

**RENCANA BISNIS DAN LAPORAN PENJUALAN ONLINE
MENGUNAKAN MEDIA DIGITAL MARKETING
(JALUR ENTERPRENEUR)**

SKRIPSI



BAYU PEBRIANTO

17.11.1307

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2022

**RENCANA BISNIS DAN LAPORAN PENJUALAN ONLINE
MENGUNAKAN MEDIA DIGITAL MARKETING
(JALUR ENTERPRENEUR)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Informatika



disusun oleh

BAYU PEBRIANTO

17.11.1307

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

PERSETUJUAN

LAPORAN

**RENCANA BISNIS DAN LAPORAN PENJUALAN ONLINE
MENGUNAKAN MEDIA DIGITAL MARKETING**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Bayu Pebrianto

17.11.1307

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 8 November 2022

Dosen Pembimbing,

Nuri Cahyono, M.Kom

NIK. 190302278

PENGESAHAN

LAPORAN

RENCANA BISNIS DAN LAPORAN PENJUALAN ONLINE

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Bayu Pebrianto

17.11.1307

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 15
Desember 2022

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Dina Maulina, M.Kom
NIK. 190302250

Ika Nur Fajri, M.Kom
NIK. 190302268

Nuri Cahyono, M.Kom
NIK. 190302278

Tanda Tangan



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

Tanggal 15 November 2022



Hanif Al Fatta, M.Kom
NIK. 190302096

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, laporan ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam laporan 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 tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 26 November 2022



Bayu Pebrianto

MOTTO

“Kegagalan adalah bumbu kehidupan, kegagalan membuat kita bisa menjadi manusia tangguh.”

- *Bob Sadino*

“Kamu lebih baik mencoba sesuatu meski gagal dan belajar darinya dari pada tidak melakukan apa-apa sama sekali.”

- *Mark Zuckerberg*

“Jika kamu terlahir miskin, itu bukan salahmu. Jika kamu mati miskin itu baru salahmu”

- *Bill Gates*

“Setiap orang punya jatah gagal. Habiskan jatah gagalmu saat muda”

- *Dahlan Iskan*

“Semua mimpi kita dapat terwujud jika kita berani untuk mewujudkannya”

- *Walt Disney*

“ Tidak masalah hasil dari usaha yang kamu lakukan, entah itu berhasil atau gagal, pengalaman yang kamu dapatkan sudah merupakan bentuk dari sebuah kesuksesan”

- *Jack ma*

PERSEMBAHAN

Pertama-tama puji syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat, hidayah, dan kesempatan menimba ilmu, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kompetisi ini dengan baik. Dalam penyusunan laporan ini penulis banyak dibantu, dibimbing, dan didukung oleh berbagai pihak. Laporan ini penulis persembahkan kepada :

1. Keluarga besar tersayang dan tercinta saya, istri, anak, bapak, ibu, adik, kerabat dan saudara yang selalu mendukung serta mendoakan yang terbaik buat dalam kehidupan saya dalam pendidikan dan penyusunan laporan ini.
2. Bapak Nuri Cahyono, S.Kom, yang sudah banyak membantu, membimbing saya dan selalu meluangkan waktu untuk saya.
3. Rekan-rekan Tim PT IVAA MEDIA GRUP yang selalu suportif dalam membantu saya mengerjakan tugas ini.
4. Ersan Putra Nugraha S. Kom, yang sudah menemani saya membangun usaha dari nol hingga sekarang.
5. Semua pihak yang mendukung saya secara langsung ataupun tidak langsung.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Yang telah melimpahkan kasih dan sayang-Nya kepada kita semua, sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan dengan tepat waktu, yang diberi judul “Rencana Bisnis dan Laporan Penjualan Online Menggunakan Media Digital Marketing”.

Tujuan dari penyusunan laporan ini guna memenuhi syarat untuk bisa memperoleh jenjang Sarjana pada Fakultas Ilmu Komputer, Program Studi Informatika, Universitas AMIKOM Yogyakarta. Didalam pengerjaan laporan ini telah melibatkan banyak pihak yang sangat membantu dalam banyak hal. Oleh sebab itu disini penulis sampaikan rasa terimakasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. Selaku Rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
2. Bapak Nuri Cahyono, M.Kom. Selaku Dosen Pembimbing
3. Ibu Sri Ngudi Wahyuni, S.T.,M.Kom. Selaku Dosen Penguji
4. Bapak Kusnawi, S.Kom, M.Eng. Selaku Dosen Penguji
5. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan laporan ini yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.

