

**RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS PADA SOTO EDDY
S 234 TELUK GONG PENJARINGAN JAKARTA UTARA**



**Alfattah Hadiwivarsashi
(1201001029)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2026**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah
hasil karya saya sendiri,
Dan semua sumber baik
yang dikutip maupun yang
dirujuk Telah saya
nyatakan dengan benar.

Nama	: Alfattah
Hadiwivarsashi	
NIM	: 1201001029
Tanda Tangan	: 
Tanggal	: 15 September 2026

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Alfattah Hadiwivarsashi

NIM : 1201001029

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Judul Skripsi : Rencana Pengembangan Bisnis Pada
Soto Eddy S 234 Teluk Gong Penjaringan
Jakarta Utara

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : (Dominica A. Widyastuti, SE.MM)



Penguji 1 : (Dr. Jerry Heikal, ST, MM)



Penguji 2 : (Raden Aryo Febrian)



Ditetapkan di Jakarta,

Tanggal : 15 September 2026

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Rencana Pengembangan Bisnis pada Soto Eddy S 234 Teluk Gong Penjaringan Jakarta Utara”** dengan baik. Penyusunan tugas akhir ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie. Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, doa, serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu memberikan kesehatan, kekuatan, ketabahan, dan kesempatan kepada penulis. Setiap kemudahan yang datang adalah bukti kasih sayang-Nya, dan setiap kesulitan yang dilalui menjadi pelajaran berharga yang mematangkan diri penulis.
2. Keluarga tercinta, Teguh Wiyono, Siti Hadijah, selaku orang tua penulis dan kedua kakak tercinta Alfathur Hadiwiantono, S.T. dan Alfahrizy Hadiwiandani, S.Sos. ang selalu menjadi tempat untuk pulang, memberikan doa, dukungan, semangat, serta bantuan dalam berbagai keadaan. Terima kasih atas segala pengorbanan dan kepercayaan yang telah diberikan kepada penulis selama menjalani perkuliahan hingga akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tanpa doa dan dukungan keluarga, perjalanan ini tentu tidak akan terasa sama.
3. Ibu Dominica A. Widyastuti, S.E., M.M, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan arahan, masukan, serta bimbingan kepada penulis selama proses penyusunan tugas akhir ini.
4. Seluruh dosen Universitas Bakrie yang pernah mengajar penulis. atas ilmu, pengalaman, dan pembelajaran yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
5. Ibu Kusni Triasih dan seluruh pihak Warung Soto Eddy S 234, yang telah memberikan kesempatan, waktu, informasi, dan bantuan kepada penulis selama proses penelitian.
6. Sahabat penulis, Nadi Anggara, Rafilla Azza Lailatusshoffa, Nayolita V Hartanto, Bagus Ilham Nuhdin. Yang selalu memberi dukungan dan menyempatkan waktu menemani penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Teman-teman Universitas Bakrie yang selalu membantu dan memberi dukungan untuk penulis.
8. Manchester United, tim sepak bola kebanggaan penulis. Terima kasih telah menjadi salah satu hiburan dan pelarian di tengah proses perkuliahan, tugas, revisi.

Atas dukungan dan kebaikan dari semua pihak yang telah penulis sebutkan , maka penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya. Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu , penulis mengharapkan kritik atau saran yang membangun untuk kedepannya.

Jakarta, 22 Juli 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alf' followed by a stylized flourish.

Alfattah Hadiwivarsashi

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alfattah Hadiwivarsashi
NIM : 1201001029
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Rencana Pengembangan Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul : “ **Rencana Pengembang Bisnis Pada Soto Eddy S 234 Teluk Gong Penjaringan Jakarta Utara** “

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 22 Juli 2026

Yang menyatakan



(Alfattah Hadiwivarsashi)

RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS PADA SOTO EDDY S 234 TELUK GONG PENJARINGAN JAKARTA UTARA

Alfattah Hadiwivarsashi

ABSTRAK

Penelitian ini membahas rencana pengembangan bisnis pada Warung Soto Eddy S 234 yang berlokasi di Teluk Gong, Penjaringan, Jakarta Utara. Warung Soto Eddy S 234 merupakan usaha kuliner yang telah memiliki pelanggan tetap. Namun, usaha masih menghadapi beberapa kondisi yang perlu diperhatikan dalam pengembangan, seperti variasi menu yang masih terbatas, promosi digital yang belum optimal, serta belum tersedianya sistem pembayaran digital. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi usaha Warung Soto Eddy S 234, menentukan strategi pengembangan yang sesuai berdasarkan kondisi usaha dan kebutuhan konsumen, serta menilai kelayakan rencana pengembangan berdasarkan analisis keuangan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Keabsahan data dilakukan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode. Design Thinking digunakan sebagai kerangka dalam proses pengembangan solusi. Analisis STP digunakan untuk memahami pasar dan menentukan sasaran konsumen, sedangkan analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal usaha. Matriks Ansoff digunakan untuk menentukan arah pengembangan bisnis dan Marketing Mix 4P digunakan untuk menyusun strategi pelaksanaan. Kelayakan rencana pengembangan dianalisis menggunakan Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), dan Internal Rate of Return (IRR). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Warung Soto Eddy S 234 memiliki beberapa kekuatan, yaitu cita rasa soto yang khas dan konsisten, harga yang relatif terjangkau, serta adanya pelanggan yang melakukan pembelian berulang. Berdasarkan hasil analisis dan kebutuhan konsumen, strategi pengembangan yang dipilih adalah pengembangan produk melalui penambahan menu ayam goreng atau bakar, lele goreng atau bakar, dan minuman jeruk peras, serta penerapan pembayaran digital menggunakan QRIS. Berdasarkan asumsi penjualan secara konservatif, yaitu lima porsi ayam, lima porsi lele, dan lima gelas jeruk per hari, pengembangan menu diproyeksikan menghasilkan tambahan pendapatan sebesar Rp8.250.000 per bulan atau Rp99.000.000 per tahun. Analisis keuangan menggunakan tambahan arus kas yang dihasilkan dari rencana pengembangan. Berdasarkan asumsi dan

proyeksi yang digunakan dalam penelitian, investasi sebesar Rp20.000.000 menghasilkan NPV positif sebesar Rp137.998.837, Payback Period selama 4,98 bulan, dan IRR sebesar 233,35%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rencana pengembangan Warung Soto Eddy S 234 layak untuk dilaksanakan berdasarkan hasil proyeksi keuangan yang digunakan dalam penelitian.

Kata kunci: Rencana Pengembangan Bisnis, Strategi Pengembangan, Design Thinking, Analisis Keuangan, Warung Soto

RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS PADA SOTO EDDY S 234 TELUK GONG PENJARINGAN JAKARTA UTARA

Alfattah Hadiwivarsashi

ABSTRACT

This study discusses the business development plan of Warung Soto Eddy S 234, located in Teluk Gong, Penjaringan, North Jakarta. Warung Soto Eddy S 234 is a culinary business that already has regular customers. However, the business still faces several conditions that need to be addressed for further development, including limited menu variations, the lack of optimal digital promotion, and the absence of a digital payment system. This study aims to analyze the business conditions of Warung Soto Eddy S 234, determine appropriate development strategies based on the business conditions and consumer needs, and assess the feasibility of the development plan through financial analysis. Data were collected through interviews, observations, documentation, and literature studies. Data validity was examined using source triangulation and method triangulation. Design Thinking was used as the main framework for the solution development process. STP analysis was used to understand the market and determine the target consumers, while SWOT analysis was used to identify the internal and external conditions of the business. The Ansoff Matrix was used to determine the direction of business development, and the Marketing Mix 4P was used to develop implementation strategies. The feasibility of the development plan was analyzed using Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), and Internal Rate of Return (IRR). The results show that Warung Soto Eddy S 234 has several strengths, including its distinctive and consistent taste, relatively affordable prices, and customers who make repeat purchases. Based on the analysis and consumer needs, the selected development strategy is product development through the addition of grilled or fried chicken, grilled or fried catfish, and fresh orange beverages, as well as the implementation of QRIS as a digital payment method. Based on conservative sales assumptions of five portions of chicken, five portions of catfish, and five glasses of fresh orange beverages per day, the menu development is projected to generate additional revenue of IDR 8,250,000 per month or IDR 99,000,000 per year. The financial analysis uses the additional

cash flow generated by the development plan. Based on the assumptions and projections used in this study, an investment of IDR 20,000,000 generates a positive NPV of IDR 137,998,837, a Payback Period of 4.98 months, and an IRR of 233.35%. These results indicate that the business development plan for Warung Soto Eddy S 234 is financially feasible based on the financial projections used in this study.

