

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA DANDELLION**

**SKRIPSI**



disusun oleh

**Abdullah Hammam**

**17.92.0013**

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA**

**2022**

**ANALISA PERKEMBANGAN USAHA DANDELLION**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana  
S1 Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

Nama : Abdullah Hammam

NIM : 17.92.0013

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2022**

**PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA DANDELLION**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Abdullah Hamman**

**17.92.0013**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 28 September 2022

**Dosen Pembimbing,**



**Reza Widhar Pahlevi S.E., MM**

**NIK. 190302334**

**PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA DANDELLION**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Abdullah Hammam**

**17.92.0013**

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 28 September 2022

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

**Rahma Widyawati, SE, MM**

**NIK. 190302013**

**Tanti Prita Hapsarl, SE, M.SI**

**NIK. 190302303**

**Reza Widhar Pahlevi S.E., MM**

**NIK. 190302334**

**Tanda Tangan**

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

Tanggal 03 Oktober 2022

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**Emha Taufiq Luthfi, S.T, M.Kom.**

**NIK. 190302125**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

### LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama Mahasiswa : Abdullah Hammam

Nim : 17.92.0013

Program Studi : SI Kewirausahaan

Fakultas : Ekonomi dan Sosial

Universitas : Amikom Yogyakarta

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan is 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.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dapat dipertanggung jawabkan sepenuhnya.

Yogyakarta, 17 November 2022

Yang Memberikan Pernyataan



Abdullah Hammam

17.92.0013

## DAFTAR ISI

ANALISA PERKEMBANGAN USAHA DANDELLION.....	II
PERSETUJUAN .....	III
PENGESAHAN.....	IV
DAFTAR ISI .....	VI
DAFTAR TABEL.....	VIII
DAFTAR GAMBAR.....	IX
INTISARI.....	X
<i>ABSTRACT</i> .....	XI
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
<b>BAB II .....</b>	<b>3</b>
<b>MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA.....</b>	<b>3</b>
2.1 Permasalahan .....	3
2.2 Solusi.....	3
2.3 Produk/Jasa.....	3
<b>BAB III SUMBER DAYA.....</b>	<b>8</b>
3.1 Bahan Baku .....	8
3.2 Alat Bantu.....	8
3.3 Tim Bisnis.....	9
<b>BAB IV.....</b>	<b>12</b>
<b>PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....</b>	<b>12</b>
4.1 Pesaing Produk/Jasa.....	12
4.2 Keunggulan Produk/Jasa Pesaing.....	14
<b>BAB V.....</b>	<b>15</b>
5.1 Target Pelanggan.....	15
5.2 Ketersediaan Pasar.....	15
<b>BAB VI STATEGI PEMASARAN.....</b>	<b>17</b>
6.1 Startegi Pemasaran.....	17
<b>BAB VII BUSSINES PLAN .....</b>	<b>19</b>

7.1	Bisnis Model Canvas .....	19
7.2	Milestone.....	21
<b>BAB VIII RENCANA PENGEMBANGAN.....</b>		<b>22</b>
8.1	Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan .....	22
8.2	Strategi Milestone.....	23
8.3	Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan .....	23
<b>BAB IX .....</b>		<b>26</b>
9.1	Laporan Keuangan.....	26
9.2	Proyeksi Keuangan.....	30
9.3	Kebutuhan Dana Pengembangan .....	34
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>36</b>
Lampiran.....		37
<b>CURRICULUM VITAE .....</b>		<b>47</b>
2.	RIWAYAT PENDIDIKAN.....	48
4.	PENGALAMAN PENULISAN ARTIKEL ILMIAH DALAM JURNAL.....	50

