

**PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMASARAN DIGITAL
"DIGITALEAD" DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Hafidari Tapak Pitrang

17.92.0046

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2023

**PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMASARAN DIGITAL
"DIGITALEAD" DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Hafidari Tapak Pitrang

17.92.0046

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMASARAN DIGITAL "DIGITALEAD" DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Hafidari Tapak Pitrang

17.92.0046

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 9 Feburari 2023

Dosen Pembimbing



Reza Widhar Pahlevi, S.E. M.M.

NIK. 190302587

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMASARAN DIGITAL "DIGITALEAD" DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Hafidari Tapak Pitrang

17.92.0046

telah dipertahankan didepan Dewan Penguji

pada tanggal 23 Febuari 2023

Susunan Dewan Penguji


Nama Penguji

Reza Widhar Pahlevi, S.E, M.M
NIK. : 190302587

Tanti Prita Hapsari, SE, M.SI
NIK. : 190302303

Suyatmi, S.E., M.M
NIK. : 190302019

Tanda Tangan



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

Tanggal 23 Febuari 2023

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

NIK. 190302125

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Hafidari Tapak Pitrang
NIM : 17.92.0046
Program Studi : S1 Kewirausahaan
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Sosial
Universitas : Universitas Amikom Yogyakarta

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya ilmiah asli, bukan plagiasi dari karya orang lain. Apabila pernyataan ini tidak benar dan ditemukan plagiasi pada karya lain maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditentukan oleh Universitas. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dapat dipertanggungjawabkan sepenuhnya.