Keywords: Business Development Plan, Development Strategy, Design Thinking, Financial Analysis, Warung Soto

.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. LATAR BELAKANG	1
1.2. Rumusan Masalah Rencana Bisnis	5
1.3. Tujuan Rencana Bisnis	5
1.4. Manfaat dan Kegunaan Rencana Bisnis.....	5
1.5. Sistematika Penulisan	6
BAB II PROFIL USAHAAN DAN GAMBARAN PRODUK	8
2.1. Profil Usaha.....	8
2.1.1. Identitas Usaha	8
2.1.2. Struktur Organisasi	9
2.1.3. Produk Usaha	10
2.1.4. Lokasi Warung Soto Eddy S 234.....	11
2.2. Analisis STP.....	11
2.2.1. Segmentasi (<i>Segmentation</i>).....	12
2.2.2. Target (<i>Targeting</i>).....	13
2.2.3. Posisi (<i>Positioning</i>)	13
2.3. Analisis SWOT	13
2.3.1. Kekuatan (<i>Strengths</i>).....	14
2.3.2. Kelemahan (<i>Weaknesses</i>).....	14
2.3.3. Peluang (<i>Opportunities</i>).....	14
2.3.4. Ancaman (<i>Threats</i>)	15

2.3.5. Matriks SWOT	15
2.5. Matriks Ansoff	16
2.5.1. Penetrasi Pasar (<i>Market Penetration</i>)	16
2.5.2. Pengembangan Produk (<i>Product Development</i>)	17
2.5.3. Pengembangan Pasar (<i>Market Development</i>)	17
2.5.4. Diversifikasi (<i>Diversification</i>)	17
BAB III METODE PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS	19
3.1. Studi Penelitian	19
3.2. Proses Analisis Data dan Keterkaitan dengan Tujuan Penelitian	19
3.3. Pengumpulan Data	21
3.4. Populasi dan Sampel	22
3.5. Wawancara.....	22
3.5.1. Pedoman Wawancara Pemilik Usaha.....	23
3.5.2. Pedoman Wawancara Pelanggan	25
3.5.3. Teknik Keabsahan Data	27
3.6. Proses Perencanaan Pengembangan Bisnis Menggunakan Design Thinking	29
3.6.1. Design Thinking.....	30
3.6.2. Strategi Pemasaran 4P (Marketing MIX).....	32
3.7. Analisis Keuangan	34
3.7.1. Pendapatan Usaha	35
3.7.2. Biaya Operasioal	36
3.7.3. Laba Usaha.....	36
3.7.4. Net Present Value (NPV).....	37
3.7.5. Payback Period (PP).....	38
3.7.6. Internal Rate of Return (IRR)	38
BAB IV PEMBAHASAN.....	40
4.1. Proses Identifikasi Kondisi Usaha	40
4.2. Analisis STP.....	40
4.2.1. Proses Pembentukan Segmentasi	41
4.2.2. Segmentasi (<i>Segmentation</i>).....	46
4.2.3. Target Pasar (<i>Targeting</i>)	52
4.2.4. Posisi (<i>Positioning</i>)	54
4.3. Analisis SWOT	55
4.3.1 Kekuatan (<i>Strengths</i>).....	56