Yogyakarta, 27 November 2022



Bayu Pebrianto

DAFTAR ISI

PERNYATAAN.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
INTISARI.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Solusi.....	2
1.3 Produk dan Jasa.....	2
BAB II.....	4
SUMBER DAYA.....	4
2.1 Bahan Baku.....	4
2.2 Alat Bantu.....	4
2.3 Tim Bisnis.....	4
BAB III.....	6
PESAING DAN KEUNGGULAN	6
3.1 Pesaing (Produk/jasa).....	6
3.2 Keunggulan.....	6
BAB IV.....	8
PELANGGAN DAN PASAR.....	8
4.1 Target Pelanggan	8
4.2 Ketersediaan Pasar.....	11
BAB V.....	12
STRATEGI PEMASARAN.....	12
5.1 Strategi Pemasaran.....	12
BAB VI.....	19

BUSINESS MODEL.....	19
6.1 Bisnis Model Canvass.....	19
6.2 Milestone.....	19
6.3 Strategi Pencapaian Milestone.....	20
RENCANA PENGEMBANGAN.....	22
7.1 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan kedepan.....	22
7.2 Rencana Pengembangan bisnis 1 tahun kedepan.....	22
BAB VIII.....	23
LAPORAN KEUANGAN.....	23
8.1 Laporan Keuangan.....	23
8.3 Kebutuhan Dana Pengembangan.....	26
LAMPIRAN.....	29