## DAFTAR TABEL

TABEL 3. 1 KEBUTUHAN DAN BAHAN BAKU.....	16
TABEL 3. 2 ALAT BANTU USAHA.....	17
TABEL 3. 3 ALAT BANTU PEMASARAN.....	17
TABEL 3. 4 TIM BISNIS DANDELLION.....	18
TABEL 3. 5 STRUKTUR ORGANISASI DANDELLION.....	19
TABEL 3. 6 ANALISIS SWOT.....	20
TABEL 4. 1 KEUNGGULAN PRODUK/JASA PESAING.....	22
Tabel 7. 1 Bisnis Model Canvas.....	27
Tabel 9. 1 Laporan Pemasukan.....	1
Tabel 9. 2 Laporan Pengeluaran.....	1
Tabel 9. 3 Rincian Produk.....	2
Tabel 9. 4 laporan laba rugi periode agustus 2020 – desember 2021.....	4
Tabel 9. 5 neraca periode agustus 2020 – desember 2021.....	4
Tabel 9. 6 Biaya Tetap.....	5
Tabel 9. 7 Biaya Variabel.....	5
Tabel 9. 8 Biaya Produksi Kandang SB15.....	6
Tabel 9. 9 Biaya Produksi Kandang 150,50,40.....	7
Tabel 9. 10 Biaya Produksi Blobig.....	7
Tabel 9. 11 Biaya Produksi Nipple Dot Bottle.....	7
Tabel 9. 12 Biaya Produksi Nipple Otomatis.....	7
Tabel 9. 13 Target Penjualan.....	8
Tabel 9. 14 BEP & ROI.....	8
Tabel 9. 15 Proyeksi Keuangan Tahunan.....	8
Tabel 9. 16 Rekapitulasi Kebutuhan Dana Pengembangan.....	9
Tabel 9. 17 Rincian Kebutuhan Dana Pengembangan.....	10



## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2. 1 BIOBIG KELINCI DARI DANDELLION.....	12
GAMBAR 2. 2. Nipple Dot Bottle dari Dandellion.....	13
GAMBAR 2. 3 Nipple Tempat Minum dari Dandellion.....	13
GAMBAR 2. 4 Kandang Kelinci TYPE B15 dari Dandellion.....	14
GAMBAR 2. 5. Kandang Galvanis dari Dandellion.....	15
GAMBAR 4. 1 POSITIONING MAP.....	21
Gambar 5. 1 Google Trend Insight.....	24



## INTISARI

Pada zaman milenial ini hewan timangan sudah semakin banyak diminati oleh kalangan muda Indonesia sehingga industri ternak hewan semakin berkembang pesat untuk menciptakan jenis-jenis model terbaru pada kandang dan kebutuhan lainnya yang fungsional, dikarenakan banyak para influencer yang juga hobi dalam memelihara hewan timangan sehingga masyarakat juga ikut terpengaruh untuk ikut memelihara hewan timangan sebagai hobi barunya. hal tersebut juga disebabkan semakin majunya perkembangan teknologi serta informasi yang memudahkan kalangan muda untuk mengakses internet melalui sosial media untuk mencari referensi kebutuhan hewan timangan yang mereka inginkan. Saat ini jumlah pelaku usaha di bidang aksesoris hewan juga semakin bertambah dengan adanya media sosial tetapi dalam membangun usaha dibidang aksesoris hewan tidaklah mudah, disebabkan banyak masalah internal maupun eksternal yang ditemui oleh pelaku usaha baru. aksesoris hewan tidak hanya sebatas kandang saja, tetapi melebar pada jenis perlengkapan lainnya seperti tempat makan, tempat minum, alat pembersih hewan, jamu/vitamin hewan, dan lain-lain.

