

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS AHSECO

SKRIPSI

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



Nama : Alvian wahyu tsani

NIM : (22.92.0439)

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

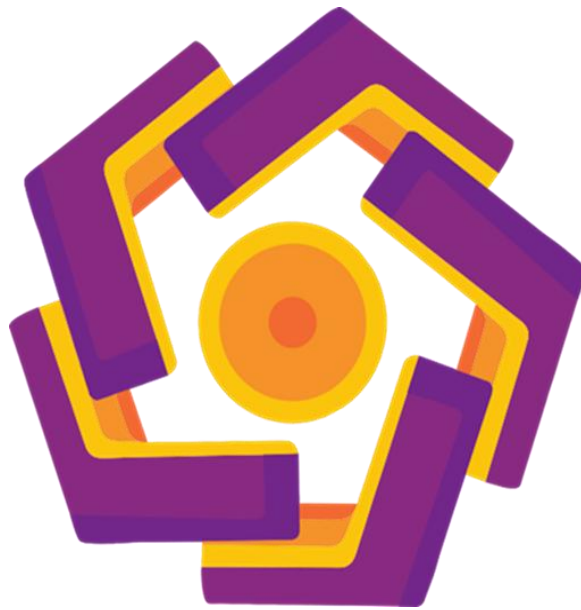
2026

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS AHSECO

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Nama : Alvian wahyu tsani

NIM : (22.92.0439)

PROGRAM STUDI S-1 KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS AHSECO

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Alvian Wahyu Tsani

22.92.0439

Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing Skripsi
Pada Tanggal 23 Januari 2026

Dosen Pembimbing



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

NIK. 190302334

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS AHSECO

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Alvian Wahyu Tsani

22.92.0439

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 19 Februari 2026

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Dr. Reza Widhar Pahlevi, S.E., M.M.

NIK. 190302587

Nurhavanto, SE,MM

NIK. 190302578

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

NIK. 190302334

Tanda Tangan



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.,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, 19 Februari 2026



Alvian Wahyu Tsani

22.92.0439

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis AHSECO” dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi S1 Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas AMIKOM Yogyakarta.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis AHSECO dalam meningkatkan daya saing dan kepercayaan konsumen, khususnya pada aspek kebersihan, variasi produk, kemasan, dan harga. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara akademis maupun praktis, khususnya bagi pelaku usaha mikro dan kecil dibidang pengolahan buah potong.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa keberhasilan tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan, kelancaran, dan kemudahan selama proses penyusunan skripsi.
2. Kepada Prof. Dr.M.Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta.
3. Kepada Bapak Emha Taufiq Lutfhi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta.
4. Kepada Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A. selaku Kepala Program Studi S1 Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Kepada Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A selaku dosen pembimbing skripsi, yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan yang sangat berarti selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Kepada Seluruh dosen Program Studi S1 Kewirausahaan Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah memberikan ilmu dan wawasan selama masa perkuliahan.

7. Kepada kedua orang tua, Bapak Ilhami dan Ibu Murwarni serta keluarga yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan motivasi kepada penulis.
8. Kepada yang senantiasa memberikan dukungan, doa, perhatian, serta semangat yang berarti selama proses penyusunan skripsi ini. Dalam setiap dinamika dan tantangan yang dihadapi, serta menjadi salah satu sumber kekuatan dan semangat bagi penulis untuk tetap bertahan, bangkit, dan menyelesaikan skripsi ini hingga akhir. Dukungan yang diberikan, baik secara langsung maupun tidak langsung, memiliki makna yang sangat berarti dalam perjalanan akademik ini.
9. Kepada sahabat serta teman-teman terdekat, khususnya circle NUGAS, Mat Peci, PSU, UGM, dan Mutian atas kebersamaan, dukungan, doa, serta semangat yang senantiasa diberikan selama proses penyusunan ini. Kehadiran dan motivasi yang diberikan menjadi penguat bagi penulis dalam menghadapi berbagai tantangan hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
10. Kepada teman-teman kelas KWU 01 atas kebersamaan, dukungan, serta semangat yang telah diberikan selama masa perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini. Kebersamaan dan pengalaman yang dilalui Bersama menjadi bagian penting dalam perjalanan akademik penulis.
11. Kepada Seluruh responden dan pihak-pihak yang telah membantu dalam pengumpulan data serta penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan penelitian di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Yogyakarta, 15 Februari 2026

