

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS NIANORE

SKRIPSI

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



Nama: Gustiano Aditya Gunawan
NIM: 22.92.0442

**PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI & SOSIAL
PRODI KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2026**

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS NIANORE

SKRIPSI

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



Nama: Gustiano Aditya Gunawan
NIM: 22.92.0442

**PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI & SOSIAL
PRODI KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2026**

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS NIANORE

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Gustiano Aditya Gunawan

22.92.0442

Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada Tanggal 20 Januari 2026

Dosen Pembimbing



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

NIK. 190302308

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS NIANORE

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Gustiano Aditya Gunawan

22.92.0442

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 25 Februari 2026

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

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

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

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 25 Februari 2026

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D
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, 25 Februari 2026



Gustiano Aditya Gunawan

22.92.0442

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat, kasih, dan penyertaan-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Nianore”. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu bentuk tanggung jawab akademik sekaligus syarat untuk memenuhi kelulusan Program Sarjana di Universitas Amikom Yogyakarta. Proses penyusunan karya ilmiah ini menjadi perjalanan yang penuh tantangan, pembelajaran, dan refleksi diri bagi saya sebagai mahasiswa yang sedang berkembang menuju dunia profesional.

Skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan tanpa dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

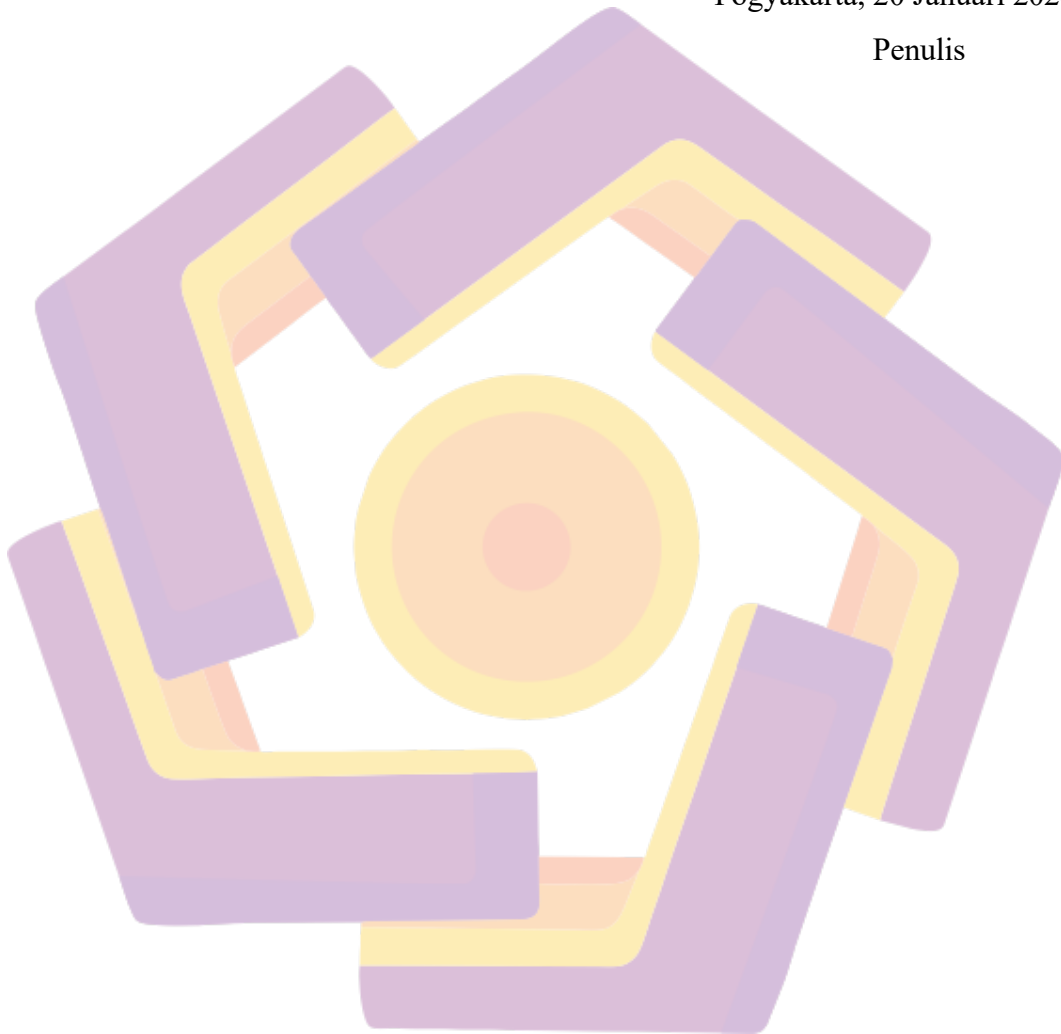
1. Prof. Dr.M Suyanto, M.M., yang telah memberikan kesempatan, fasilitas, serta lingkungan akademik yang kondusif sehingga saya dapat menempuh pendidikan dan menyelesaikan penelitian ini.
2. Bapak Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan sabar memberikan arahan, masukan kritis, serta bimbingan yang sangat berarti dari awal perumusan penelitian hingga penyusunan akhir skripsi ini. Kesabaran, pengetahuan, dan komitmen beliau menjadi salah satu fondasi terselesaikannya karya ilmiah ini.
3. Seluruh dosen di Program Studi Kewirausahaan yang telah membekali saya dengan wawasan, pengalaman, dan ilmu yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
4. Orang tua dan keluarga tercinta, yang senantiasa menjadi sumber kekuatan terbesar saya. Terima kasih atas doa yang tidak pernah putus, dukungan moral yang tiada henti, serta pengorbanan yang tidak dapat saya balas dengan apa pun. Keberhasilan penyusunan skripsi ini merupakan hasil dari cinta, kesabaran, dan keteguhan mereka dalam mendampingi setiap langkah perjalanan akademik saya.
5. Sahabat-sahabat terdekat, teman seperjuangan di kampus, dan seluruh rekan yang telah memberikan semangat, inspirasi, serta bantuan nyata selama proses penulisan. Kehadiran mereka membuat perjalanan ini lebih ringan, bermakna, dan penuh pelajaran berharga.
6. Seluruh pihak lain, baik individu maupun lembaga, yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung selama proses penelitian. Meskipun tidak dapat saya sebutkan satu per satu, kontribusi mereka sangat berarti dalam penyelesaian skripsi ini.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan. Meskipun demikian, saya berharap penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif, baik sebagai referensi akademik maupun sebagai bahan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya. Kritik dan saran yang membangun sangat saya harapkan untuk pengembangan karya ilmiah di masa mendatang.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, peneliti, dan pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya.

