

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK AKUMINI**

**SKRIPSI NON REGULER  
JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana S1  
pada Program Studi Kewirausahaan



**Disusun oleh:**

Annisa Cahya Fadhilah  
18.92.0111

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI SI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK AKUMINI**

**SKRIPSI NON REGULER  
JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana S1  
pada Program Studi Kewirausahaan



**Disusun oleh:**

Annisa Cahya Fadhilah  
18.92.0111

**PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI SI KEWIRAUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2023**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**SKRIPSI**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK AKUMINI**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Annisa Cahya Fadhillah  
18.92.0111

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

8 Juli 2023

Dosen Pembimbing,




**Rahma Widyawati, S.E., M.M.**  
NIK. 190302013

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK AKUMINI**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Annisa Cahya Fadhilah  
18.92.0111

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

Nama Penguji	Tanda Tangan
Rahma Widyawati, S.E., M.M NIK. 190302013	
Suyatmi, S.E., M.M NIK. 190302019	
Reza Widhar Pahlevi, S.E. M.M NIK. 190302587	

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana S1 Kewirausahaan  
25 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



**Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.**  
NIK. 190302125

## LEMBAR PERNYATAAN

### LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Annisa Cahya Fadhilah  
NIM : 18.92.0111  
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 dipertanggung jawabkan sepenuhnya.

Yogyakarta, 8 Juli 2023  
Yang Memberikan Pernyataan



Annisa Cahya Fadhilah  
18.92.0111

## KATA PENGANTAR

Puji syukur, Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada kita semua sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program strata satu (S1) program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta.

Pada Skripsi *Business Plan* ini dimungkinkan masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki. Selain itu, terdapat hasil yang kurang maksimal sehingga segala bentuk kritik dan saran akan diterima dengan senang hati dan diharapkan mampu membantu dalam penulisan laporan selanjutnya agar lebih baik lagi. Semoga Skripsi *Business Plan* ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca.

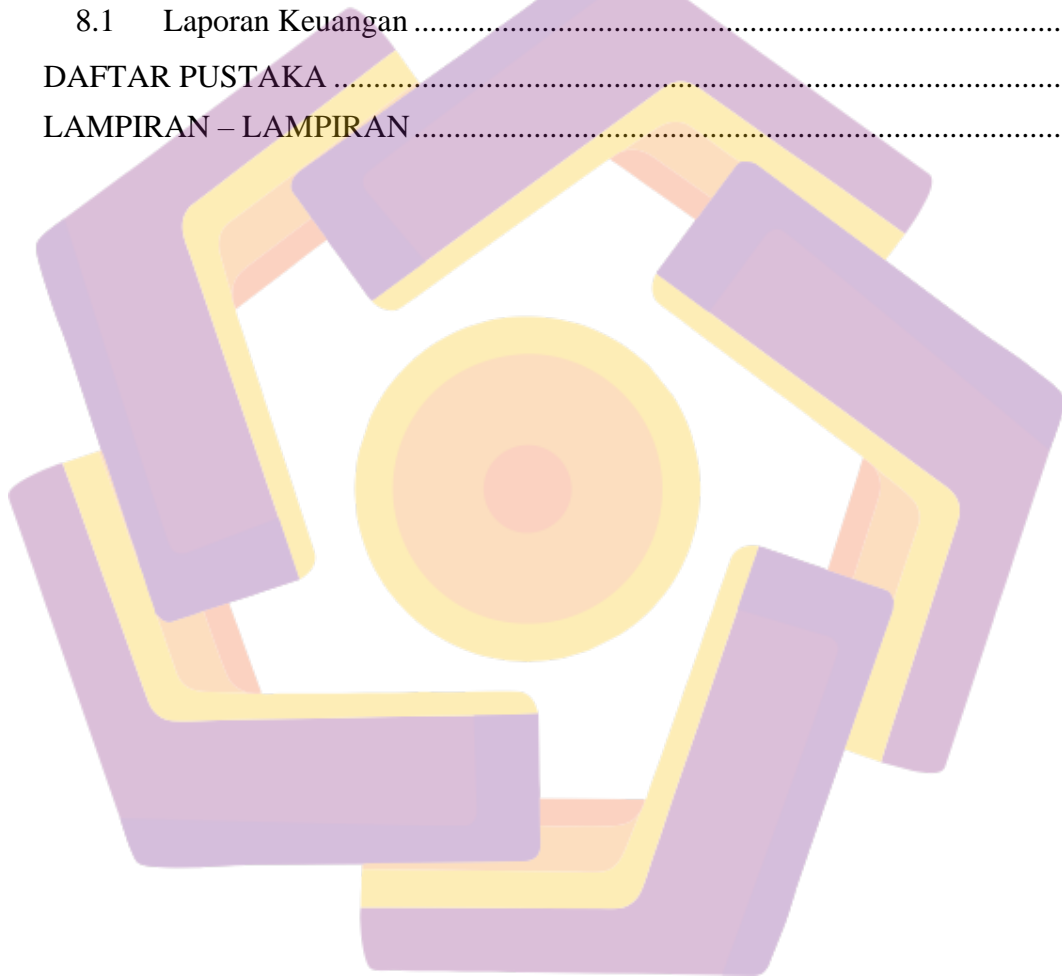
Dalam proses penyusunan laporan ini penyusun mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Emha Taufiq Luthfi, S.T.,M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Suyatmi, S.E., M.M selaku Kaprodi Kewirausahaan, Universitas Amikom Yogyakarta yang telah membimbing dan memberikan pelajaran yang sangat berguna bagi saya dan teman – teman lainnya.
4. Rahma Widyawati, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu dan pikiran dalam memberikan masukan serta bimbingan untuk proses penyusunan skripsi ini.
5. Kedua Orang tua, kakak dan saudara-saudara saya yang selalu support dan mendoakan untuk penyusunan skripsi ini sehingga saya selalu semangat dalam mengerjakannya.
6. Natasha, Ratu, Umi, Friske, Chan, Genkie dan teman – teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, Terima kasih sudah membantu dan selalu memberi semangat dan doa.
7. Terakhir saya ingin mengucapkan terimakasih untuk diri saya sendiri, terimakasih banyak sudah bertahan sampai sejauh ini.

