

**STRATEGI PENGEMBANGAN PADA USAHA BAKSO SOSOHOKKI
SKRIPSI BUSINESS PLAN**

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



Disusun oleh:

Nama : Lidya

NIM : 21.92.0357

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

STRATEGI PENGEMBANGAN PADA USAHA BAKSO SOSOHOKKI

SKRIPSI BUSINESS PLAN

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



Disusun oleh:

Nama : Lidya

NIM : 21.92.0357

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

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI BUSINESS PLAN

STRATEGI PENGEMBANGAN PADA USAHA BAKSO SOSOHOKKI

yang disusun dan disiapkan oleh

Lidya

21.92.0357

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 6 Januari 2026

Dosen Pembimbing,



Laksmindra Saptyawati, SE, MBA
NIK. 190302334

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI BUSINESS PLAN

STRATEGI PENGEMBANGAN PADA USAHA BAKSO SOSOHOKKI

yang disusun dan disiapkan oleh

Lidya
21.92.0357

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada 6 Januari 2026

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

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

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

Yusuf Amri Amrullah, S.E., M
NIK. 190302308

Tanda Tangan

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
6 Januari 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

PERNYATAAN ORISINALITAS

Nama Mahasiswa : Lidya

NIM : 21.92.0357

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut :

Strategi Pengembangan Pada Usaha Bakso Sosohokki

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, SE, MBA

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, 15 Desember 2025

Materai 1
Lidya
674C2ANX250828747
METERAI
TEMPEL

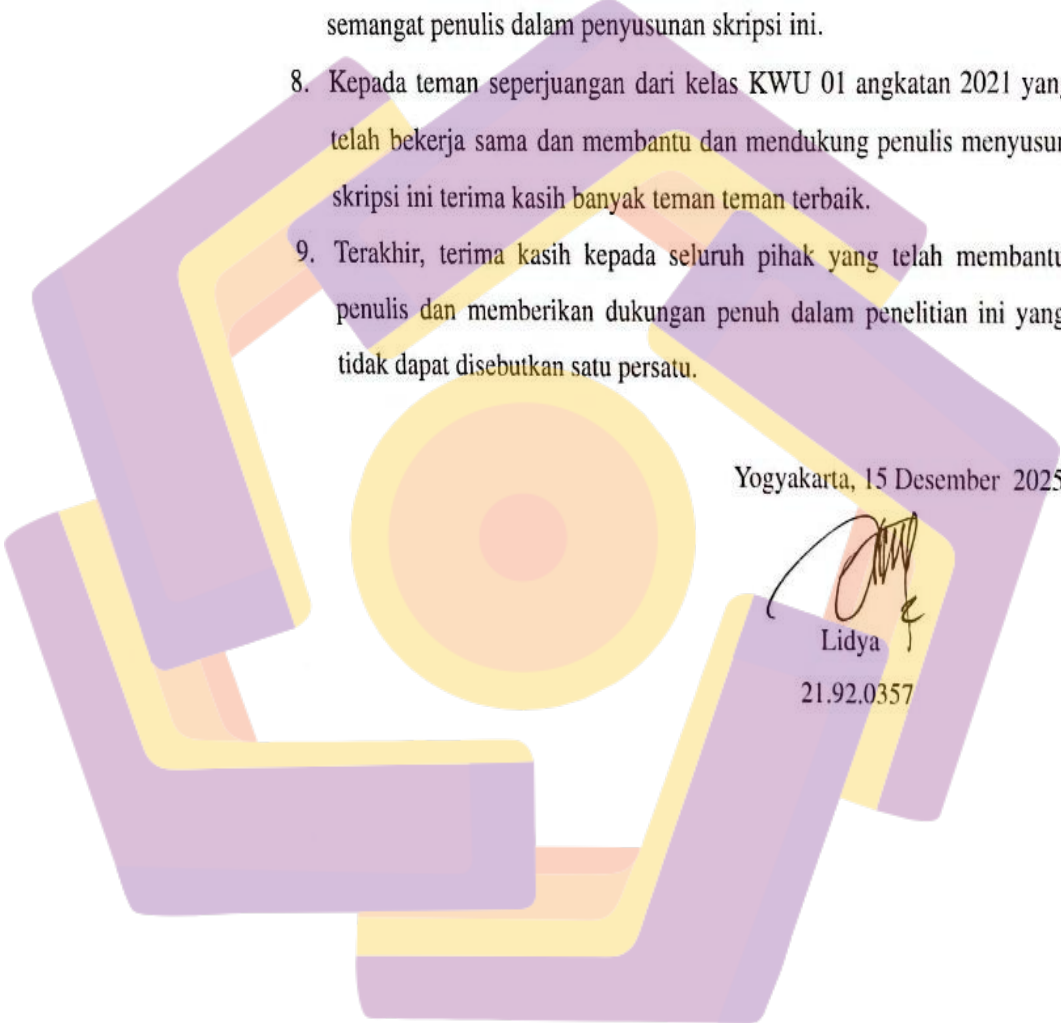
NIM 21.92.0357

KATA PENGANTAR

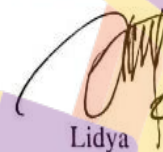
Puji dan syukur Alhamdulillah kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun laporan skripsi ini dan atas pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Laporan skripsi ini disusun untuk menyelesaikan tugas akhir di Program Studi S1 Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta, dan upaya pengembangan serta peningkatan kinerja usaha Bakso Sosohokki yang berfokus pada makanan olahan daging ayam.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih belum lepas dari dukungan, bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr.M.Suyanto, M.M. selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Lutfi, S.T., M.Kom., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., MBA selaku Ketua Program Studi Kewirausahaan, dan juga pembimbing yang telah membimbing, mengarahkan, serta mendukung dengan penuh kesabaran hati
4. Bapak Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M selaku Sekretaris Program Studi Kewirausahaan
5. Kepada seluruh dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmu , wawasan serta tenaga selama penulis menempuh pendidikan.