Yogyakarta, 20 Januari 2026

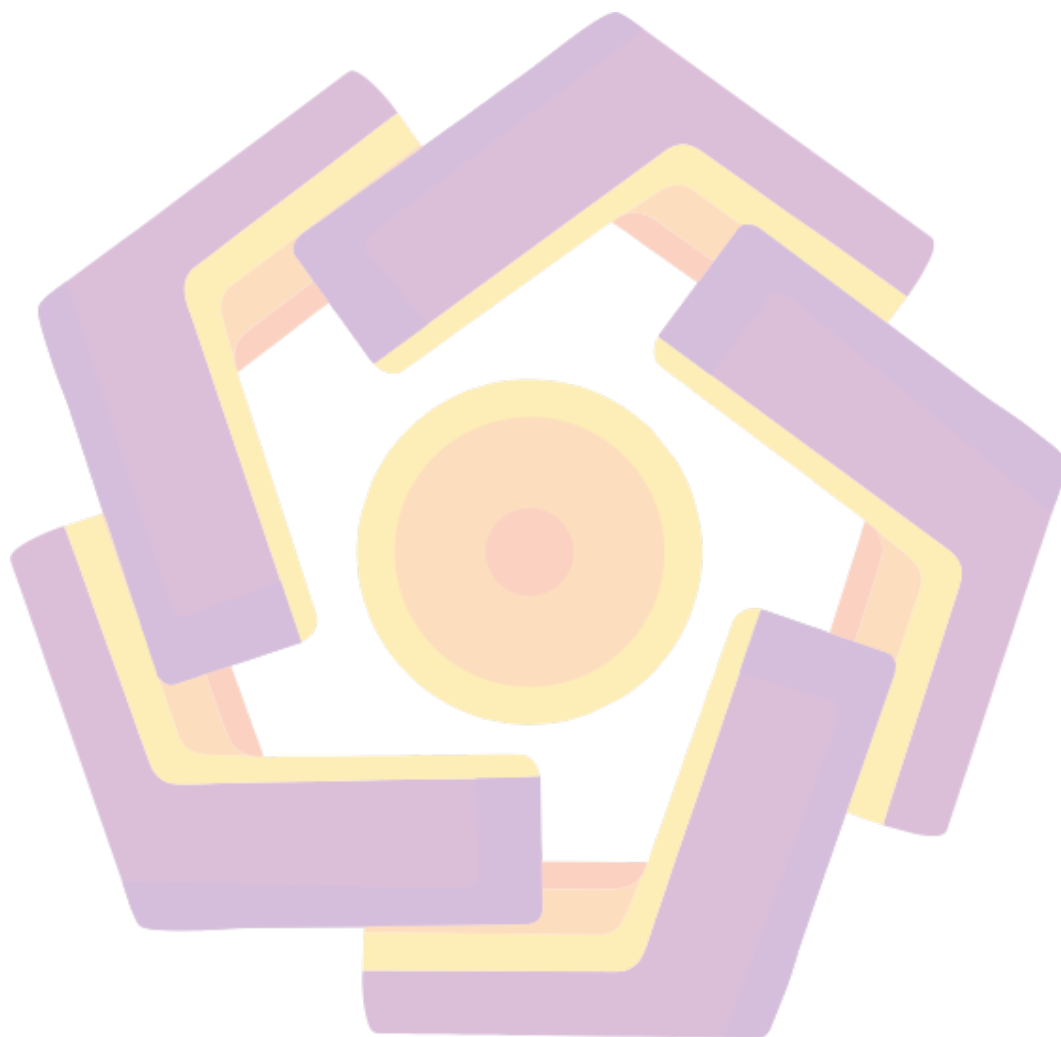
Penulis



DAFTAR ISI

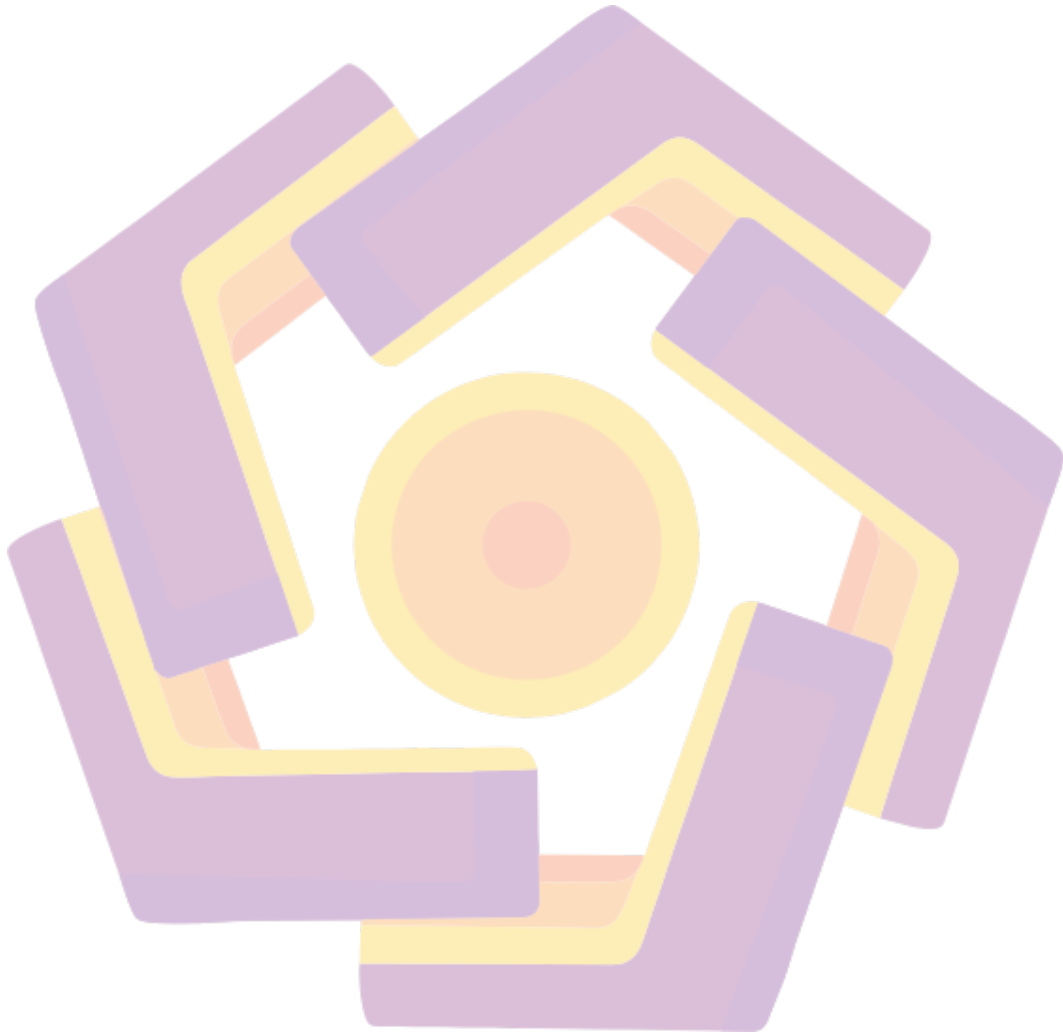
HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
ABSTRAKSI.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	5
1.3 Noble Purpose.....	6
1.4 Visi dan Misi	7
BAB II DESKRIPSI BISNIS	9
2.1 Sejarah Bisnis	9
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	10
2.3 Produk dan Inovasi Produk.....	16
2.4 Ukuran Pasar	18
a. TAM (Total Addressable Market).....	19
b. SAM (Serviceable Available Market)	20
c. SOM (Serviceable Obtainable Market)	21
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	22
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	24
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	35
3.1 Analisi Matrix SWOT.....	35
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	39
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....	42
4.1 Neraca.....	42
4.2 Laporan Laba Rugi	44
4.2 Arus Kas	47
4.3 BEP.....	49
4.4 Proyeksi Keuangan	50
BAB V PENUTUP.....	53

