

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISCOK LOOMERIN
SKRIPSI JALUR BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi S1 Kewirausahaan



Disusun Oleh :

A Rizal E Soaloon Lubis

21.92.0363

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA

2026

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISCOK LOOMERIN
SKRIPSI JALUR BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi S1 Kewirausahaan



Disusun Oleh :

A Rizal E Soaloon Lubis

21.92.0363

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISCOK LOOMERIN

yang dipersiapkan dan disusun oleh

A. RIZAL E. SOALOON LUBIS

21.92.0363

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal

20 Februari 2026

Dosen Pembimbing,



Yusuf Amri Amruallah, S.E., M.M.

NIK. 190302308

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PISCOK LOOMERIN

yang dipersiapkan dan disusun oleh

A. RIZAL E. SOALON LUBIS

21.92.0363

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Narwanto Nurcahyo, S.H.,M.M

NIK. 190302581

Dinda Sukmaningrum, S.T.,M.M

NIK. 190302663

Yusuf Amri Amruallah, S.E., M.M

NIK. 190302308

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis (S. Bns)

20 Februari 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK.190302125

PERNYATAAN ORISINALITAS

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, 20 Februari 2026



A RIZAL E SOALON LUBIS

NIM. 21.92.0363

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Piscok Loomerin”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan di Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik langsung maupun tidak langsung, dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Ibu Laksmindra Saptyawati, SE, MBA selaku ketua program studi Kewirausahaan
2. Bapak Yusuf Amri Amrullah, SE, MM selaku dosen pembimbing
3. Orang tua penulis yang penulis banggakan, atas dukungan dan kepercayaannya

Penulis juga berterima kasih kepada teman-teman, serta pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan, baik secara moral maupun material, selama proses penyusunan skripsi ini. Demikian, semoga skripsi ini dapat memberikan wawasan dan inspirasi, baik bagi penulis maupun pembaca

