

**SKRIPSI JALUR REGULER ENTREPRENEUR BUSINESS PLAN**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
MITRA BAJA PLAFON  
YOGYAKARTA**

Untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai derajat sarjana S1  
Pada Program Studi S1 - Arsitektur



Disusun Oleh:  
**Renaldi Purna Jayansyah**  
**22.84.0365**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1 - ARSITEKTUR  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
2026**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
MITRA BAJA PLAFON  
YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**

Untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai derajat sarjana S1

Pada Program Studi S1 - Arsitektur



Disusun Oleh:

**Renaldi Purna Jayansyah**

**22.84.0365**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI S1 - ARSITEKTUR  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**2026**

# **PERSETUJUAN**

## **SKRIPSI**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MITRA BAJA PLAFON YOGYAKARTA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Renaldi Purna Jayansyah**

**22.84.0365**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 12 Februari 2026

**Dosen Pembimbing**



**RR. Sophia Ratna H., ST., M.Sc**

**NIK. 190302292**

## PENGESAHAN

### STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MITRA BAJA PLAFON YOGYAKARTA

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Renaldi Purna Jayansyah**

**22.84.0365**

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 27 Januari 2026

#### Susunan Dewan Penguji

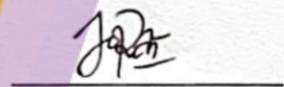
##### Nama Penguji

Ani Hastuti Arthasari, ST., M.Sc  
NIK. 190302340

Amir Fatah Sofyan, S.T., M.Kom  
NIK. 190302047

RR. Sophia Ratna H., ST., M.Sc  
NIK. 190302292

##### Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Arsitektur

Tanggal 12 februari 2026



Sudarmawan, ST., M.T.  
NIK. 190302035

## PERNYATAAN

Yang bertanda-tangan dibawah ini :

Nama : Renaldi purna jayansyah

NIM : 22.84.0365

Dengan ini saya menyatakan bahwa hasil karya Proyek Akhir Arsitektur yang berjudul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MITRA BAJA PLAFON YOGYAKARTA. merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain.

Apabila kelak di kemudian hari terdapat bukti yang memberatkan, bahwa saya melakukan plagiaris sebagian atau seluruh hasil karya saya ini maka saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Program Studi Arsitektur, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Amikom Yogyakarta dengan membatalkan gelar dan ijazah yang telah saya peroleh dan akan saya kembalikan kepada Universitas Amikom Yogyakarta.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dengan segenap kesadaran dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menerima segala konsekuensinya.

Yogyakarta, 12 Februari 2026



Renaldi Purna Jayansyah

22.84.036

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, atas kasih dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Mitra Baja Plafon Yogyakarta”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana pada program S1 di program studi Arsitektur Universitas Amikom Yogyakarta.

Penulis menyadari dalam penyusunan Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Amikom Yogyakarta, Prof. Dr. M. Suyanto, MM
2. Bapak Sudarmawan, ST., MT, selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Ani Hastuti Arthasari, ST., M.Sc selaku Ketua Program Studi Arsitektur, Fakultas Sains Dan Teknologi, Universitas Amikom Yogyakarta.
4. Ibu RR. Sophia Ratna Haryati, ST., M.Sc selaku Dosen Pembimbing atas bimbingan, Saran, Dan Motivasi Yang Diberikan.
5. Ibu Septi Kurniawati N, ST., MT selaku Koordinator Proposal PAA dan PAA. Prodi Arsitektur Universitas Amikom Yogyakarta.
6. Segenap Dosen Prodi Arsitektur Universitas Amikom Yogyakarta Yang Telah Memberikan Ilmunya Kepada Penulis.
7. Bapak Jalaludin dan Ibu Murna Erviana selaku orang tua penulis dan saudara serta keluarga dirumah.
8. Seluruh kerabat saudara, dan rekan-rekan atas doa, serta kasih sayang yang selalu tercurah selama dan mendukung terselesaikannya proposal ini.

Meskipun telah berusaha menyelesaikan Skripsi ini sebaik mungkin, penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih ada kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun, sangat penulis harapkan agar dapat memotivasi saya selaku penulis untuk perbaikan di masa mendatang.