Alvian Wahyu Tsani

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan konsumen.....	1
1.2 Solusi dan nilai lebih yang ditawarkan.....	3
1.2.1 Solusi yang ditawarkan	3
1.2.2 Nilai lebih produk	4
1.3 Noble purpose.....	5
1.4 Visi, Misi dan Logo	5
1.4.1 Visi.....	6
1.4.2 Misi	6
1.4.3 Logo.....	7
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	9
2.1 Sejarah bisnis.....	9
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	11
2.3 Produk dan inovasi produk.....	13
2.4 Ukuran pasar.....	15
2.4.1 TAM (<i>Total available Market</i>)	15
2.4.2 SAM (<i>Serviceable Addressable Market</i>).....	16
2.4.3 SOM (<i>Serviceable Obtainable Market</i>)	16
2.5 Analisis posisi perusahaan dibanding pesaing.....	17
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	19
2.6.1 Strategi Pemasaran	19

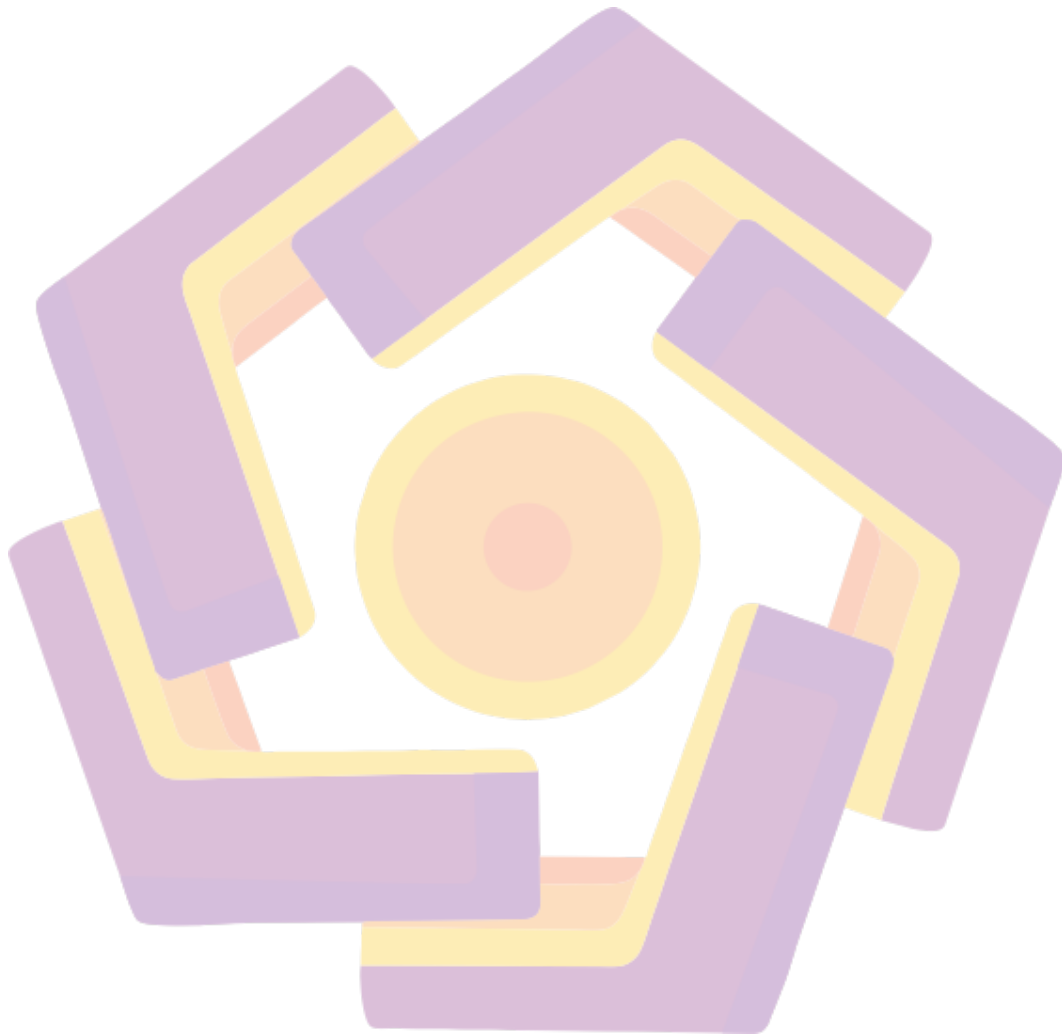
2.6.2	Strategi Operasional dan Produksi	22
2.6.3	Strategi Sumber Daya Manusia.....	25
2.6.4	Strategi keuangan (Laporan Arus Kas, Laba/Rugi, Dan Neraca)	27
BAB III	RENCANA PENGEMBANGAN.....	30
3.1	Analisis Matrix SWOT.....	30
3.2	Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	32
BAB IV	LAPORAN KEUANGAN.....	35
4.1	Neraca.....	35
4.2	Laporan Laba/Rugi.....	36
4.3	Arus Kas	38
4.4	BEP.....	40
4.5	Proyeksi Keuangan.....	46
BAB V	PENUTUP.....	49
5.1	Kesimpulan.....	49
5.2	Saran.....	49
5.2.1	Saran bagi pemilik usaha.....	49
5.2.2	Saran bagi konsumen Ahseco	50
5.2.3	Saran untuk penelitian selanjutnya.....	50
DAFTAR PUSTAKA.....		51
LAMPIRAN.....		53

