

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN
SKEMA ENTREPRENEUR-BISNIS PLAN
SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai gelar Sarjana



Disusun oleh

Indah Kesiana Dewi

22.92.0473

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN
SKEMA ENTREPRENEUR-BISNIS PLAN
SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh

Indah Kesiana Dewi

22.92.0473

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

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Indah Kesiana Dewi

22.92.0473

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 09 Februari 2026

Dosen Pembimbing



Suyatmi, S.E., M.M. NIK.190302019

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Indah Kesiana Dewi

22.92.0473

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 19 Februari 2026

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Laksmindra Saptvawati, S.E., M.B.A
NIK. 190302334

Nurhayanto, SE, MBA
NIK. 190302578

Suyatmi, S.E., M.M.
NIK. 190302019

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis Tanggal 19
Februari 2026

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 19 Februari 2026



Indah Kesiana Dewi

22.92.0473

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan hidayah, rahmat, serta karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program S1 di program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Adapun penyusunan skripsi ini digunakan sebagai bukti bahwa penyusun telah melakukan dan menyelesaikan penelitian skripsi. Dalam proses penyusunan laporan ini penulis mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. 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 Suyatmi, S.E.,M.M. selaku Direktur Kemahasiswaan, Ketua Program Studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi.
4. Bapak Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.BA dan Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si. selaku dosen prodi Kewirausahaan.
6. Bapak Suminto dan Ibu Winarti selaku orangtua penulis.
7. Seluruh kerabat, saudara, dan rekan-rekan yang mendukung terselesaikannya skripsi ini.

Yogyakarta, November 2025

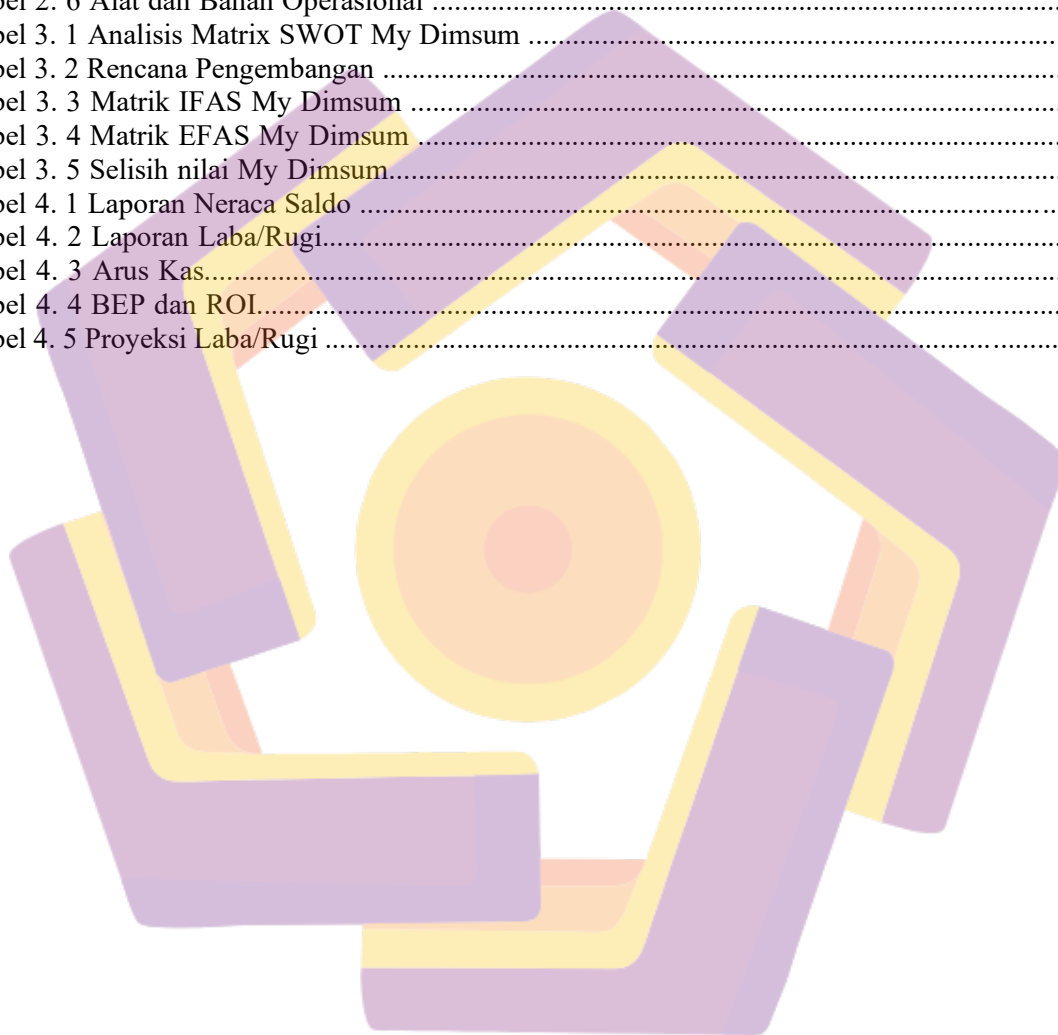
(Indah Kesiana Dewi)