Yogyakarta, 27-Januari-2026

(Renaldi Purna Jayansyah)

## ABSTRAK

Mitra Baja Plafon merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi dan instalasi material konstruksi interior dan eksterior yang didirikan pada tahun 2024 di Godean, Sleman, Yogyakarta. Dalam mengembangkan usaha Mitra Baja Plafon, laporan ini berfokus pada analisis permasalahan konsumen dan menyusun strategi pengembangan bisnis yang komprehensif guna meningkatkan daya saing perusahaan di pasar regional Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta

Metode pengembangan bisnis yang digunakan dalam penyusunan laporan ini meliputi studi lapangan melalui survei kuesioner yang dilaksanakan pada rentang 24-28 Oktober 2025 melibatkan 53 partisipan pelanggan Mitra Baja Plafon. Analisis data menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan SWOT Matrix. Hasil menunjukkan delapan permasalahan utama dalam pengadaan material konstruksi dan interior, yang dihadapi konsumen meliputi: ketidaksesuaian antara harga dan kualitas produk (16 responden), keterbatasan akses informasi harga dan spesifikasi layanan (15 responden), kesulitan mengevaluasi standar mutu produk (14 responden), tidak adanya sistem garansi (10 responden), keterlambatan penyelesaian pekerjaan (10 responden), minimnya ragam produk di satu tempat (9 responden), kualitas instalasi yang kurang memadai (8 responden), serta hambatan dalam menyusun RAB dan minimnya pendampingan desain (6 responden).

Berdasarkan analisis BMC dan SWOT Matrix, strategi pengembangan yang dirumuskan terdiri dari: implementasi konsep *one-stop solution* dengan kelengkapan produk dan layanan terintegrasi; optimalisasi pemasaran digital untuk meningkatkan *brand awareness*; program garansi dan layanan purna jual responsif; sistem konsultasi RAB dan desain gratis; ekspansi geografis ke wilayah Yogyakarta, Magelang, Klaten, dan Purworejo; serta digitalisasi sistem pelaporan manajemen dengan proyeksi investasi Rp 20.000.000 pada tahun pertama. Implementasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat posisi kompetitif Mitra Baja Plafon di pasar regional.

**Kata kunci:** Strategi pengembangan usaha, Material konstruksi, Business model canvas, Analisis SWOT, Daya saing perusahaan.

## ABSTRACT

*Mitra Baja Plafon is a company engaged in the distribution and installation of interior and exterior construction materials established in 2024 in Godean, Sleman, Yogyakarta. In developing the business of Mitra Baja Plafon, this report focuses on analyzing consumer problems and developing a comprehensive business development strategy to increase the company's competitiveness in the regional market of Central Java and the Special Region of Yogyakarta*

*The business development method used in the preparation of this report includes a field study through a questionnaire survey which was carried out in the range of October 24-28, 2025 involving 53 Mitra Baja Ceiling customers. Data analysis uses the Business Model Canvas (BMC) and SWOT Matrix approaches. The results showed eight main problems in the procurement of construction and interior materials, faced by consumers, including: mismatch between price and product quality (16 respondents), limited access to price information and service specifications (15 respondents), difficulty in evaluating product quality standards (14 respondents), absence of a warranty system (10 respondents), delay in completion of work (10 respondents), lack of product variety in one place (9 respondents), inadequate installation quality (8 respondents), as well as obstacles in compiling RAB and lack of design assistance (6 respondents).*

*Based on BMC and SWOT Matrix analysis, the development strategy formulated consists of: concept implementation one-stop solution with integrated product and service completeness; Digital Marketing Optimization to Improve Brand Awareness; warranty program and responsive after-sales service; free RAB and design consultation system; geographical expansion to the Yogyakarta, Magelang, Klaten, and Purworejo regions; and digitization of the management reporting system with a projected investment of IDR 20,000,000 in the first year. The implementation of this strategy is expected to increase customer satisfaction and strengthen the competitive position of Mitra Baja Citafon in the regional market.*

**Keywords:** *Business development strategy, Construction materials, Business model canvas, SWOT analysis, Company competitiveness.*