

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DIMSUM NUSANTARA DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN**

SKRIPSI

NON-REGULER

ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat sarjana S1 pada program studi S1-
Kewirausahaan



Disusun oleh:

DENITA FRISKY NUR HIDAYATI

NIM. 21.92.0360

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

TAHUN 2026

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DIMSUM NUSANTARA DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN**

SKRIPSI

NON-REGULER

ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat sarjana S1 pada program studi S1-
Kewirausahaan



Disusun oleh:

DENITA FRISKY NUR HIDAYATI

NIM. 21.92.0360

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

TAHUN 2026

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

Strategi Pengembangan Bisnis Dimsum Nusantara

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Denita Friski Nur Hidayati
21.92.0360

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 10 Juli 2025

Dosen Pembimbing,



Nurhayanto, S.E., M.B.A.
NIK. 190302579

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

Strategi Pengembangan Bisnis Dimsum Nusantara

Dalam Meningkatkan Penjualan

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Denita Friski Nur Hidayati
21.92.0360

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

pada tanggal 22 Agustus 2025

Nama Penguji

Dr. Dodi Setiawan Riatmaja., S.Psi., M.B.A.
NIK. 190302573

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

Nurhayanto, S.E., M.B.A.
NIK. 190302579

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan (S.Bns)
Tanggal 22 Agustus 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Denita Friski Nur Hidayati

NIM : 21.92.0360

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

Strategi Pengembangan Bisnis Dimsum Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan

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, 3 September 2025



