

**STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL
NUSANTARA**

**SKRIPSI
BUSINESS PLAN**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi S1 KEWIRAUSAAN



**disusun oleh
HAFIZ ABDUL KHALIQ
19.92.0174**

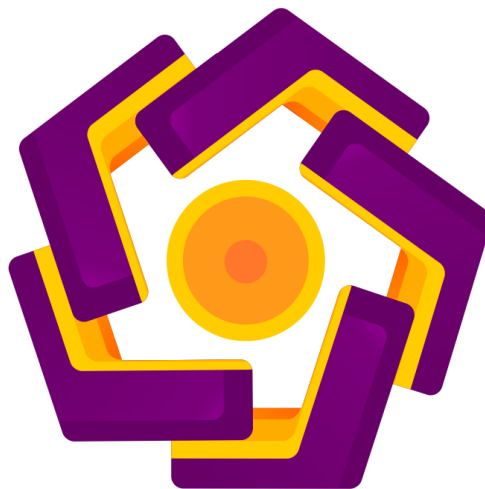
Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2026**

**STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL
NUSANTARA**

**SKRIPSI
BUSINESS PLAN**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi S1 KEWIRAUSAAN



**disusun oleh
HAFIZ ABDUL KHALIQ
19.92.0174**

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2026**

**LEMBAR PERSETUJUAN
SKRIPSI**

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS RISOL NUSANTARA

yang disusun dan diajukan oleh

Nama HAFIZ ABDUL KHALIQ

NIM 19.92.0174

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 23 Januari 2026

Dosen Pembimbing,



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

NIK. 190302308

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL NUSANTARA

yang disusun dan diajukan oleh

HAFIZ ABDUL KHALIQ

19.92.0174

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 23 Januari 2026

Nama Penguji

Nurhavanto, SE, MBA

NIK. 190302578

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

NIK. 190302573

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

NIK. 190302308

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana S-1 Kewirausahaan
Tanggal 23 Januari 2026

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : HAFIZ ABDUL KHALIQ
NIM : 19.92.0174

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL NUSANTARA

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 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. SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar Yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma Yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 23 Januari 2026



HAFIZ ABDUL KHALIQ

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat, karunia, serta hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Perkembangan Bisnis Risol Nusantara”** ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Amikom Yogyakarta

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa terselesainya penelitian ini tidak lepas dari dukungan, bimbingan, dan bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Allah SWT, yang senantiasa memberikan penulis keberkahan, keselamatan, Kesehatan, rezeki, dan nikmat luar biasa di setiap aktivitas penulis selama ini.
2. Prof. Dr. M. Suyanto, MM., selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang sudah memberi arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Mama dan Papa yang tiada hentinya mendoakan penulis sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi business plan ini dengan penuh semangat.
6. (Natasya Ardira) sebagai pasangan yang selalu memotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu dan mendukung penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat penulis harapkan demi perbaikan dan penyempurnaan penelitian selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu manajemen, khususnya dalam strategi pemasaran produk makanan ringan di Indonesia.