6. Kepada yang tersayang kedua orang tua, ayahanda Suradi dan Ibunda Wiji Astuti tercinta yang selalu memberikan semangat tidak terhingga dan dukungan luar biasa serta menjadi sosok paling hebat yang senantiasa memberikan kasih sayang penuh. Penulis ucapkan terima kasih atas segala doa dan bentuk dukungan tinggi, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik tanpa ada kendala apapun.

- 
7. Kepada saudara dan keluarga besar penulis, terima kasih atas doa dan dukunganya, yang selalu menyertai penulis dan meningkatkan semangat penulis dalam penyusunan skripsi ini.
 8. Kepada teman seperjuangan dari kelas KWU 01 angkatan 2021 yang telah bekerja sama dan membantu dan mendukung penulis menyusun skripsi ini terima kasih banyak teman teman terbaik.
 9. Terakhir, terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu penulis dan memberikan dukungan penuh dalam penelitian ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Yogyakarta, 15 Desember 2025



Lidya

21.92.0357

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....ii

LEMBAR PENGESAHAN.....iii

PERNYATAAN ORISINALITAS.....iv

KATA PENGANTAR.....v

DAFTAR ISI.....vii

DAFTAR TABEL.....viii

DAFTAR GAMBAR.....ix

ABSTRACT.....xii

BAB I PENDAHULUAN1

1.1 Permasalahan Konsumen 1

1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan.....3

1.3 Noble Purpose.....4

1.4 Visi, Misi, dan Logo.....4

BAB II DESKRIPSI BISNIS.....6

2.1 Sejarah Bisnis.....6

2.2 Model Bisnis Yang Dijalankan.....7

2.3 Produk dan Inovasi Produk.....9

2.4 Ukuran Pasar......11

2.5 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing.....13

2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....15

BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....26

3.1 Analisis Matrix SWOT.....26

3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang28

BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....32

4.1 Neraca32

4.2 Laporan Laba Rugi.....32

4.3 Arus Kas.....33

4.4 BEP.....34

4.5 Proyeksi Keuangan.....34

BAB V PENUTUP35

5.1 Kesimpulan..... 35

5.2 Saran..... 35

DAFTAR PUSTAKA.....36

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Permasalahan Konsumen Bakso Sosohokki.....2

Tabel 2.1 Business Model Canvas.....8

Tabel 2.2 Inovasi Produk Bakso Sosohokki.....10

Tabel 2.3 Jumlah Penduduk Kabupaten Sleman 2024.....12

Tabel 2.4 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing.....14

Tabel 2.5 Strategi Harga Perhitungan HPP Bakso Sambel Sosohokki.....16

Tabel 2.6 Strategi Harga Perhitungan HPP Bakso Kiloan Sosohokki.....16

Tabel 2.7 Strategi Harga Perhitungan HPP Bakso Frozen Sosohokki.....17

Tabel 2.8 Strategi Harga Perhitungan HPP Bakso kUAH Sosohokki.....17

Tabel 2.9 Daftar Bahan dan Alat.....19

Tabel 2.10 Bukti Transaksi.....23

Tabel 3.1 Analisis Matrix SWOT.....26

Tabel 3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....28

Tabel 4.1 Laporan Neraca Usaha Bakso Sosohokki.....32

Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Usaha Bakso Sosohokki.....32