Berdasarkan pada hal tersebut dan melihat peluang usaha aksesoris hewan yang sangat bagus dengan dipermudah adanya media sosial maka "Dandellion" hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap hewan timangan mereka berupa produk utama yaitu kandang, dan kebutuhan lainnya seperti tempat makan, tempat minum, alat pembersih hewan, jamu/vitamin hewan. Dandellion memanfaatkan media sosial berupa facebook dan Instagram untuk memasarkan produknya agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan memanfaatkan marketplace berupa Shopee dan tokopedia untuk mengoptimalkan penjualan secara online. Dalam mendapatkan produk-produk aksesoris hewan Dandellion bekerjasama dengan para pelaku UMKM di Jogja dan daerah lainnya, hal tersebut juga bermanfaat untuk para pelaku UMKM dalam membantu meningkatkan penjualan mereka. Usaha Dandellion bergerak di bidang aksesoris hewan yang memfokuskan target pasar kepada para peternak dan pemelihara hewan timangan mulai dari usia 20-58 tahun yang gemar terhadap hewan - hewan timangan seperti kucing, anjing, hamster, marmut, burung dan kelinci. Produk yang ada di Dandellion yaitu berbagai macam model kandang, dan aksesoris hewan seperti tempat makan, tempat minum, alat pembersih hewan, jamu/vitamin hewan, dan lain-lain. Dalam pengiriman produk ke tangan pembeli, Dandellion bekerjasama dengan J&T, JNE dan Sicepat agar pengiriman produk lebih aman dan tepat waktu.

Tujuan didirikannya Dandellion untuk mengembangkan industri ternak hewan dan memperkenalkan kepada generasi milenial untuk sadar akan pentingnya perawatan dan pemilihan produk kebutuhan hewan timangan yang berkualitas. Dandelion tidak hanya untuk menjual produk aksesoris hewan saja, namun dapat memberikan manfaat kepada UMKM yang bekerjasama dengan Dandellion untuk meningkatkan penjualannya dan saling menguntungkan satu sama lain terhadap pelaku usaha UMKM.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Perlengkapan Ternak, BMC dan Kewirausahaan.

## ABSTRACT

*In this millennial era, pet animals are increasingly in demand by Indonesian youth so that the animal livestock industry is growing rapidly to create the latest types of models for cages and other functional needs, because many influencers also have a hobby of raising pets so that the community too also influenced to take care of pets as a new hobby. This is also due to the increasingly advanced development of technology and information which makes it easier for young people to access the internet through social media to find references for the needs of the pets they want. At present the number of business actors in the animal accessories sector is also increasing with the existence of social media but building a business in the animal accessories sector is not easy, due to many internal and external problems encountered by new business actors, animal accessories are not limited to cages, but extend to other types of equipment such as places to eat, drinkers, animal cleaning equipment, animal herbs/vitamins, and others.*

*Based on this and seeing a very good opportunity for animal accessories business with the facilitation of social media, "Dandelion" is here to meet the community's needs for their pet animals in the form of the main product, namely cages, and other needs such as places to eat, drinking places, animal cleaning equipment, herbs/animal vitamins. Dandelion utilizes social media in the form of Facebook and Instagram to market its products in order to reach a wider market and utilize marketplaces in the form of Shopee and Tokopedia to optimize sales online. In obtaining Dandelion animal accessories products in collaboration with MSME players in Jogja and other areas, this is also beneficial for MSME players in helping to increase their sales. Dandelion's business is engaged in animal accessories which focuses on target markets for pet breeders and keepers ranging from 20-58 years old who are fond of pet animals such as cats, dogs, hamsters, guinea pigs, birds and rabbits. Products at Dandelion include various models of cages and animal accessories such as places to eat, drinkers, animal cleaning tools, animal herbs/vitamins, and others. In product delivery to the hands of the buyer, Dandelion works with J&T, JNE and Sicepat so that product delivery is safer and on time.*

*The purpose of establishing Dandelion was to develop the animal livestock industry and introduce the millennial generation to be aware of the importance of caring for and selecting products for the needs of quality pets. Dandelion is not only selling animal accessories products, but can provide benefits to MSMEs who work with Dandelion to increase their sales and mutually benefit MSME business actors.*

*Keywords: Development Strategy, Livestock Equipment, BMC and Entrepreneurship.*