Yogyakarta, 24 Juni 2025

Hafiz Abdul Khaliq

DAFTAR ISI

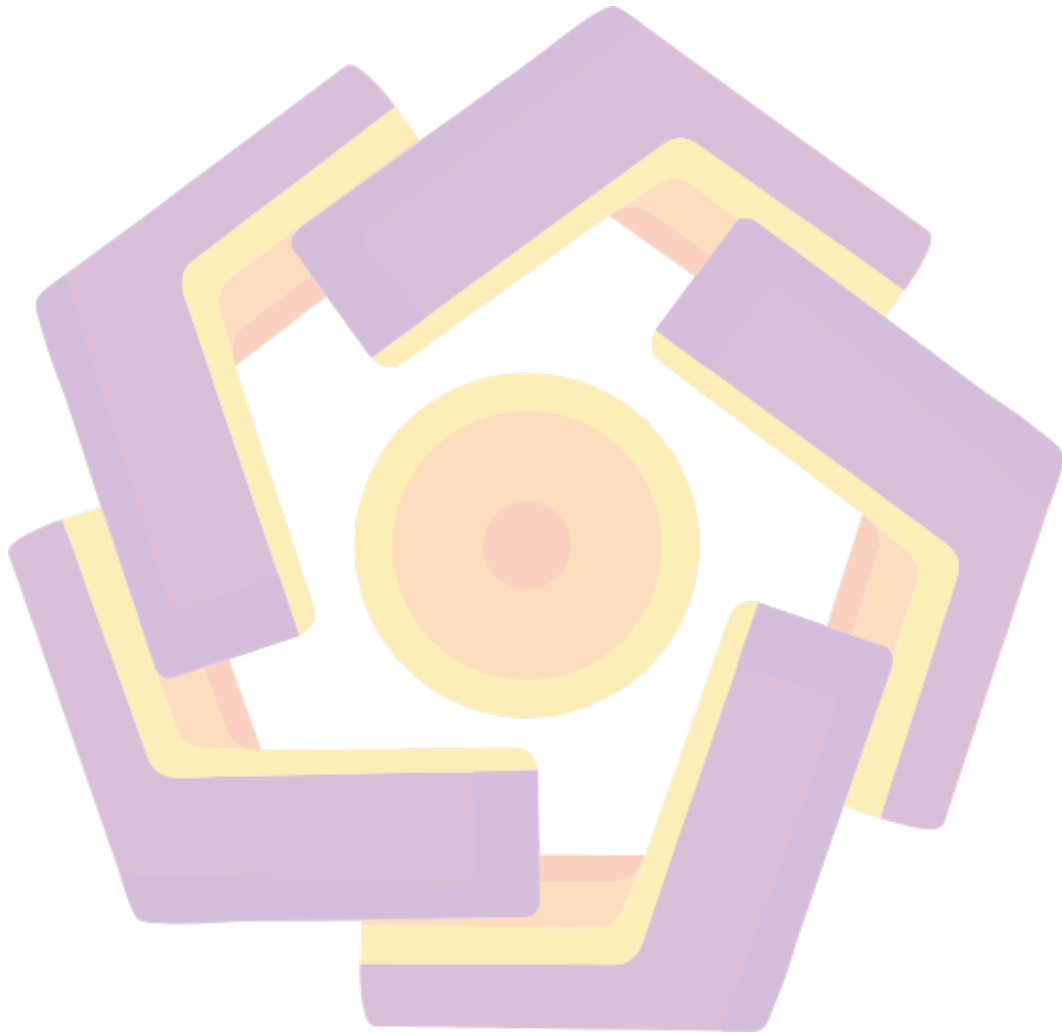
STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL NUSANTARA	i
STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS RISOL NUSANTARA	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
INTISARI	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
Tabel ini didapatkan dengan kuisioner yang telah diisi oleh 8 responden	
Berikut link kuisioner https://forms.gle/UTb8wFgVpWXMYS7q8	3
1.2 Noble Purpose	4
1.3 Visi & Misi.....	5
2. Kualitas Terbaik.....	5
3. Ekspansi Distribusi	6
4. Membangun Mitra & Komunitas.....	6
5. Pelayanan Pelanggan.....	6
BAB II DESKRIPSI BISNIS	7
2.1 Sejarah Bisnis	7
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	9
2.2.1 Value propositions.....	10
2.2.2 Customer segments	12
2.2.3 Customer relationship	13
2.2.4 Channels	15
2.2.5 Key activities.....	16
2.2.6 Key resources.....	17
2.2.7 Key partners.....	19
2.2.8 Cost structure.....	20
2.2.9 Revenue stream	22
2.3 Produk dan Inovasi Produk	23
2.4 Ukuran Pasar	24
2.4.1 Total Available Market (TAM).....	25
2.4.2 Serviceable Available Market (SAM)	25
2.4.3 Serviceable Obtainable Market (SOM).....	26
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	27

2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	28
2.6.1 Strategi Pemasaran	29
a. <i>Product</i> (Produk)	29
b. <i>Price</i> (Harga)	29
• diskon pembelian dalam jumlah besar,	30
c. <i>Place</i> (Tempat)	31
d. <i>Promotion</i> (Promosi)	32
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	32
1) Pemilihan dan Pengelolaan Bahan Baku	33
2) Proses Produksi yang Terstandar	33
3) <i>Packaging dan Labeling</i> yang Menarik dan Higienis	34
4) <i>Quality Control</i> (Kontrol Kualitas)	34
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia	35
a) <i>System</i> penggajian	35
b) Proses Rekrutmen	36
c) Evaluasi dan proses PHK	36
2.6.4 Strategi Keuangan	37
2.6.5 Laporan arus kas	38
2.7 Laporan arus kas Mei 2025 – November 2025	38
2.8 Laba/Rugi	39
2.9 Neraca Keuangan	39
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	40
3.1 Analisis Matrix SWOT	40
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	42
BAB IV LAPORAN KEUANGAN	44
4.1 Laporan Neraca Awal	44
4.2 KAS	45
4.3 Laporan Laba Rugi	45
4.4 <i>Break Event Point</i> (BEP)	46
4.5 Proyeksi Keuangan	47
4.5.1 Proyeksi Keuangan jangka Panjang	48
4.5.2 Proyeksi Jangka Pendek	49
BAB V KESIMPULAN	50
5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	53