Denita Friski Nur Hidayati

NIM 21.92.0360

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Laporan skripsi ini berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Dimsum Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan”. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

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 Laksmindra Sapytyawati S.E., M.BA selaku Kaprodi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta
4. Bapak Nurhayanto S.E., M.BA selaku dosen pembimbing yang banyak membantu dan meluangkan waktu, tenaga serta pikiran dalam membimbing dan memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak, ibu dosen prodi kewirausahaan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan.
6. Bapak Dendi Herlambang, Ibu Titin Suryani dan Adikku Rizky dwi yang selalu memberikan semangat, motivasi, kasih sayang serta doa untuk penulis
7. Teman seperjuangan yang telah memberikan semangat, masukan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna. Penulis ini berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, 22 April 2025



Denita Friski Nur Hidayati

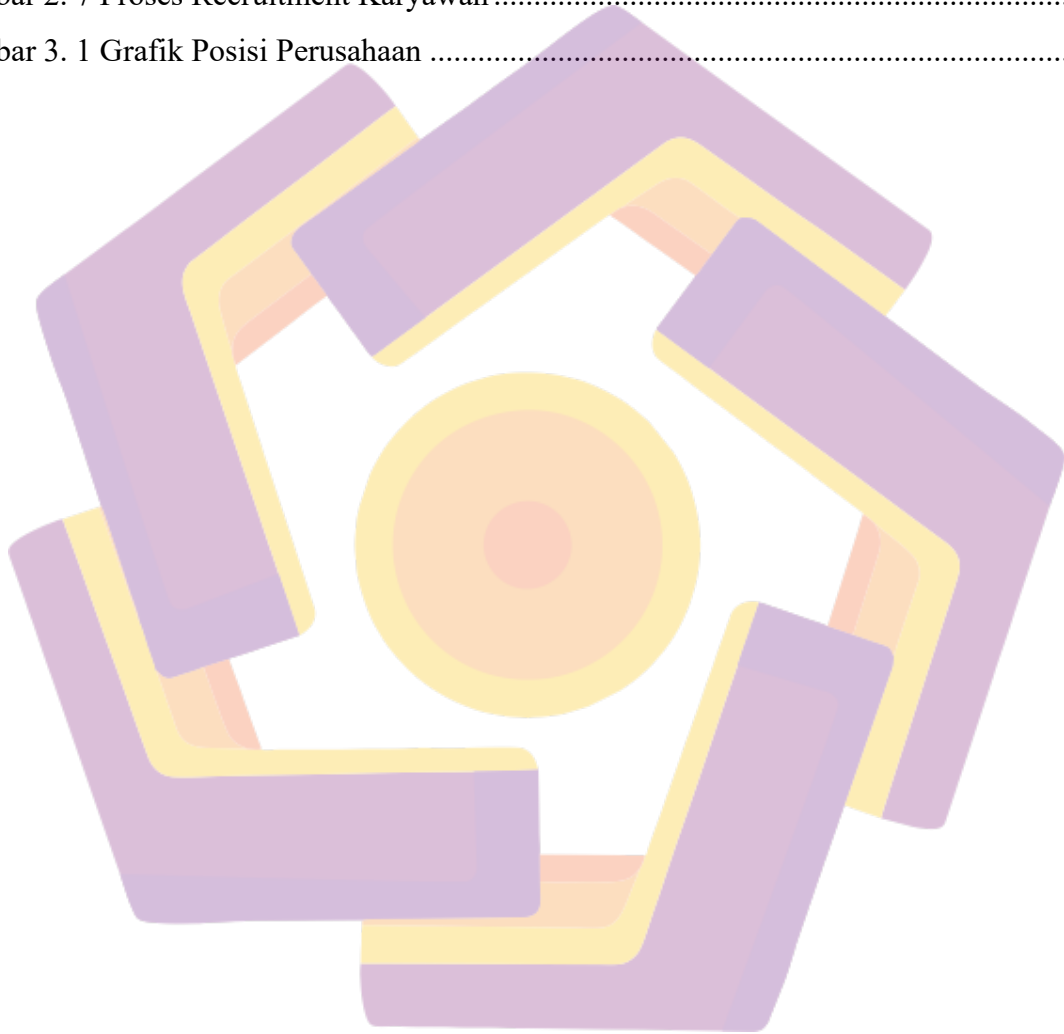
DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
RINGKASAN.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	0
1.1 Permasalahan Konsumen.....	0
1.2 Solusi Dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan	3
1.3 <i>Noble Purpose</i>	4
1.4 Visi, Misi.....	4
1.4.1 Visi.....	4
1.4.2 Misi	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	6
2.1 Sejarah Bisnis.....	6
2.2 Model Bisnis Yang Ditawarkan.....	7
2.3 Produk Dan Inovasi Produk.....	8
2.4 Ukuran Pasar.....	9
2.4.1 TAM.....	10
2.4.2 SAM.....	10
2.4.3 SOM.....	11
2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	11
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	12
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	13
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi.....	22