DAFTAR ISI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN.....	i
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MY DIMSUM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTARTABEL.....	ix
DAFTARGAMBAR.....	x
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	2
1.3 Noble Purpose	4
1.4 Visi dan Misi	5
BAB II DESKRIPSI PRODUK.....	6
2.1 Sejarah Bisnis.....	6
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	8
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	11
2.4 Ukuran Pasar	13
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	16
2.6 Strategi Pengelola Bisnis.....	17
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	24
3.1 Analisis Matrik SWOT.....	24
3.2 Rencana Pengembangan	25
3.3 Matrik IFAS dan EFAS	27
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	32
4.1 Neraca	32
4.2 Laporan Laba/Rugi.....	33
4.3 Arus Kas.....	34
4.4 BEP dan ROI.....	35
4.5 Proyeksi Keuangan.....	36
BAB V PENUTUP.....	38
viii 5.1	
Kesimpulan.....	38
5.2	
Saran.....	38
5.2.1 Saran bagi Pemilik My Dimsum.....	38
5.2.2 Saran bagi Konsumen My Dimsum.....	39
5.2.3 Saran bagi Penelitian Selanjutnya.....	39
DAFTAR PUSTAKA.....	40
LAMPIRAN.....	42

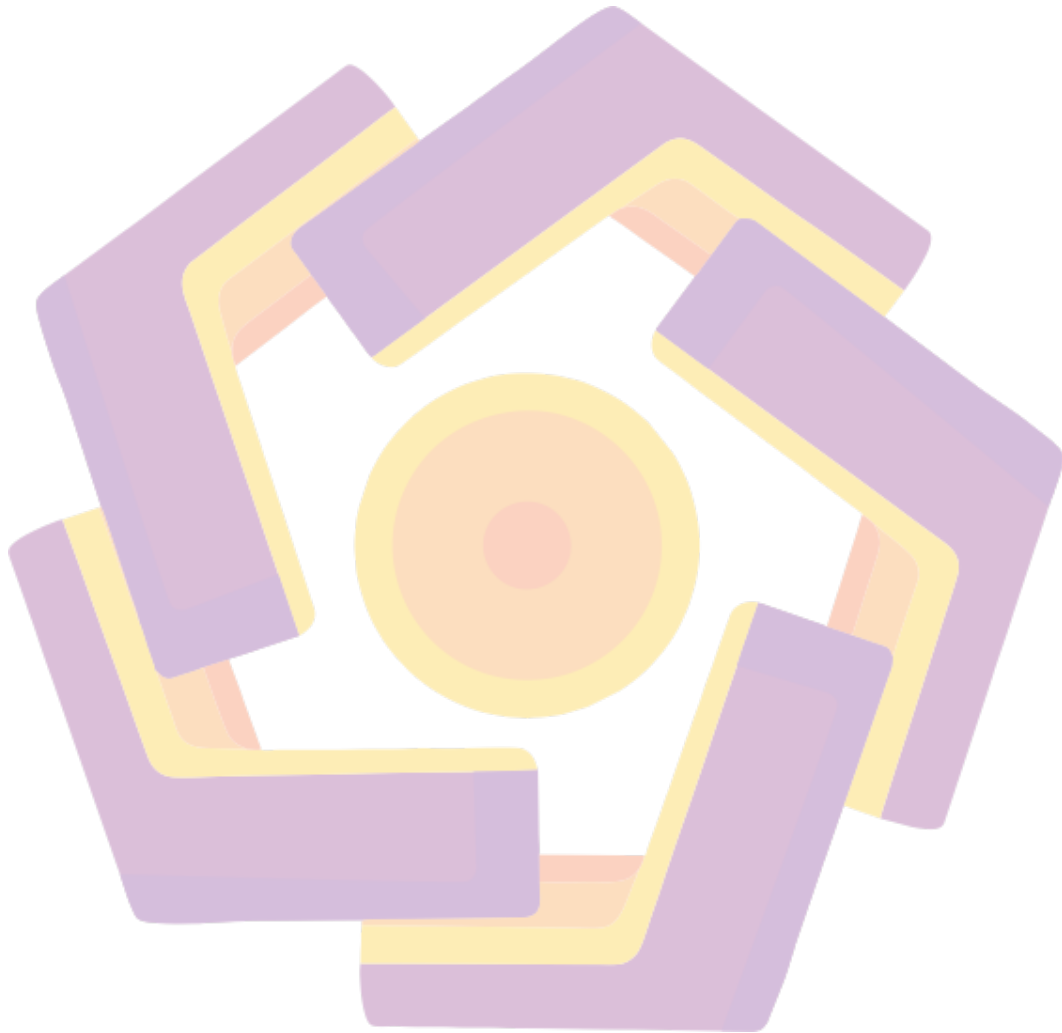
DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan Konsumen My DimsumTabel.....	2
Tabel 2. 1 Produk dan Inovasi Produk.....	12
Tabel 2. 2 jumlah mahasiswa di sleman	13
Tabel 2. 3 jumlah perempuan dan laki laki.....	15
Tabel 2. 4 Analisis pesaing.....	16
Tabel 2. 5 Strategi Pemasaran My Dimsum	18
Tabel 2. 6 Alat dan Bahan Operasional	20
Tabel 3. 1 Analisis Matrix SWOT My Dimsum	24
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan	25
Tabel 3. 3 Matrik IFAS My Dimsum	27
Tabel 3. 4 Matrik EFAS My Dimsum	28
Tabel 3. 5 Selisih nilai My Dimsum.....	29
Tabel 4. 1 Laporan Neraca Saldo	32
Tabel 4. 2 Laporan Laba/Rugi.....	33
Tabel 4. 3 Arus Kas.....	34
Tabel 4. 4 BEP dan ROI.....	35
Tabel 4. 5 Proyeksi Laba/Rugi	37