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Permasalahan Konsumen.....	2
Tabel 2. 1 produk dan inovasi.....	14
Tabel 2. 2 Jumlah penduduk Kabupaten Sleman umur 15 – 54 tahun tahun 2025.....	15
Tabel 2. 3 Jumlah penduduk Kecamatan Ngaglik umur 15-54 tahun,tahun 2025.....	16
Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing	17
Tabel 2. 5 Strategi Pengelolaan Bisnis 7P	20
Tabel 2. 6 Bahan dan alat.....	23
Tabel 2. 7 Bukti transaksi penjualan.....	28
Tabel 3. 1 Analisis Matrik SWOT Ahseco	30
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan Jangka Pnjang dan Jangka Panjang Ahseco	32
Tabel 4. 1 Laporan Neraca Awal Per juni 2025.....	35
Tabel 4. 2 Rincian Peralatan	35
Tabel 4. 3 Rincian Perlengkapan	36
Tabel 4. 4 Laporan Laba/Rugi	37
Tabel 4. 5 Arus Kas	39
Tabel 4. 6 BEP Lotis	41
Tabel 4. 7 BEP Nanas	43
Tabel 4. 8 BEP Pepaya.....	45
Tabel 4. 9 Realisasi Pendapatan Ahseco Tahun 2025	47
Tabel 4. 10 Asumsi Proyeksi Pendapatan Ahseco	47
Tabel 4. 11 Proyeksi Pendapatan Ahseco Tahun 2026.....	48

