

**STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK
DJOURRRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :
Moch Youri Fadilah Akbar
20.92.0250

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2026**

**STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK
DJOURRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :
Moch Youri Fadilah Akbar
20.92.0250

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK
DJOURRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT

Yang disusun dan diajukan oleh

Moch Youri Fadilah Akbar

20.92.0250

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 8 Januari 2026

Dosen Pembimbing



Dinda Sukmaningrum, S.T.,M.M.

NIK. 190302663

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK
DJOURRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT**

yang disusun dan diajukan oleh

Moch Youri Fadilah Akbar

20.92.0250

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 27 Januari 2026

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

Dodi Setiawan R, S.Psi, MBA, Dr.
NIK. 190302573

Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.
NIK. 190302663



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

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Moch Youri Fadilah Akbar

NIM : 20.92.0250

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK DJOURRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT

Dosen Pembimbing : Dinda Sukmaningrum, S.T. M.M.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini sepenuhnya merupakan karya ASLI saya dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik di Universitas AMIKOM Yogyakarta atau di Perguruan Tinggi manapun.
2. Ide, konsep, dan penelitian yang dituangkan dalam karya tulis ini adalah hasil pemikiran dan kerja saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini, tidak terdapat karya atau pendapat orang lain kecuali telah saya cantumkan secara jelas sebagai referensi dalam teks dengan mencantumkan nama penulis dan menyertakannya dalam Daftar Pustaka.
4. Saya membuat pernyataan ini dengan sungguh-sungguh, dan apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima SANKSI AKADEMIK berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Hormat Saya



Moch Youri Fadilah Akbar

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, dan dengan seluruh limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dengan rasa syukur Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Diri saya sendiri atas ketekunan, kesabaran, dan semangat sampai detik ini hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.
2. Kedua orang tua saya Bapak Suyadi, Ibu Apriliyana dan Moch Vicky Vickry selaku kakak penulis atas segala do'a dan dukungan yang selalu diberikan kepada saya.
3. Semua sahabat dan teman-teman yang telah memberikan semangat dan dukungan yang tiada henti hingga saat ini.
4. Teman-teman seperjuangan saya di Prodi Kewirausahaan angkatan 2020 atas motivasi, kerja sama, dan semangat yang diberikan selama menjalankan masa studi di Universitas Amikom Yogyakarta.



KATA PENGANTAR

Pertama-tama saya mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan karena atas berkat dan anugerah-Nya, penyusunan skripsi yang berjudul “ STRATEGI PERKEMBANGAN PRODUK DJOURRR PARFUME MENGGUNAKAN MATRIX SWOT ” ini dapat terselesaikan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta. Dengan bantuan berbagai pihak untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