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Dokumentasi bisnis My Dimsum.....	7
Gambar 2. 2 Produk My Dimsum.....	7
Gambar 2. 3 Dokumentasi Business Model Canvas My Dimsum	9
Gambar 2. 4 Struktur Organisasi	21
Gambar 3. 1 Diagram My Dimsum.....	36



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis yang tepat pada usaha My Dimsum guna meningkatkan penjualan dan daya saing usaha. My Dimsum merupakan usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan dimsum dengan saus mentai sebagai ciri khas produk. Dalam menjalankan usahanya, My Dimsum masih menghadapi beberapa permasalahan, di antaranya promosi yang belum maksimal, brand yang belum dikenal luas, serta keterbatasan kapasitas produksi.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dengan pemilik usaha, serta dokumentasi yang berkaitan dengan kegiatan operasional dan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa My Dimsum memiliki kekuatan pada cita rasa produk, harga yang terjangkau, dan variasi menu, sedangkan kelemahan utama terletak pada strategi pemasaran dan pengelolaan usaha yang masih sederhana.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, dirumuskan beberapa strategi pengembangan, antara lain optimalisasi pemasaran digital, kerja sama dengan platform layanan pesan antar, inovasi produk, serta peningkatan kualitas pelayanan. Penerapan strategi tersebut diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan minat beli konsumen, dan berdampak pada peningkatan penjualan My Dimsum secara berkelanjutan.

Kata kunci: strategi pengembangan bisnis, analisis SWOT, peningkatan penjualan, usaha kuliner, My Dimsum

ABSTRACT

This research aims to analyze the appropriate business development strategy for My Dimsum in order to increase sales volume and business competitiveness. My Dimsum is a culinary business engaged in the production and sale of dimsum with mentai sauce as its main characteristic. However, the business still faces several obstacles, such as limited promotion, low brand awareness, and limited production capacity.

This study used a qualitative descriptive method supported by SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to formulate effective development strategies. Data were collected through observation, interviews with business owners, and documentation related to sales and operational activities. The results of the analysis indicate that My Dimsum has strengths in product taste, affordable prices, and product variations, while the main weaknesses lie in the limited marketing strategy and human resources.

Based on the SWOT analysis, several strategic recommendations were formulated, including digital marketing optimization, collaboration with online delivery platforms, product innovation, and improvement of service quality. The implementation of these strategies is expected to increase consumer interest, expand market reach, and ultimately increase My Dimsum sales in a sustainable manner.

Keywords: *business development strategy, SWOT analysis, sales increase, culinary business, My Dimsum*