Tabel 4.3 Laporan Arus Kas Usaha Bakso Sosohokki.....33

Tabel 4.4 BEP Usaha Bakso Sosohokki.....34

DAFTAR GAMBAR

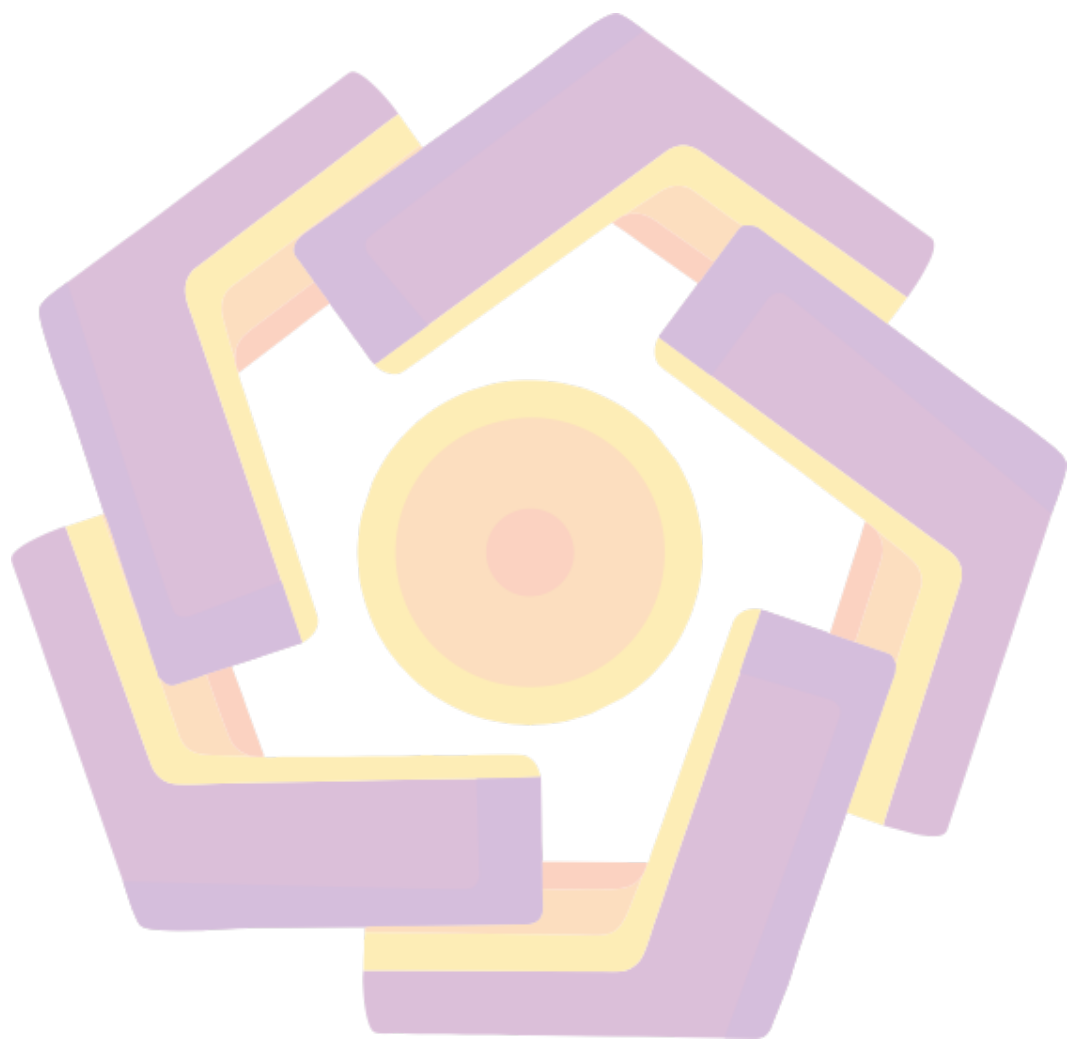
Gambar 1 Ulasan Konsumen di *E-Commerce Shoppe*.....2