Yogyakarta, 7 Februari 2023

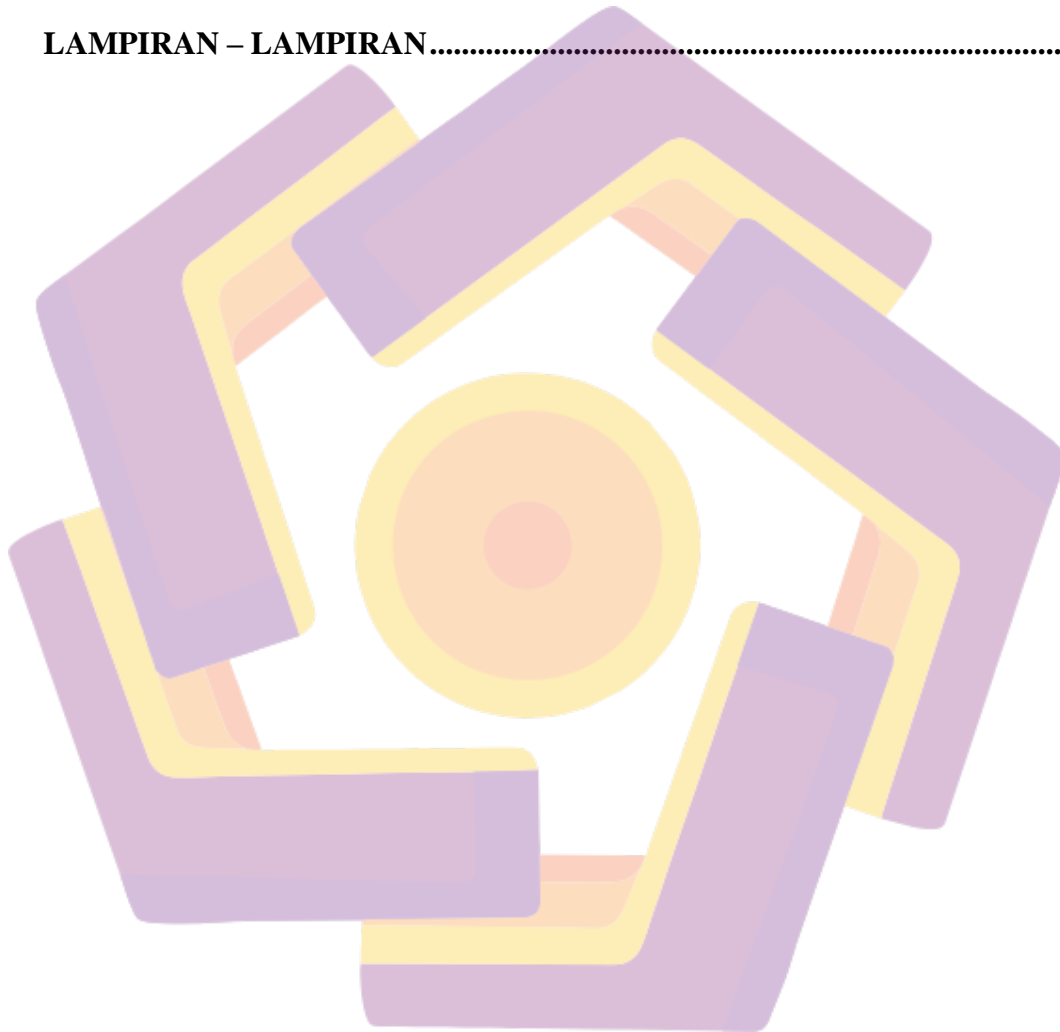


Hafidari Tapak Pitrang
NIM. 17.92.0046

DAFTAR ISI

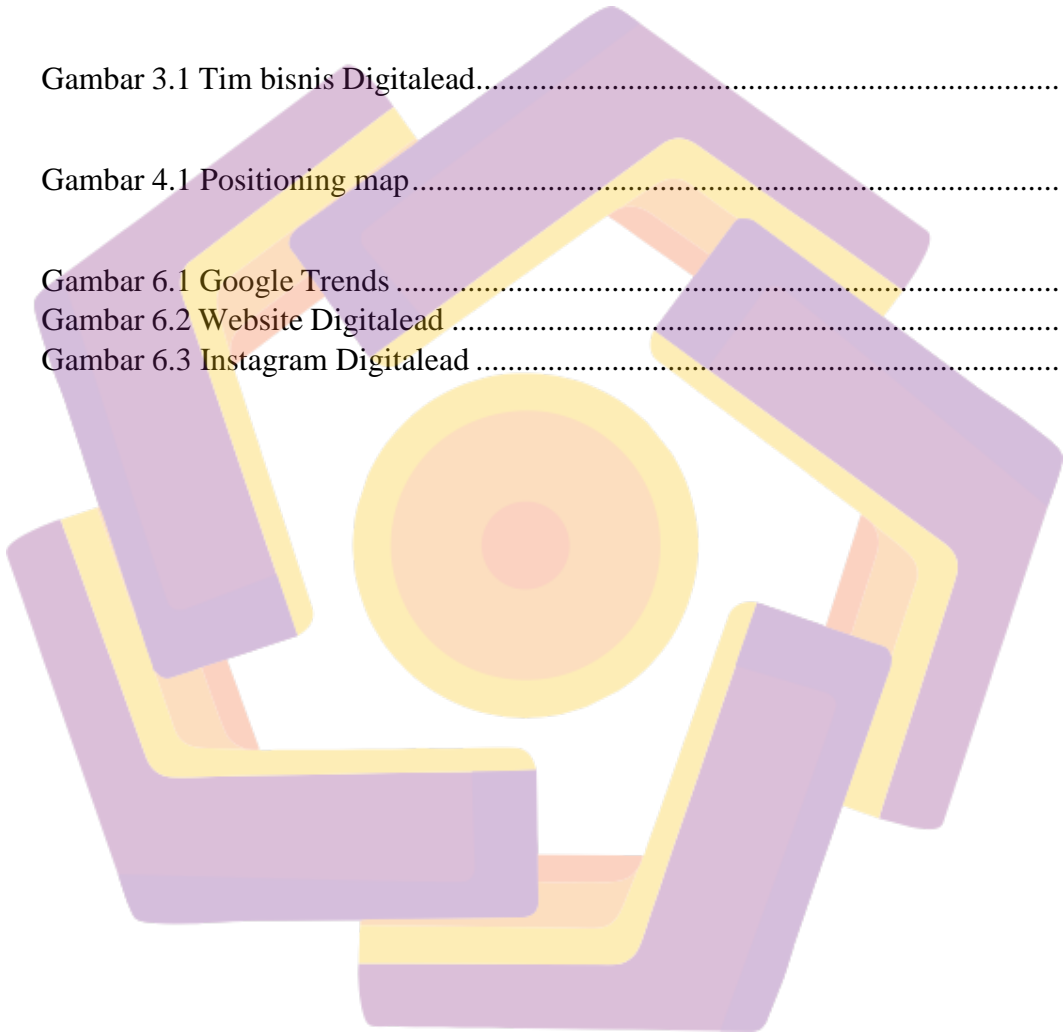
LEMBAR PERSETUJUAN	I
LEMBAR PENGESAHAN	II
LEMBAR PERNYATAAN	III
DAFTAR ISI.....	IV
DAFTAR GAMBAR	VI
DAFTAR TABEL	VII
ABSTRAK	VIII
ABSTRACT	IX
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LATAR BELAKANG.....	1
1.2 RUMUSAN MASALAH.....	2
BAB II MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA	3
2.1 PERMASALAHAN.....	3
2.2 SOLUSI	3
2.3 PRODUK.....	4
BAB III SUMBER DAYA.....	12
3.1 BAHAN BAKU	12
3.2 ALAT BANTU.....	13
3.3 TIM BISNIS.....	13
BAB IV PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING	16
4.1 PESAING PRODUK/JASA.....	16
4.2 KEUNGGULAN DAN KELEMAHAN PRODUK PESAING.....	18
BAB V TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR	19
5.1 TARGET PELANGGAN	19
5.2 KETERSEDIAAN PASAR.....	19
BAB VI STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PASAR.....	21
6.1 STRATEGI PEMASARAN	21
6.2 AKUISISI PELANGGAN.....	23
BAB VII BUSINESS MODEL.....	26
7.1 BISNIS MODEL CANVAS	26
7.2 MILESTONE.....	28
7.3 PENCAPAIAN “DIGITALEAD” DALAM MENJALANKAN USAHA	31