5.1	Kesimpulan.....	53
5.2	Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA		55
LAMPIRAN.....		57



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Jumlah Hasil Survey Responden Nianore.....	1
Gambar 2. Logo Bisnis Nianore.....	10
Gambar 3. Business Model Canvas Nianore.....	12
Gambar 4. Alur Proses	28
Gambar 5. Alur Produksi dan Operasional	30
Gambar 6. Struktur Organisasi Nianore.....	32



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan Konsumen	2
Tabel 1. 2 Bukti Survey Permasalahan Konsumen	3
Tabel 1. 3 Masalah dan Solusi	5
Tabel 2. 1 Produk dan Inovasi Nianore.....	16
Tabel 2. 2 Jumlah Penduduk Kabupaten Sleman.....	19
Tabel 2. 3 Jumlah Penduduk Kecamatan Depok	21
Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan di Banding Pesaing.....	22
Tabel 2. 5 Harga Pokok Penjualan Nianore	25
Tabel 2. 6 Platform Distribusi Nianore	27
Tabel 2. 7 Bukti Fisik Nianore.....	29
Tabel 2. 8 Deskripsi Pekerjaan.....	32
Tabel 3. 1 Analisis Matrix SWOT	35
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	39
Tabel 4. 1 Laporan Neraca	43
Tabel 4. 2 Rincian Peralatan	43
Tabel 4. 3 Rincian Perlengkapan.....	43
Tabel 4. 4 Laporan Laba Rugi.....	45
Tabel 4. 5 Laporan Arus Kas	47
Tabel 4. 6 Laporan Break Event Point Nianore	49
Tabel 4. 7 Proyeksi Keuangan Nianore 2026.....	51

ABSTRAKSI

Penelitian ini menganalisis strategi pengembangan bisnis pada usaha kuliner Nianore, Nianore berfokus pada produk cheesecake rendah gula dengan konsep lebih sehat. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT, *Business Model Canvas* (BMC), analisis pasar, dan proyeksi laporan keuangan untuk menggambarkan kondisi internal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Nianore memiliki keunggulan pada kualitas rasa yang seimbang, harga yang relatif terjangkau, dan kemasan yang modern dan sehat. Namun, analisis juga mengungkap keterbatasan kapasitas produksi dan pengelolaan operasional sebagai faktor pembatas pertumbuhan usaha. Hasil analisis SWOT dan BMC menghasilkan strategi pengembangan berupa penguatan positioning sebagai dessert sehat, pemanfaatan pemasaran digital, serta penyesuaian operasional dan perencanaan keuangan dengan skala usaha dan pola permintaan musiman. Proyeksi laporan keuangan menunjukkan tren pertumbuhan pendapatan yang realistis dan berkelanjutan, sehingga usaha Nianore dinilai layak untuk dikembangkan secara bertahap dengan risiko keuangan yang terkendali.

Kata kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, Nianore, SWOT, Business Model Canvas, Strategi Pemasaran.

ABSTRACT

This study analyzes the business development strategy of Nianore, a culinary business that focuses on low-sugar cheesecake products with a healthier concept. This study uses a SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC), market analysis, and financial statement projections to describe internal conditions.

The results show that Nianore has advantages in terms of balanced taste quality, relatively affordable prices, and modern and healthy packaging. However, the analysis also reveals limitations in production capacity and operational management as factors restricting business growth. The SWOT and BMC analyses resulted in development strategies such as strengthening its positioning as a healthy dessert, utilizing digital marketing, and adjusting operations and financial planning to the scale of the business and seasonal demand patterns. Financial statement projections show a realistic and sustainable revenue growth trend, making Nianore a viable business to develop gradually with controlled financial risks.

Keywords: *Business Development Strategy, Nianore, SWOT, Business Model Canvas, Marketing Strategy.*