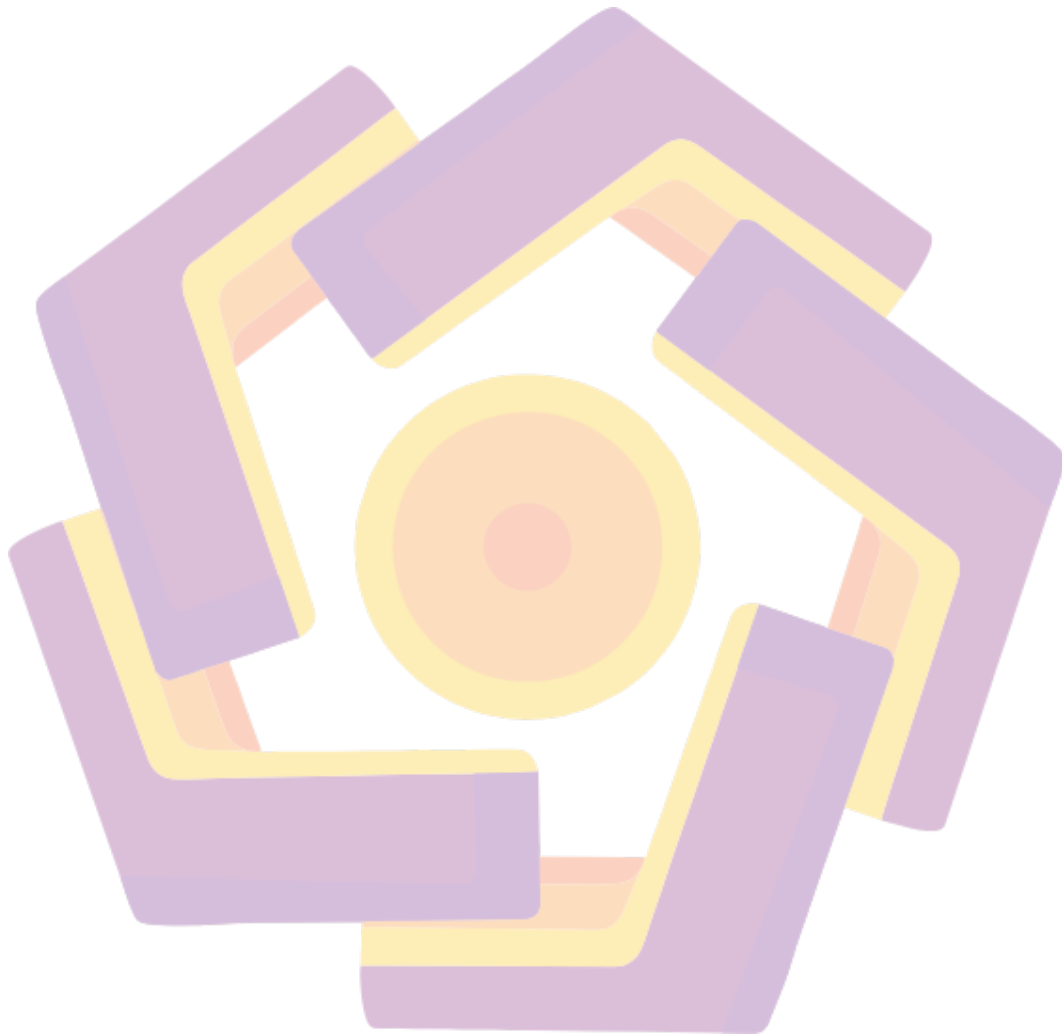
1. Prof, Dr. M. Suyanto, MM., Selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, SE, MBA selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta
4. Ibu Dinda Sukmaningrum, S.T, M.M. Sebagai dosen pembimbing yang telah membimbing skripsi ini dari awal penyusunan sampai akhir.
5. Kepada kedua orang tua yang memberi doa dan dukungan sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik
6. Kepada teman-teman dari prodi kewirausahaan angkatan 2020 maupun dari luar prodi yang tidak bisa disebut kan semuanya.

Penulis mengharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya bagi pembaca.