2.6.3 Strategi SDM	30
2.6.4 Strategi Keuangan.....	37
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN	41
3.1 EFAS IFAS	41
3.1.1 Posisi Perusahaan.....	42
3.1.2 Diagram Perusahaan	42
3.2 Analisis Matriks SWOT.....	43
3.3 Rencana Pengembangan Jangka Pendek Dan Jangka Panjang.....	45
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....	48
4.1 Neraca	48
4.2 Laporan Laba Rugi	49
4.3 Arus Kas.....	50
4.4 Proyeksi Keuangan	60
BAB V PENUTUP	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 BMC.....	7
Gambar 2.2 Hasil Grafis Google Trend.....	13
Gambar 2. 3 Produk Dimsum Nusantara	14
Gambar 2. 4 Bazar ED.....	20
Gambar 2. 5 Kemasan Dimsum Nusantara.....	28
Gambar 2. 6 Struktur Organisasi Dimsum Nusantara	30
Gambar 2. 7 Proses Recruitment Karyawan	35
Gambar 3. 1 Grafik Posisi Perusahaan	42

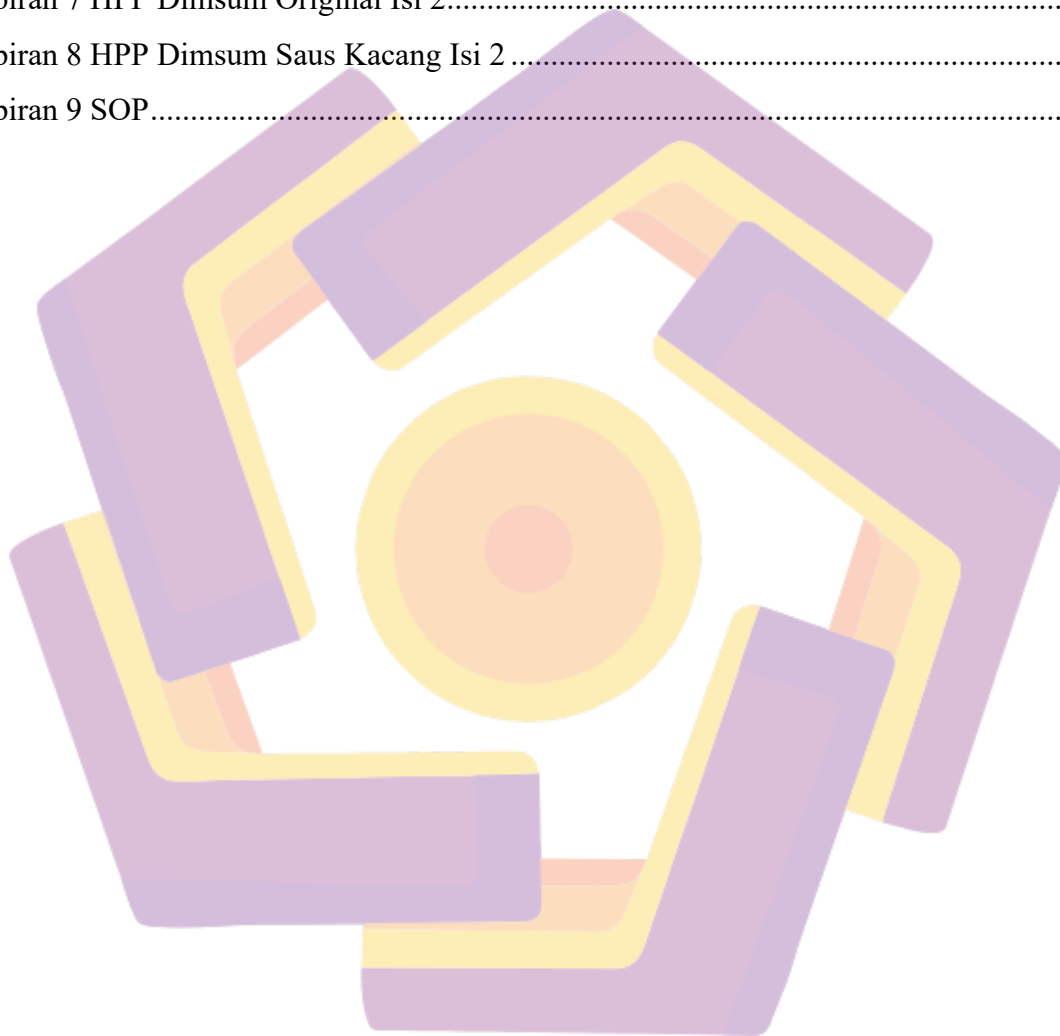


DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	1
Tabel 1. 2 Responden Berdasarkan Usia	1
Tabel 1. 3 Responden Berdasarkan Status	2
Tabel 1. 4 Responden Berdasarkan Domisili	2
Tabel 2. 1 Produk dan Inovasi	8
Tabel 2. 2 Data Sekunder TAM	10
Tabel 2. 3 Data Sekunder SAM	10
Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	11
Tabel 2. 5 Jobdesk Dimsum Nusantara	30
Tabel 3. 1 Analisis matriks SWOT	43
Tabel 4. 1 Neraca Dimsum Nusantara	48
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi	49
Tabel 4. 3 Laporan Arus Kas	50
Tabel 4. 4 BEP Dimsum Mentai Isi	51
Tabel 4. 5 BEP Dimsum Mentai Isi 6	52
Tabel 4. 6 BEP Dimsum Original	54
Tabel 4. 7 BEP Dimsum Mentai Keju Isi 3	55
Tabel 4. 8 BEP Dimsum Mentai Keju Isi 6	57
Tabel 4. 9 BEP Dimsum Saus Kacang	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 kegiatan Produksi	70
Lampiran 2 Bukti transaksi.....	72
Lampiran 3 HPP Dimsum Mentai isi 3.....	73
Lampiran 4 HPP Dimsum Mentai Isi 6.....	74
Lampiran 5 HPP Dimsum Mentai Keju isi 3	75
Lampiran 6 HPP Dimsum Mentai Keju Isi 6.....	76
Lampiran 7 HPP Dimsum Original Isi 2.....	77
Lampiran 8 HPP Dimsum Saus Kacang Isi 2	78
Lampiran 9 SOP.....	79