DAFTAR GAMBAR

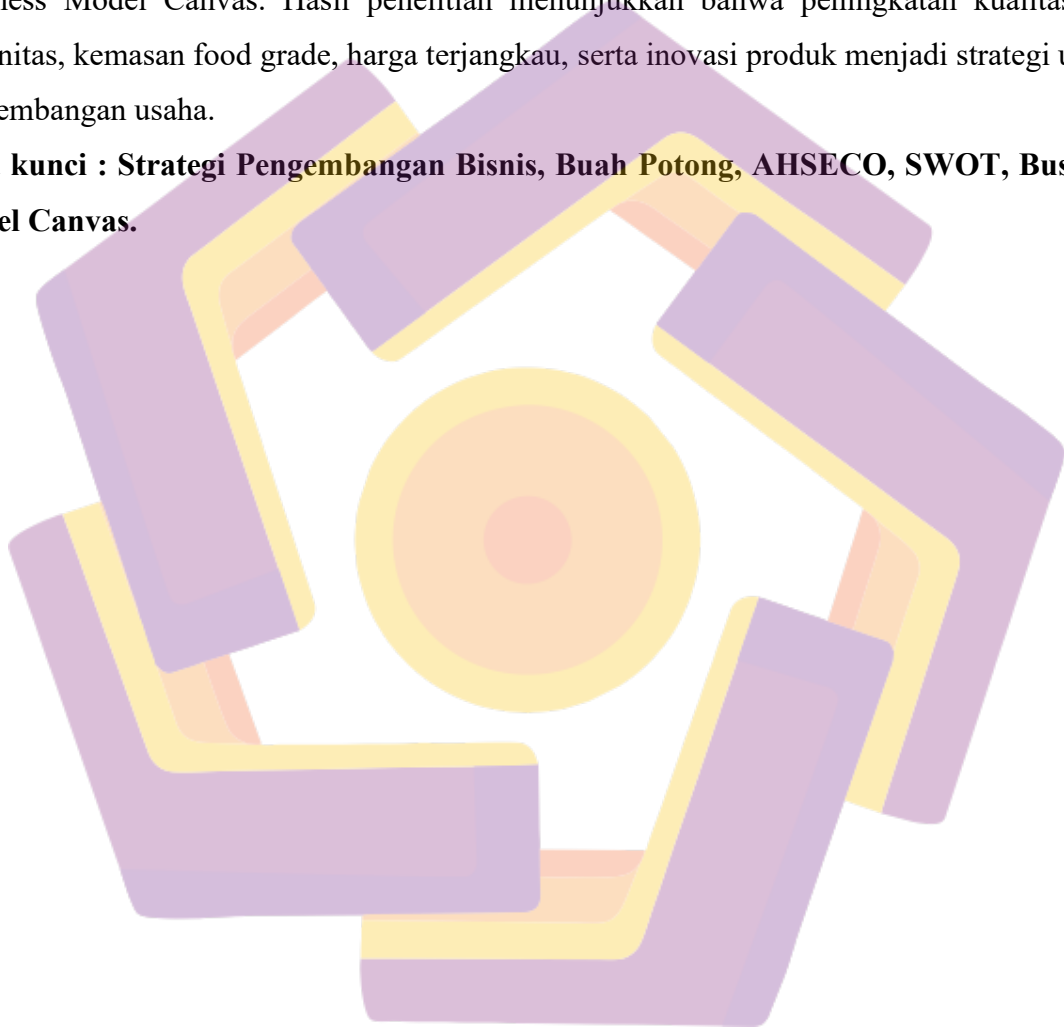
Gambar 1. 1 Logo Ahseco	7
Gambar 2. 1 Produk Keripik Pisang Berbalur Coklat.....	9
Gambar 2. 2 Produk Lotis Praktis.....	10
Gambar 2. 3 . Business Model Canvas Ahseco	12
Gambar 2. 4 Alur Produksi	24
Gambar 2. 5 . Struktur Organisasi Ahseco	26



ABSTRAK

Ahseco merupakan usaha rintisan di bidang pengolahan dan penjualan buah potong segar yang menghadapi permasalahan konsumen terkait higienitas, variasi produk, kemasan, dan harga, sehingga memengaruhi kepercayaan serta minat beli. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pengembangan bisnis Ahseco guna meningkatkan daya saing. Metode penelitian dilakukan melalui observasi, wawancara, dan kuesioner pada responden usia 15–54 tahun di wilayah Sleman, Yogyakarta. Analisis data menggunakan metode SWOT dan Business Model Canvas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kualitas dan higienitas, kemasan food grade, harga terjangkau, serta inovasi produk menjadi strategi utama pengembangan usaha.

Kata kunci : Strategi Pengembangan Bisnis, Buah Potong, AHSECO, SWOT, Business Model Canvas.



ABSTRACT

Ahseco is a start-up in the processing and sale of fresh cut fruit that faces consumer challenges related to hygiene, product variety, packaging, and pricing, which impact trust and purchasing interest. This study aims to formulate Ahseco business development strategy to increase competitiveness. The research method was conducted through observation, interviews, and questionnaires with respondents aged 15–54 years in the Sleman area of Yogyakarta. Data analysis used the SWOT and Business Model Canvas methods. The results show that improving quality and hygiene, food-grade packaging, affordable prices, and product innovation are the main strategies for business development.

Keywords: Business Development Strategy, Fresh Cut Fruit, AHSECO, SWOT, Business Model Canvas.