DAFTAR ISI

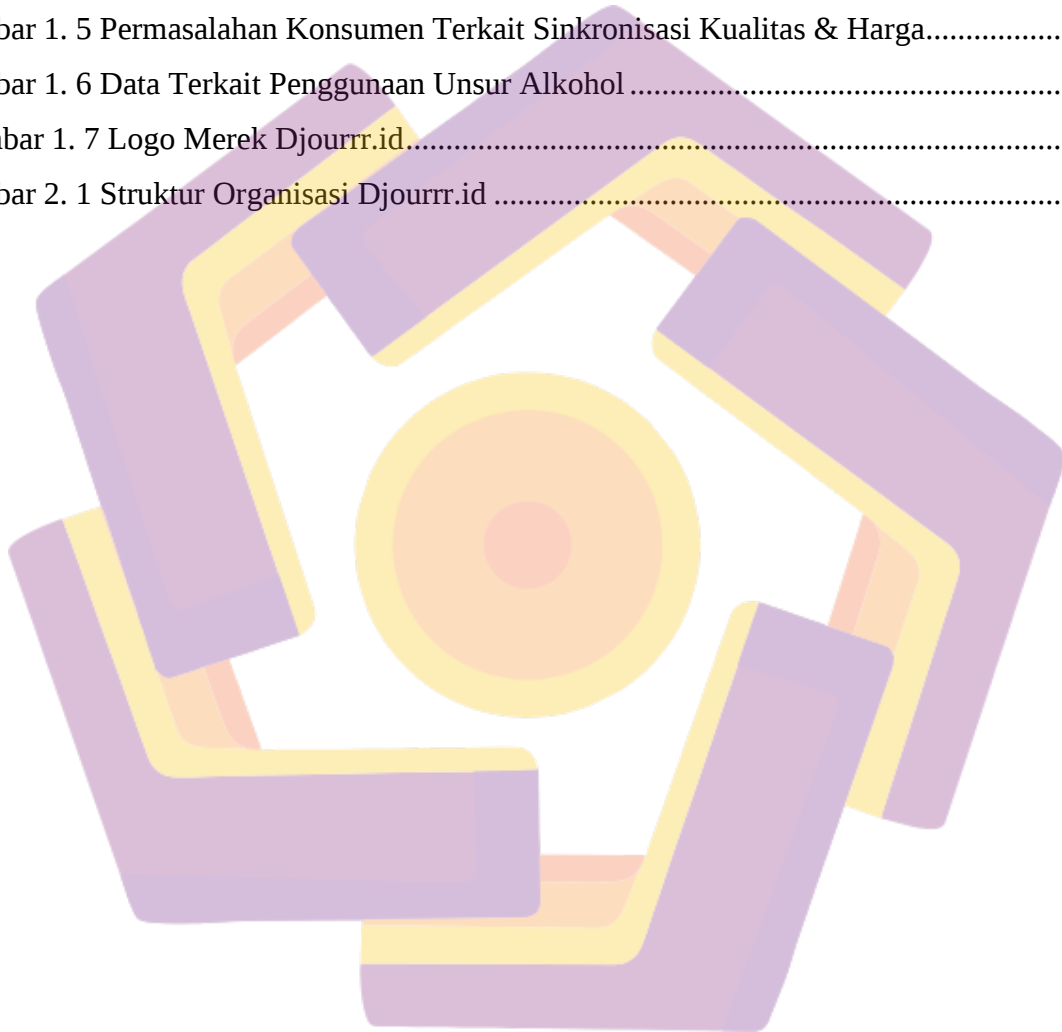
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
RINGKASAN	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan.....	7
1.3. Tujuan Mulia (<i>Noble Purpose</i>)	9
1.4. Visi, Misi dan Logo Usaha.....	9
BAB II.....	11
2.1. Sejarah Bisnis.....	11
2.2. Model Bisnis Yang Dijalankan	12
2.3. Produk dan Inovasi Produk	16
2.4. Ukuran Pasar	18
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	20
2.6. Strategi Pengolahan Bisnis.....	23
BAB III	39
3.1. Analisis Matrix SWOT.....	39
3.2. Strategi Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	41
BAB IV	44
4.1. Neraca.....	44
4.2. Laporan Laba/Rugi.....	46
4.3. Arus Kas.....	47
4.4. Harga Pokok Penjualan (HPP)	49
4.5. Break Even Point (BEP).....	51
4.6. Proyeksi Keuangan.....	53
BAB V	54

5.1. Kesimpulan.....	54
5.2. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Kuesioner Berdasarkan Umur (Usia)	4
Gambar 1. 2 Data Kuesioner Berdasarkan Jenis Kelamin	4
Gambar 1. 3 Data Kuesioner Berdasarkan Penghasilan	5
Gambar 1. 4 Pertimbangan Konsumen Terkait Pemilihan Aroma	6
Gambar 1. 5 Permasalahan Konsumen Terkait Sinkronisasi Kualitas & Harga.....	6
Gambar 1. 6 Data Terkait Penggunaan Unsur Alkohol	7
Gambar 1. 7 Logo Merek Djourrr.id.....	9
Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Djourrr.id	28