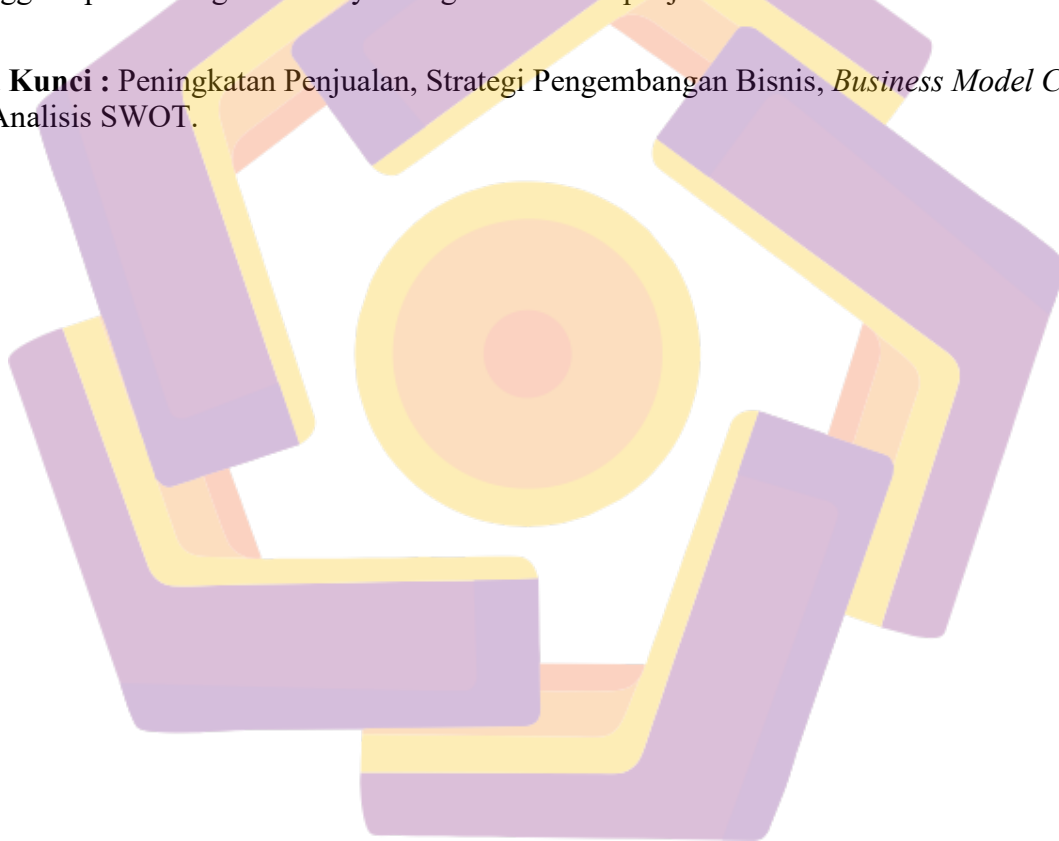


RINGKASAN

Dimsum Nusantara adalah sebuah bisnis kuliner yang mengedepankan kualitas dimsum berbahan dasar ayam segar dan inovasi saus, seperti perpaduan saus kacang lokal dan saus mentai modern. Dimsum Nusantara juga menawarkan berbagai jenis paket dimsum dari mulai harga Rp 5.000-35.000, produk yang *best seller* pada Dimsum Nusantara adalah jenis produk dimsum mentai pada paket isi 3 dengan harga Rp 10.000.

Skripsi ini bertujuan merumuskan strategi yang ampuh untuk mengembangkan bisnis Dimsum Nusantara demi meningkatkan angka penjualan. Usaha kuliner dimsum, yang menggabungkan cita rasa lokal, memiliki peluang pasar yang besar meskipun harus berhadapan dengan persaingan yang sangat ketat dengan menggunakan Analisis SWOT dan BMC (*Business Model Canvas*) yang terdiri dari 9 elemen yaitu *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partners*, dan *Cost Structure*. Diharapkan hasil dari penelitian ini akan menyajikan rekomendasi untuk strategi pengembangan bisnis yang menyeluruh yang memadukan kekuatan internal dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman dari luar, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan volume penjualan Dimsum Nusantara.

Kata Kunci : Peningkatan Penjualan, Strategi Pengembangan Bisnis, *Business Model Canvas* dan Analisis SWOT.



ABSTRACT

Dimsum Nusantara is a culinary business that prioritizes the quality of dimsum made from fresh chicken and sauce innovation, such as a combination of local peanut sauce and modern mentai sauce. Dimsum Nusantara also offers various types of dimsum packages starting from IDR 5,000-35,000, the best-selling product at Dimsum Nusantara is the type of product package containing 3 at a price of IDR 10,000 and dimsum with mentai sauce.

This thesis aims to formulate an effective strategy to develop the dimsum nusantara business in order to increase sales figures. The dimsum culinary business, which combines local flavors, has a large market opportunity even though it has to face very tight competition by using SWOT Analysis and BMC (Business Model Canvas) which consists of 9 elements, namely Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, and Cost Structure. It is expected that the results of this study will provide recommendations for a comprehensive business development strategy that combines internal strengths and external opportunities, as well as addresses external weaknesses and threats, so as to increase the competitiveness and sales volume of Dimsum Nusantara.

Keywords: *Sales Increase, Business Development Strategy, Business Model Canvas and SWOT Analysis.*