DAFTAR TABEL

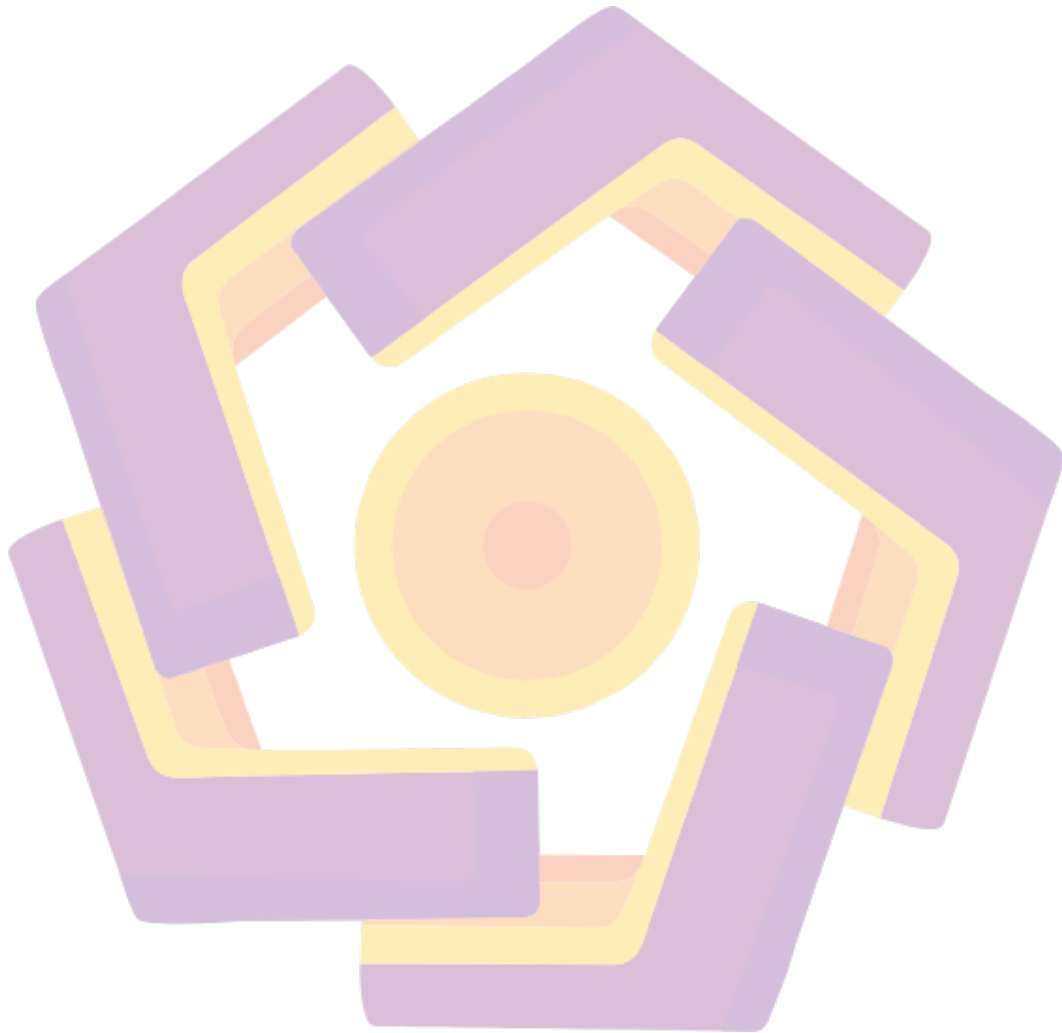
Tabel 1.1 Permasalahan dan Solusi.....	2
Tabel 2.1 BMC Risol Nusantara.....	9
Tabel 2.2 Produk dan Inovasi Produk.....	24
Tabel 2.3 Data TAM, SAM, SOM.....	26
Tabel 2.4 Jumlah Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin	27
Tabel 2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	27
Tabel 2.6 HPP Risol Nusantara	30
Tabel 2.7 HPP.....	31
Tabel 2.8 Jobdesk.....	35
Tabel 2.9 Arus Kas	38
Tabel 2.10 Laba Rugi.....	39
Tabel 2.11 Neraca Keuangan.....	39
Tabel 3.1 SWOT.....	41
Tabel 3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	42
Tabel 4.1 Rincian Modal Awal.....	44
Tabel 4.2 Neraca Keuangan.....	44
Tabel 4.3 Arus Kas	45
Tabel 4.4 Laba Rugi.....	46
Tabel 4.5 Rincian Biaya Produksi Risol Ragout.....	46
Tabel 4.6 Rincian Biaya Produksi Riso Mayo.....	47
Tabel 4.7 Harga Satuan.....	47
Tabel 4.8 Penjualan tahunan	47
Tabel 4.9 BEPP Rupiah 1 Tahun.....	47
Tabel 4.10 BEP PER UNIT.....	47
Tabel 4.11 Proyeksi Keuangan 3 Tahun Kedepan.....	48
Tabel 4.12 Proyeksi Laba Rugi 3 Tahun Kedepan	48