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Business Model Canvas Djourrr.id.....	12
Tabel 2. 2 Produk Djourrr.id.....	17
Tabel 2. 3 Data Berdasarkan Kelompok Umur.....	19
Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan Djourrr.id dibandingkan Pesaing	21
Tabel 2. 5 Deskripsi Job.....	29
Tabel 2. 6 Bukti Transaksi Penjualan	34
Tabel 2. 7 Total Penjualan Produk DJOURRR.ID	35
Tabel 3. 1 Matrix SWOT Djourrr.id.....	40
Tabel 3. 2 Strategi Pengembangan Djourrr.id	41
Tabel 4. 1 Neraca.....	45
Tabel 4. 2 Laba Rugi.....	46
Tabel 4. 3 Arus Kas	48
Tabel 4. 4 HPP	49
Tabel 4. 5 BEP	51
Tabel 4. 6 Proyeksi Keuangan DJOURRR.ID	53

RINGKASAN

Djourrr.id merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang industri kecantikan dimana produk yang ditawarkan berupa cairan parfum. Parfum merupakan salah satu produk yang menawarkan peluang besar bagi para pengusaha untuk mengembangkan usaha yang dijalankannya. Saat ini Djourrr.id memiliki 3 varian wewangian yang diperkenalkan ke pasaran, 2 varian aroma yang direkomendasikan untuk pria, dan 1 varian aroma yang direkomendasikan untuk pria & wanita (*Unisex*).

Djourrr.id juga akan melakukan inovasi dan evaluasi sebagai bentuk pengembangan dan langkah perluasan penjualan produk. Tujuan dari rencana bisnis ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi pengembangan bisnis parfum yang efektif dalam meningkatkan daya saing dan pertumbuhan perusahaan.

Selain itu, ada inovasi produk. Yang dimana inovasi produk dilakukan dengan berbagai cara misalnya dengan menginovasikan formula parfum, kemasan, dan juga branding untuk memenuhi tuntutan kebutuhan pasar yang terus berubah dan berkembang. Ekspansi pasar juga dilakukan untuk mengeksplorasi pasar baru, baik secara geografis maupun demografis, melalui distribusi *online* dan *offline*. Menjalin kemitraan yang strategis, bermitra dengan pemasok bahan baku berkualitas tinggi, distributor yang handal, dan influencer terkemuka untuk meningkatkan visibilitas merek. Hal ini dilakukan dengan harapan mencapai tujuan Djourrr.id untuk terus tumbuh dan berkembang.

Hasil dari penyusunan rencana bisnis ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa strategi pengembangan bisnis parfum yang efektif, seperti diversifikasi produk dan menawarkan berbagai varian aroma parfum untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Selain itu, perluasan pasar juga dilakukan untuk menjajaki dan menjangkau pasar-pasar baru, baik secara geografis maupun demografis melalui distribusi online dan offline.

Kata Kunci : Industri kecantikan, Inovasi, Rancangan usaha, Pengembangan usaha.

ABSTRACT

Djourrr.id is a business operating in the beauty industry where the products offered are in the form of perfume liquids. Perfume is a product that offers great opportunities for entrepreneurs to expand the business they run. Currently Djourrr.id only has 3 fragrance variants introduced to the market, 2 recommended for men, and 1 aroma variant recommended for men & women (Unisex).

Djourrr.id will also carry out innovation and evaluation as a form of development and steps in expanding product sales. The aim of this business plan is to identify and analyze perfume business development strategies that are effective in increasing the company's competitiveness and growth.

Apart from that, there is product innovation. Where product innovation is carried out in various ways, for example by innovating perfume formulas, packaging, and branding to meet the demands of market needs that continue to change and develop. Market expansion is also carried out to explore new markets, both geographically and demographically, through online and offline distribution. Establish strategic partnerships, partner with high- quality raw material suppliers, reliable distributors, and leading influencers to increase brand visibility. This is done with the hope of achieving Djourrr.id goal of continuing to grow and develop.

The results of preparing this business plan show that there are several effective perfume business development strategies, such as product diversification and offering various perfume aroma variants to reach a wider market segment. Apart from that, market expansion is also carried out to explore and cover new markets, both geographically and demographically through online and offline distribution

Keywords : *Beauty industry, Inovation, Business plan, Business development.*