	56
Tabel 4. 15 ROI Bakso Jumbo	56



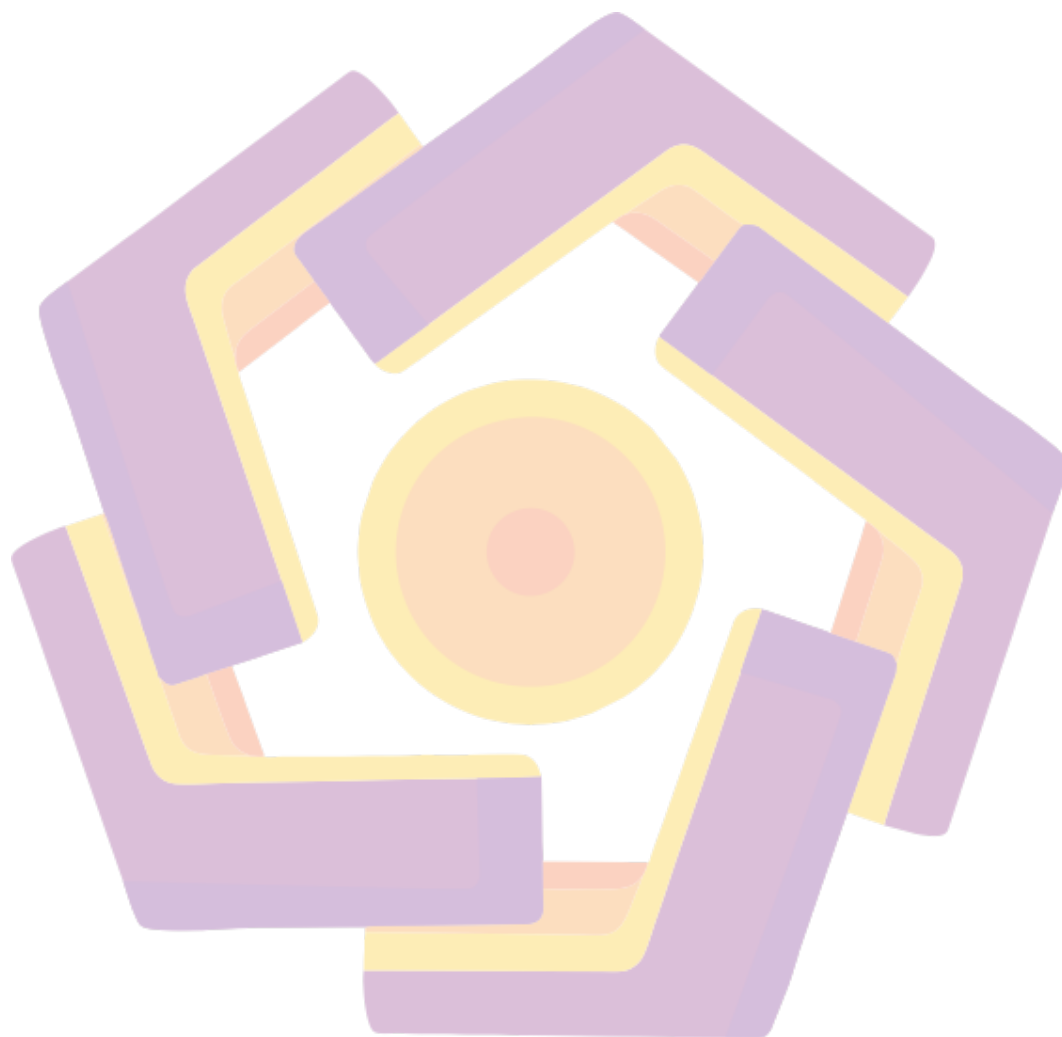
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Minat Bakso di Sumatra Selatan periode Februari 2025-Februari 2026 ...	1
Gambar 1. 2 VPC Bakso Tresno	11
Gambar 1. 3 Logo Bisnis	13
Gambar 2. 1 Daftar Menu	25
Gambar 2. 2 Instagram Bakso Tresno	27
Gambar 2. 3 Srtuktur Organisasi Perusahaan	37



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 NIB	61
Lampiran 2 Bukti Transaksi	63
Lampiran 3 Media Promosi	64



INTISARI

Bakso Tresno merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner yang menawarkan produk bakso dan Bakso dengan konsep cita rasa khas, harga terjangkau, serta sistem operasional yang terstruktur. Dalam menjalankan usahanya, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi, di antaranya fluktuasi penjualan, pengendalian biaya bahan baku, konsistensi kualitas produk, serta tantangan dalam memperkuat branding dan daya saing di pasar kuliner yang kompetitif. Selain itu, pengelolaan keuangan dan strategi pengembangan usaha menjadi aspek penting untuk menjaga keberlanjutan bisnis.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan strategi bisnis Bakso Tresno menggunakan metode analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) guna mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja usaha. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) untuk memvisualisasikan model bisnis secara terstruktur, serta didukung dengan analisis laporan laba rugi, arus kas, dan Break Even Point (BEP) guna menilai kelayakan finansial usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bakso Tresno mampu menghasilkan total pendapatan sebesar Rp193.974.000 dengan laba bersih Rp54.933.052 selama periode Juli–Desember 2025, serta menunjukkan arus kas yang positif dan kondisi usaha yang telah melewati titik impas. Secara operasional, sistem produksi telah berjalan sistematis mulai dari persiapan bahan baku hingga distribusi kepada konsumen. Meskipun demikian, diperlukan penguatan strategi branding dan inovasi produk untuk meningkatkan stabilitas pendapatan dan memperluas pangsa pasar. Berdasarkan hasil analisis SWOT dan BMC, disusun rekomendasi strategi pengembangan bisnis yang berorientasi pada efisiensi biaya, diferensiasi produk, dan peningkatan nilai pelanggan guna mendukung keberlanjutan usaha.

Kata kunci: UMKM kuliner, bakso, analisis SWOT, Business Model Canvas, kelayakan bisnis, strategi pengembangan.

ABSTRAK

Bakso Tresno is a micro, small, and medium enterprise (MSME) operating in the culinary sector, offering meatball and Bakso products with distinctive taste, affordable pricing, and a structured operational system. In its business operations, several challenges have been identified, including fluctuating sales, raw material cost control, product quality consistency, and branding competitiveness in a highly competitive culinary market. Financial management and strategic business development also play crucial roles in ensuring sustainability.

This study aims to analyze and develop Bakso Tresno's business strategy using SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) to evaluate internal and external factors affecting business performance. Additionally, the Business Model Canvas (BMC) approach is applied to visualize the business model systematically. The study is supported by financial analysis, including income statements, cash flow statements, and Break Even Point (BEP) analysis to assess financial feasibility.

The results indicate that Bakso Tresno generated total revenue of Rp193,974,000 with a net profit of Rp54,933,052 during the July–December 2025 period, supported by positive cash flow and performance beyond the break-even point. Operationally, the production system is systematically organized from raw material preparation to product distribution. However, strengthening branding strategies and product innovation remains necessary to enhance revenue stability and market expansion. Based on the SWOT and BMC findings, sustainable business development strategies are formulated, focusing on cost efficiency, product differentiation, and customer value enhancement.

Keywords: *culinary MSME, meatball business, SWOT analysis, Business Model Canvas, business feasibility, development strategy.*