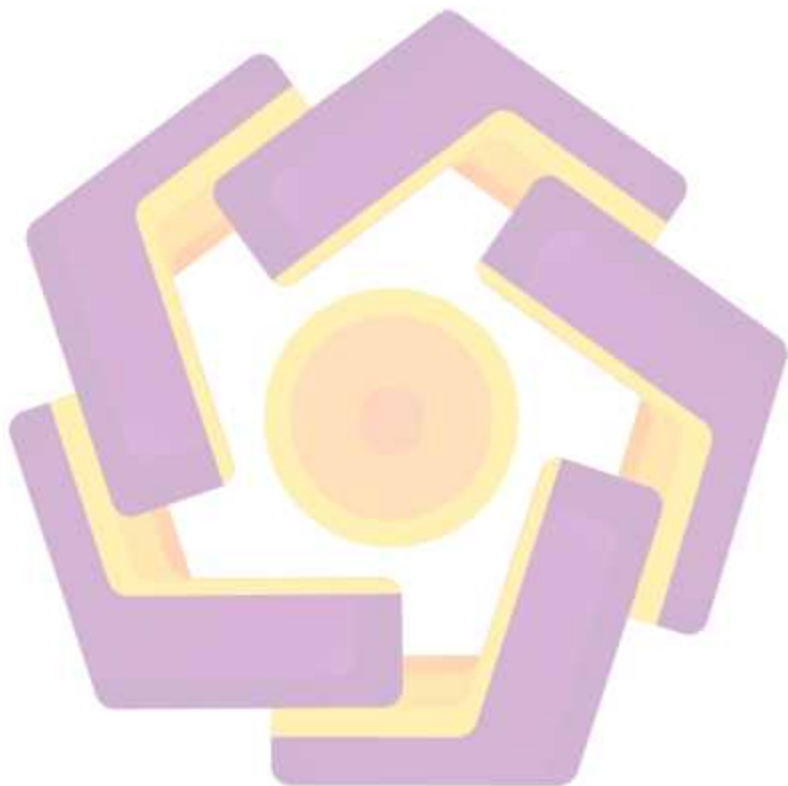


DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1. Penargetan Jenis Kelamin dan Minat atau Interest di Dassboard	8
Gambar 4. 2 Penargetan Jenis Kelamin dan Minat atau Interest di <i>Dassboard Facebook Ads</i>	9
Gambar 4. 3. Gambar peminatan	10
Gambar 4. 4. Contoh Ketersediaan pasar untuk salah satu penargetan di Dassboard Fb Ads.....	11
Gambar 5.1. <i>flow chart</i> strategi pemasaran.....	12
Gambar 5. 2. Gambar tampilan business manager facebook	13
Gambar 5. 3. Detail tampilan pembuatan kampanye iklan	13
Gambar 5. 4 . Detail tampilan tujuan kampanye.....	14
Gambar 5. 5. Detil tampilan <i>adset</i> mengatur lokasi dan umur <i>audiens</i>	15
Gambar 5. 6. Tampilan <i>adset</i> mengatur jenis kelamin dan peminatan <i>audiens</i>	15
Gambar 5. 7. Tampilan <i>adset</i> mengatur penempatan iklan.....	16
Gambar 5. 8. Tampilan <i>adset</i> mengatur target <i>device</i> yang digunakan <i>Audiens</i> ..	16
Gambar 5. 9. Tampilan pembuatan iklan	17
Gambar 5. 10. Contoh tampilan iklan yang tayang di <i>facebook</i>	18
Gambar 6. 1. Bisnis Model Canvass	19
Gambar 6. 2. Milestone.....	19
Gambar 8. 1. Laporan Keuangan Mei 2022	23
Gambar 8. 2. Laporan Keuangan Juni 2022.....	23
Gambar 8. 3. Laporan Keuangan Juli 2022.....	24
Gambar 8. 4. Laporan Keuangan Agustus 2022	24
Gambar 8. 5. Laporan Keuangan September 2022	25
Gambar 8. 6. Laporan Keuangan Oktober 2022	25
Gambar 8. 7. Proyeksi Keuangan.....	26
Gambar 8.8. Gambar tabel total ketersediaan dan kebutuhan dana pengembangan	26
Gambar 8.9. Gambar tabel detail Kebutuhan Dana Pengembangan Stok Produk	27
Gambar 8.10. Gambar tabel detail Kebutuhan Dana Pengembangan Alat Bantu	27
Gambar 8.11. Gambar tabel detail Kebutuhan Dana Pengembangan Pemasaran.	27
Gambar 8.12. Gambar tabel detail Kebutuhan Dana Pengembangan Tempat Usaha	27
Gambar 8.13. Gambar tabel detail Kebutuhan Dana Pengembangan Lain-lain ...	28

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1. Tabel pembagian peminatan	9
---	---



DAFTAR LAMPIRAN

Gambar 1. Akta Pendirian.....	29
Gambar 2. Isi Akta Pendirian 1.....	30
Gambar 3. Isi Akta Pendirian 2.....	31
Gambar 4. Isi Akta Pendirian 3.....	32
Gambar 5. Isi Akta Pendirian 4.....	33
Gambar 6. Isi Akta Pendirian 5.....	34
Gambar 7. Isi Akta Pendirian 6.....	35
Gambar 8. Isi Akta Pendirian 7.....	36
Gambar 9. Isi Akta Pendirian 8.....	37
Gambar 10. Isi Akta Pendirian 9.....	38
Gambar 11. Isi Akta Pendirian 10.....	39
Gambar 12. Nomor Induk Berusaha.....	40
Gambar 13. Lampiran Izin Usaha.....	41
Gambar 14. NPWP Perusahaan.....	42
Gambar 15. Bukti PKP.....	42
Gambar 15.1 Bukti Pembayaran Pajak UMKM 3 Bulan Terakhir.....	43
Gambar 16. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir, September.....	76
Gambar 18. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir September.....	76
Gambar 19. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir September.....	77
Gambar 20. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir Oktober.....	77
Gambar 21. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir Oktober.....	78
Gambar 22. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir Oktober.....	78
Gambar 23. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir November.....	79
Gambar 24. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir November.....	79
Gambar 25. <i>Dassboard Fb Ads</i> 3 Bulan terakhir November.....	80
Gambar 26. <i>Company Profile 1</i>	81
Gambar 27. <i>Company Profile 2</i>	82
Gambar 28. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Mei 2022.....	83
Gambar 29. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Mei 2022.....	83
Gambar 30. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Mei 2022.....	83
Gambar 31. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Mei 2022.....	83
Gambar 32. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Mei 2022.....	83
Gambar 33. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juni 2022.....	84
Gambar 34. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juni 2022.....	84
Gambar 35. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juni 2022.....	84
Gambar 36. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juni 2022.....	84
Gambar 37. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juni 2022.....	84
Gambar 38. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juli 2022.....	85
Gambar 39. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juli 2022.....	85
Gambar 40. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juli 2022.....	85
Gambar 41. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juli 2022.....	85
Gambar 42. Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Juli 2022.....	85