7.4	KEKURANGAN “DIGITALEAD” PADA SAAT INI DALAM MENJALANKAN USAHA	31
BAB VIII RENCANA PENGEMBANGAN.....		32
8.1	RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS 3 BULAN KEDEPAN	32
8.2	RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS 1 TAHUN KEDEPAN.....	32
BAB IX LAPORAN KEUANGAN		37
9.1	LAPORAN KEUANGAN	37
DAFTAR PUSTAKA		46
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....		47



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Contoh Produk Landing Page	5
Gambar 2.2 Contoh Brief Landing Page.....	7
Gambar 2.3 Contoh Iklan Meta.....	8
Gambar 2.4 Contoh Brief Meta Ads.....	9
Gambar 2.5 Dashboard Meta Ads	10
Gambar 2.6 Contoh Laporan Meta Ads	11
Gambar 3.1 Tim bisnis Digitalead.....	15
Gambar 4.1 Positioning map.....	17
Gambar 6.1 Google Trends	21
Gambar 6.2 Website Digitalead	23
Gambar 6.3 Instagram Digitalead	24



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Fitur Landing Page	5
Tabel 2.2 Daftar Harga Landing Page	6
Tabel 2.3 Tabel 2.3 Fitur Jasa Iklan Meta	8
Tabel 3.1 Bahan baku variabel Landing Page (untuk 1 Landing Page Paket Basic tahunan).....	12
Tabel 3.2 Bahan baku Jasa Iklan Meta.....	12
Tabel 3.3 Alat Bantu	13
Tabel 3.4 Tim Bisnis	13
Tabel 4.1 Analisa SWOT	16
Tabel 4.2 Keunggulan Dan Kelemahan Produk Pesaing	18
Tabel 6.1 Akuisisi Pelanggan.....	24
Tabel 7.1 Business Model Canvas	29
Tabel 8.1 Business Model Canvas	34
Tabel 9.1 Jurnal Umum.....	37
Tabel 9.2 Buku Besar	38
Tabel 9.3 Neraca Saldo	39
Tabel 9.4 Laporan Laba Rugi.....	40
Tabel 9.5 Perubahan Modal	41
Tabel 9.6 Neraca	41
Tabel 9.7 BEP Jasa Iklan Meta (Pelanggan baru).....	42
Tabel 9.8 BEP Jasa Iklan Meta (Pelanggan perpanjang)	42
Tabel 9.9 BEP Landing Page Paket Ngiklan.....	42
Tabel 9.10 BEP Landing Page Paket Basic.....	43
Tabel 9.11 ROI Desember 2022-Januari 2023.....	43
Tabel 9.12 Target Penjualan Per Bulan.....	44
Tabel 9.13 Kebutuhan Dana Pengembangan Tetap	44
Tabel 9.14 Kebutuhan Dana Pengembangan Beban Perbulan	44
Tabel 9.15 Kebutuhan Dana Pengembangan Produksi	45

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan bisnis jasa digital marketing dengan menggunakan Business Model Canvas. Business Model Canvas menyediakan kerangka kerja komprehensif untuk memahami bisnis, termasuk Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure. Studi ini menggunakan Kanvas Model Bisnis sebagai alat untuk menganalisis studi kasus perusahaan layanan pemasaran digital dan mengidentifikasi kekuatan dan peluang pertumbuhannya. Penelitian menunjukkan bahwa model bisnis yang dirancang dengan baik dapat mengarah pada pengembangan dan pertumbuhan bisnis yang sukses di industri pemasaran digital. Kemudian hasil penelitian ini menyoroti pentingnya penggunaan pendekatan sistematis seperti Business Model Canvas untuk menganalisis perkembangan bisnis dalam layanan pemasaran digital. Kesimpulan penelitian ini adalah perkembangan bisnis jasa pemasaran digital sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus terus memantau dan meningkatkan faktor-faktor tersebut untuk meningkatkan daya saing bisnis.

Kata Kunci: Business Model Canvas, perkembangan bisnis, pemasaran digital

ABSTRACT

This research aims to analyze the business development of digital marketing services using the Business Model Canvas. The Business Model Canvas provides a comprehensive framework to understand a business, including its Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, and Cost Structure. The study utilizes the Business Model Canvas as a tool to analyze a case study of a digital marketing services company and identify its strengths and opportunities for growth. The findings suggest that a well-designed business model can lead to successful business development and growth in the digital marketing industry. The research concludes by highlighting the importance of using a systematic approach such as the Business Model Canvas for analyzing business development in digital marketing services. The conclusion is that the development of a digital marketing services business is strongly influenced by internal and external factors of the company. Therefore, companies must continuously monitor and improve these factors to increase business competitiveness

Keywords: Business Model Canvas, Business Growth, Digital Marketing