Tabel 4.13 Proyeksi Neraca Keuangan 3 Tahun Kedepan.....	49
Tabel 4.14 Proyeksi Neraca Keuangan Jangka Pendek 2026	49



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi	35
Gambar 2.2 Bukti Transaksi	38



INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi pengembangan bisnis Risol Nusantara sebagai usaha makanan ringan berbasis inovasi cita rasa lokal. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada meningkatnya tren konsumsi camilan di Indonesia serta adanya permasalahan kualitas produk, pelayanan, dan strategi pemasaran pada usaha risol di tingkat UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan business plan dengan analisis kelayakan usaha yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, operasional, sumber daya manusia, keuangan, serta analisis SWOT.

Analisis ukuran pasar dilakukan menggunakan pendekatan Total Available Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), dan Serviceable Obtainable Market (SOM) untuk mengidentifikasi potensi pasar secara bertahap dan realistis. Model bisnis dirancang menggunakan Business Model Canvas (BMC) guna memetakan sembilan elemen utama bisnis secara terstruktur. Hasil analisis menunjukkan bahwa Risol Nusantara memiliki peluang pasar yang potensial, didukung oleh strategi diferensi produk melalui inovasi rasa, harga yang kompetitif, kemasan higienis, serta pemanfaatan saluran distribusi digital dan offline.

Dari aspek keuangan, perhitungan Break Event Point (BEP) dan proyeksi keuangan menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan dengan potensi pertumbuhan yang berkelanjutan. Strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi peningkatan variasi produk, pembukaan gerai offline, optimalisasi pemasaran digital, serta penguatan kemitraan dengan UMKM lokal.

Dengan perencanaan strategis yang terstruktur dan pengelolaan operasional yang konsisten, Risol Nusantara berpotensi menjadi kuliner yang kompetitif dan berkelanjutan di industri makanan ringan Indonesia.

Kata Kunci : strategi Pengembangan Bisnis, Business Plan, Business Model Canvas, TAM SAM SOM, UMKM, Makanan Ringan, Analisis SWOT, Kelayakan Usaha, Break Event Point

ABSTRACT

This study aims to analyze and formulate a business development strategy for Risol Nusantara as a snack business based on innovation in local Indonesian flavors. The background of this research is driven by the increasing trend of snack consumption in Indonesia, as well as issues related to product quality, service, and marketing strategies among small and medium enterprises (SMEs) in the risol industry. This research applies a business plan approach with a feasibility analysis covering market and marketing aspects, operations, human resources, finance, and SWOT analysis.

Market size analysis is conducted using the Total Available Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), and Serviceable Obtainable Market (SOM) framework to identify potential market opportunities in a gradual and realistic manner. The business model is designed using the Business Model Canvas (BMC) to systematically map the nine key business elements. The results indicate that Risol Nusantara has strong market potential, supported by product differentiation through flavor innovation, competitive pricing, hygienic packaging, and the utilization of both digital and offline distribution channels.

From a financial perspective, Break Even Point (BEP) calculations and financial projections demonstrate that the business is feasible and has sustainable growth potential. The recommended development strategies include expanding product variations, establishing an offline store, optimizing digital marketing, and strengthening partnerships with local SMEs. With structured strategic planning and consistent operational management, Risol Nusantara has the potential to become a competitive and sustainable culinary business in Indonesia's snack industry.

Keyword : Business Development Strategy, Business Plan, Business Model Canvas, TAM SAM SOM, SMEs, Snack Industry, SWOT Analysis, Business Feasibility, Break Even Point.