Gambar 2 Logo Bakso Sosohokki.....5

Gambar 3 Dokumentasi Mengikuti Event ED.....6

Gambar 4 Jumlah Penduduk Kabupaten Sleman12

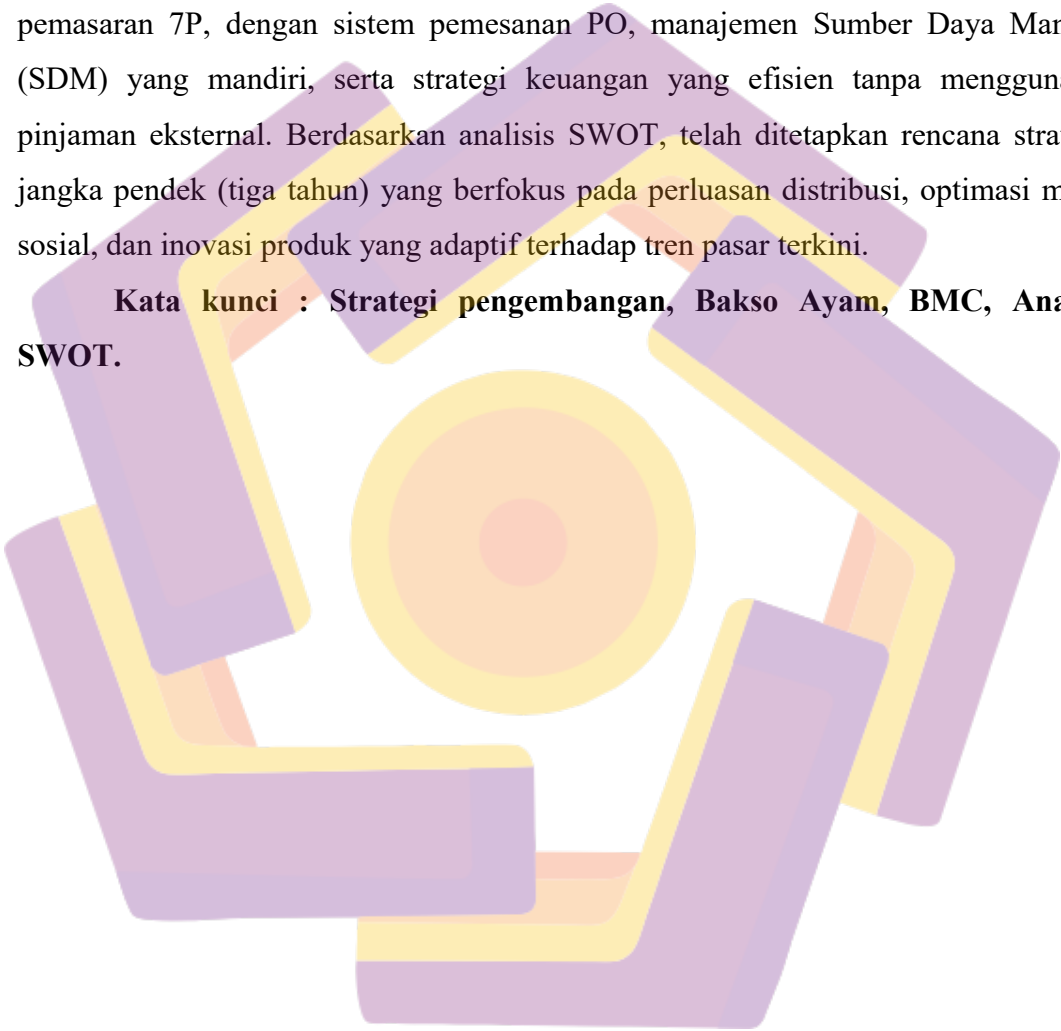
Gambar 5 Struktur Organisasi Bakso Sosohokki.....20



ABSTRAK

Penelitian ini berfokus pada usaha Bakso Sosohokki yang merupakan usaha mikro yang memproduksi bakso berbahan utama daging ayam. Tujuannya untuk mengembangkan model bisnis dan menyusun strategi pengembangan bisnis agar dapat bersaing di pasar. Hasil survei menunjukkan bahwa tantangan utama Bakso Sosohokki, yang juga dialami oleh pesaing, meliputi aspek daging yang kurang berasa, pelayanan, dan harga. Strategi yang dirumuskan mencakup kerangka pemasaran 7P, dengan sistem pemesanan PO, manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) yang mandiri, serta strategi keuangan yang efisien tanpa menggunakan pinjaman eksternal. Berdasarkan analisis SWOT, telah ditetapkan rencana strategis jangka pendek (tiga tahun) yang berfokus pada perluasan distribusi, optimasi media sosial, dan inovasi produk yang adaptif terhadap tren pasar terkini.

Kata kunci : Strategi pengembangan, Bakso Ayam, BMC, Analisis SWOT.



ABSTRACT

This research focuses on Bakso Sosohokki, a micro-enterprise specializing in the production of meatballs primarily made from chicken meat. The study aims to develop a business model and formulate a strategic business development plan to ensure competitiveness in the market. Survey results indicate that the main challenges faced by Bakso Sosohokki, which are also experienced by competitors, include issues related to the meat flavor, customer service, and pricing. The formulated strategy encompasses a 7P marketing framework, utilizing a pre-order (PO) system for ordering, independent Human Resource Management (HRM), and an efficient financial strategy that avoids reliance on external loans. Based on the SWOT analysis, a three-year strategic roadmap has been established, focusing on distribution expansion, social media optimization, and product innovation that is adaptive to current market trends.

Keywords: *Development strategy, Chicken Meatballs, BMC , SWOT Analysis*