Yogyakarta, 10 Februari

2026 Penyusun

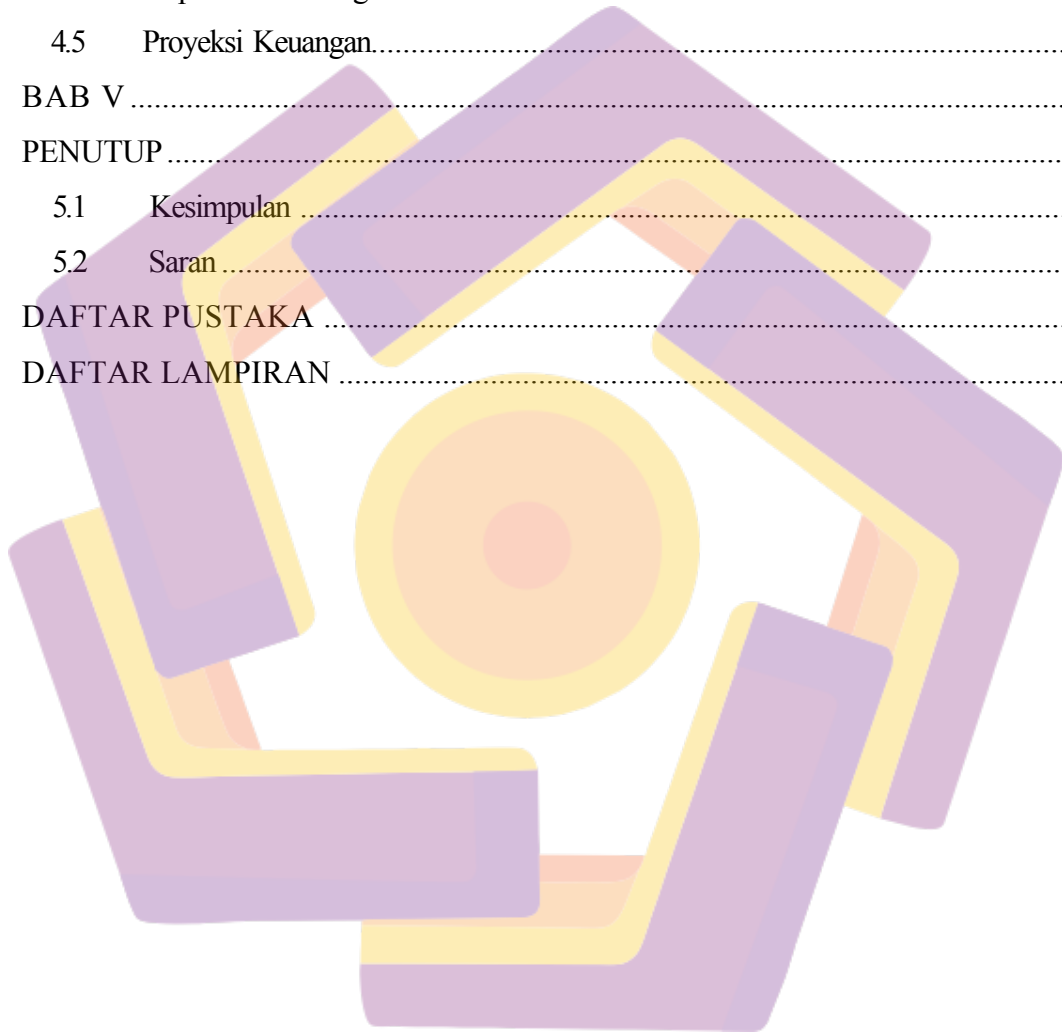


A Rizal E Soaloon Lubis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KONTRIBUSI KARYA.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
ABSTRAK	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	6
1.3 Noble Purpose	8
1.4 Visi dan Misi	9
BAB II	10
DESKRIPSI BISNIS	10
2.1 Sejarah Bisnis	10
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	12
2.3 Produk dan Inovasi Produk	14
2.4 Ukuran Pasar	16
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	17
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	22
BAB III	40
RENCANA PENGEMBANGAN.....	40
3.1 Analisis Matrix SWOT	40
3.2 Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	42
BAB IV	45
LAPORAN KEUANGAN	45

4.1	Laporan Posisi Keuangan.....	45
4.2	Laporan Arus Kas	46
4.3	BEP	48
4.4	Laporan Laba Rugi.....	48
4.5	Proyeksi Keuangan.....	50
BAB V		51
PENUTUP		51
5.1	Kesimpulan	51
5.2	Saran	52
DAFTAR PUSTAKA		53
DAFTAR LAMPIRAN		55



INTISARI

Piscok Loomerin merupakan usaha kuliner camilan kekinian berbasis pisang coklat lumer yang berlokasi di kawasan Seturan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, yang dikenal sebagai pusat aktivitas pelajar dan mahasiswa. Usaha ini dikembangkan untuk menjawab tingginya permintaan pasar terhadap produk makanan ringan yang praktis, terjangkau, higienis, serta memiliki inovasi rasa yang relevan dengan preferensi generasi muda. Melalui pengembangan varian rasa seperti coklat, matcha, tiramisu, dan stroberi, serta inovasi produk tambahan berupa pisang nugget, Piscok Loomerin menawarkan diferensiasi produk dengan kualitas rasa konsisten dan tampilan visual modern yang sesuai dengan tren kuliner saat ini.

Model bisnis yang diterapkan adalah *Business to Consumer* (B2C), dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) yang menitikberatkan pada segmen pasar remaja dan mahasiswa, *value proposition* pada kualitas bahan premium dan harga kompetitif, serta saluran distribusi melalui penjualan offline dan platform digital seperti GoFood dan ShopeeFood. Strategi pemasaran mengacu pada konsep *Marketing Mix 7P* yang meliputi inovasi produk, penetapan harga terjangkau, promosi digital melalui media sosial, pelayanan responsif, proses produksi higienis, serta kemasan profesional berbasis *food-grade*.

Secara proyeksi bisnis, berdasarkan estimasi ukuran pasar di wilayah Seturan– Babarsari, usaha ini memiliki potensi pertumbuhan yang stabil dengan strategi ekspansi digital, peningkatan kapasitas produksi, serta peluang pengembangan kemitraan atau sistem *franchise* dalam jangka panjang. Dengan strategi inovasi berkelanjutan dan optimalisasi pemasaran berbasis teknologi, Piscok Loomerin diharapkan mampu berkembang menjadi brand camilan lokal yang kompetitif, berkelanjutan, dan memiliki daya saing di industri kuliner regional maupun nasional.

Kata kunci: Piscok, *Business Model Canvas*, Strategi Bisnis, Inovasi produk.

ABSTRACT

Piscok Loomerin is a contemporary snack business based on melted chocolate banana located in the Seturan area, Sleman Regency, Yogyakarta Special Region, which is known as a center of student activities. This business was developed to answer the high market demand for snack products that are practical, affordable, hygienic, and have innovative flavors relevant to the preferences of the younger generation. Through the development of flavor variants such as chocolate, matcha, tiramisu, and strawberry, as well as additional product innovations in the form of banana nuggets, Piscok Loomerin offers product differentiation with consistent taste quality and a modern visual appearance that is in line with current culinary trends.

The business model implemented is Business to Consumer (B2C), with a Business Model Canvas (BMC) approach that focuses on the youth and student market segments, a value proposition based on premium quality ingredients and competitive prices, and distribution channels through offline sales and digital platforms such as GoFood and ShopeeFood. The marketing strategy refers to the 7P Marketing Mix concept which includes product innovation, affordable pricing, digital promotion through social media, responsive service, hygienic production processes, and professional food-grade packaging.

In terms of business projections, based on market size estimates in the Seturan– Babarsari region, this business has the potential for stable growth with a digital expansion strategy, increased production capacity, and opportunities for long-term partnerships or franchise systems. With a strategy of continuous innovation and technology-based marketing optimization, Piscok Loomerin is expected to develop into a competitive, sustainable, and competitive local snack brand in the regional and national culinary industry.

Keywords: *Piscok, Business Model Canvas, Business Strategy, Banana Nuggets, Product Innovation.*