4.3.2 Kelemahan (<i>Weaknesses</i>).....	58
4.3.3 Peluang (<i>Opportunities</i>).....	60
4.3.4 Ancaman (<i>Threats</i>)	62
4.3.5. Matriks SWOT.....	63
4.4. Matiks Ansoff	65
4.5. Design Thinking.....	68
4.5.1. Empati (<i>Empathize</i>).....	69
4.5.2. Define Permasalahan (<i>Define</i>)	70
4.5.3. Pengembangan Ide (<i>Ideate</i>)	70
4.5.4. Prototype (<i>Prototype</i>).....	71
4.5.5. Pengujian (<i>Test</i>)	71
4.6. Strategi Implementasi Pengembangan Usaha melalui Marketing Mix 4P.....	72
4.6.1. Produk (<i>Product</i>).....	73
4.6.2. Harga (<i>Price</i>)	74
4.6.3. Tempat (<i>Place</i>).....	75
4.6.4. Promosi (<i>Promotion</i>).....	75
4.6.5. Hubungan Marketing Mix dengan Rencana Pengembangan Usaha	76
4.7. Analisis Keuangan Rencana Pengembangan Usaha	76
4.7.1. Kondisi Keuangan Usaha Sebelum Pengembangan	77
4.7.2. Pendapatan Usaha	77
4.7.3. Biaya Operasional	78
4.7.4. Laba Usaha.....	79
4.7.5. Pendapatan Tambahan dari Rencana Pengembangan	80
4.7.6. Biaya Tambahan Menu Baru	82
4.7.7. Dasar Penggunaan Incremental Cash Flow.....	83
4.7.8. Proyeksi Tambahan Arus Kas Selama Lima Tahun	84
4.7.9. Kebutuhan Investasi Pengembangan.....	85
4.7.10. ANALISIS NET PRESENT VALUE (NPV)	85
4.7.11. Analisis Payback Period (PP)	86
4.7.12. Analisis Internal Rate of Return (IRR)	87
4.7.13. Kesimpulan Analisis Kelayakan Keuangan	88
BAB V PENUTUP	89
5.1. Kesimpulan	89
5.2. Saran	90

DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Struktur Organisasi	9
Tabel 2.2 Matriks SWOT	16
Tabel 3. 1 Proses Analisis Data dan Keterkaitan dengan Tujuan Penelitian	20
Tabel 3. 2 Wawancara Pemilik Usaha.	24
Tabel 3. 3 Hasil Wawancara Pembeli	26
Tabel 3. 4 Hasil Wawancara Pembeli	26
Tabel 3. 5 Hasil Wawancara Pembeli	26
Tabel 3. 6 Triangulasi Sumber dan Teknik.....	28
Tabel 4. 1. Hasil Pengelompokan Segmen Konsumen Warung Soto Eddy S 234	47
Tabel 4. 2 Matriks SWOT.....	64
Tabel 4. 3 Matriks Ansoff.....	65
Tabel 4. 4 Pendapatan Usaha	78
Tabel 4. 5 Biaya Operasional.....	78
Tabel 4. 6 Laba Usaha	80
Tabel 4. 7 Proyeksi Pendapatan Tambahan Menu Baru	82
Tabel 4. 8 Analisis Biaya Tambahan Menu Baru	82
Tabel 4. 9 Proyeksi Tambahan Arus Kas Selama Lima Tahun	84
Tabel 4. 10 Perhitungan Net Present Value (NPV).....	86
Tabel 5. 1 Matriks Rencana Aksi Pemilik (Action Plan Matrix).....	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Produk Warung Soto Eddy S 234	11
Gambar 2.2 Lokasi Atau Tempat Usaha Warung Soto Eddy S 234	11

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Narasumber 1 : K (Pemilik Warung Soto Eddy S 234).....	93
Lampiran 2 Narasumber 2 : L (Pelanggan Warung Soto Eddy S 234).....	95
Lampiran 3 Narasumber 3 : AG (Pelanggan Warung Soto Eddy S 234).....	95
Lampiran 4 Narasumber 4 : K (Pelanggan Warung Soto Eddy S 234).....	96
Lampiran 5 Narasumber 5 : F (Pelanggan Warung Soto Eddy S 234)	97
Lampiran 6 Narasumber 6 : R (Pelanggan Warung Soto Eddy S 234).....	98
Lampiran 7 Tempat Usaha Warung Soto Eddy S 234	99
Lampiran 8 Kondisi Warung Soto Eddy S 234.....	99
Lampiran 9 Produk Warung Soto Eddy S 234.....	100
Lampiran 10 Dukumentasi Dengan Responden.....	100