Gambar 43.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Agustus 2022	86
Gambar 44.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Agustus 2022	86
Gambar 45.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Agustus 2022	86
Gambar 46.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Agustus 2022	86
Gambar 47.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Agustus 2022	86
Gambar 48.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan September	87
Gambar 49.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan September	87
Gambar 50.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan September	87
Gambar 51.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan September	87
Gambar 52.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan September	87
Gambar 53.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Oktober	88
Gambar 54.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Oktober	88
Gambar 55.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Oktober	88
Gambar 56.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Oktober	88
Gambar 57.	Foto Potensial Omset di Tokopedia Bulan Oktober	88
Gambar 58.	Foto Customer Servicee 1	89
Gambar 59.	Foto Customer Servicee 2	89
Gambar 60.	Foto Gudang 1	90
Gambar 61.	Foto Gudang 2	91
Gambar 62.	Foto Gudang 3	91
Gambar 63.	Foto Gudang 4	92
Gambar 64.	Dokumentasi Admin	92
Gambar 65.	Dokumentasi Packing	93
Gambar 66.	Penghargaan dari Komerce	94
Gambar 67.	Jajaran struktur organisasi	95
Gambar 68.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 1	96
Gambar 69.	CV Jajaran Struktur Organisasi 2	97
Gambar 70.	CV Jajaran Struktur Organisasi 3	98
Gambar 71.	CV Jajaran Struktur Organisasi 4	99
Gambar 72.	CV Jajaran Struktur Organisasi 5	100
Gambar 73.	CV Jajaran Struktur Organisasi 6	101
Gambar 74.	CV Jajaran Struktur Organisasi 7	102
Gambar 75.	CV Jajaran Struktur Organisasi 8	103
Gambar 76.	CV Jajaran Struktur Organisasi 9	104
Gambar 77.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 10	105
Gambar 78.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 11	105
Gambar 79.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 12	106
Gambar 80.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 13	106
Gambar 81.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 14	107
Gambar 82.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 15	107
Gambar 83.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 16	108
Gambar 84.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 17	108
Gambar 85.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 18	109
Gambar 86.	Cv Jajaran Struktur Organisasi 19	109

INTISARI

Perkembangan dalam bidang teknologi pada saat ini sudah berkembang sangat pesat, hal ini ditunjukkan dari banyaknya pengguna internet yang mencapai 196,7 juta pengguna di Indonesia. Dari data tersebut belanja secara online pun naik drastis dari tahun ke tahun. Melihat peluang tersebut, Terbitlah ide untuk bagaimana menjual produk melalui media online atau digital marketing, akhirnya Terbuatlah sebuah UMKM yang bergerak dibidang penjualan online dengan memanfaatkan digital marketing lebih utamanya Fb Ads. Iva Media Grup adalah salah satu UMKM yang berada di daerah provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan beralamat di Condong catur, Depok, Sleman, Yogyakarta. Kami juga menerima jasa untuk memasarkan produk orang lain untuk kami jualkan melalui digital marketing, mengingat masih banyak UMKM yang belum mengerti jauh tentang penjualan secara online, kami dapat membantu mereka untuk meningkatkan penjualan melalui online.

Kata Kunci : Bisnis, Penjualan Online, Fb Ads, Ivaamedia

ABSTRACT

Developments in the field of technology are currently developing very rapidly, this is shown by the number of internet users who have reached 196.7 million users in Indonesia. From these data online shopping has also increased dramatically from year to year. Seeing this opportunity, an idea was published for how to sell products through online media or digital marketing. Finally, an MSME was created that was engaged in online sales by utilizing digital marketing, especially Fb Ads. Ivaa Media Group is one of the MSMEs located in the province of the Special Region of Yogyakarta and having its address at Condong Chess, Depok, Sleman, Yogyakarta. We also accept services for marketing other people's products for us to sell through digital marketing, considering that there are still many MSMEs who don't understand much about selling online, we can help them to increase sales online.

Keyword : *Business, Online Sales, Facebook Ads, Ivaa media*