## DAFTAR ISI

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK AKUMINI.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
RINGKASAN .....	ix
SUMMARY .....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Permasalahan.....	4
1.3 Solusi .....	4
1.4 Produk .....	4
BAB II SUMBER DAYA.....	6
2.1 Bahan Baku .....	6
2.2 Alat Bantu.....	6
2.3 Tim Bisnis .....	6
BAB III PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING .....	8
3.1 Pesaing Produk .....	8
3.2 Keunggulan Pesaing.....	9
3.3 Analisis SWOT.....	10
BAB IV TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR .....	12
4.1 Target Pelanggan .....	12
4.2 Ketersediaan Pasar .....	12
BAB V STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN .....	13
5.1 Strategi Pemasaran .....	13
5.2 Akuisisi Pasar.....	14
BAB VI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) .....	15

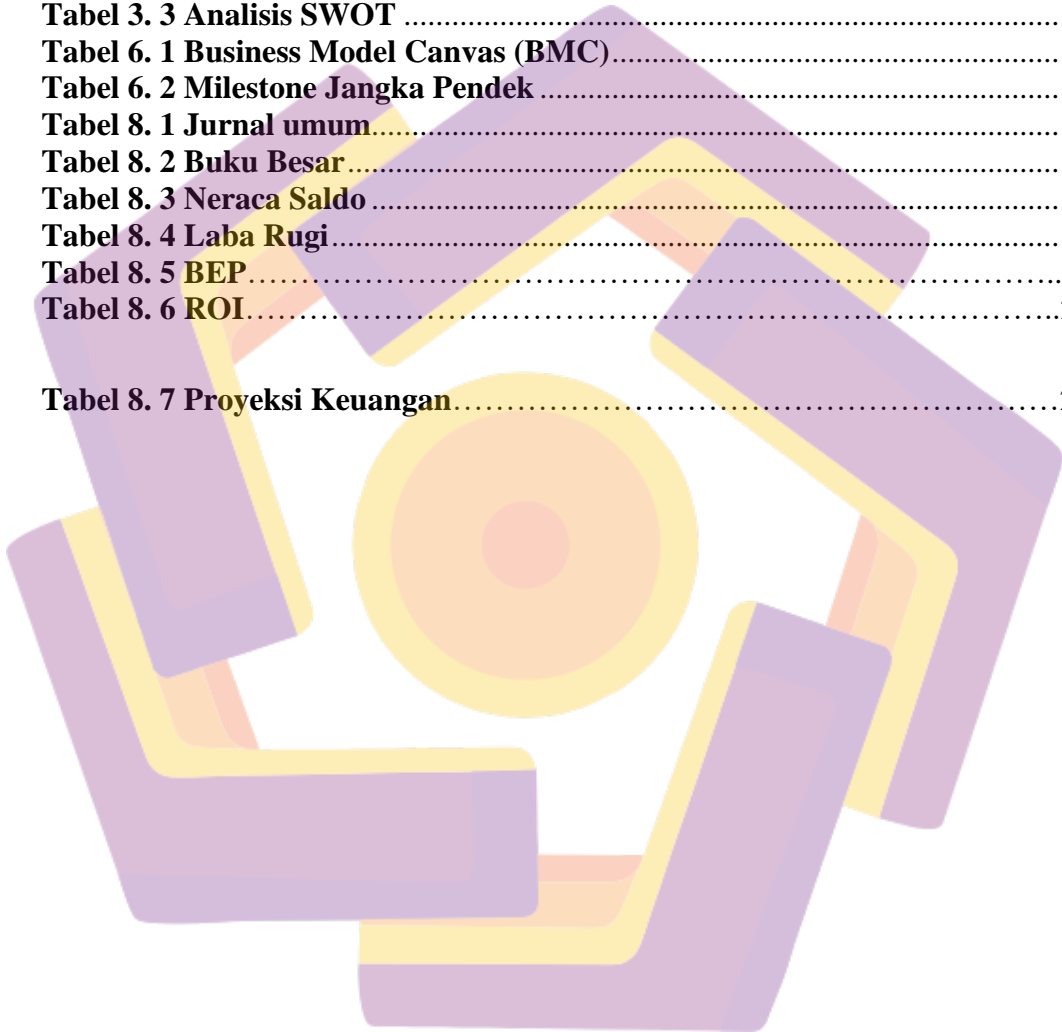
6.1	Business Model Canvas (BMC) .....	15
6.2	Milestone .....	18
6.3	Strategi Pencapaian Milestone .....	18
<b>BAB VII RENCANA PENGEMBANGAN .....</b>		<b>19</b>
7.1	Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan ke depan .....	19
<b>BAB VIII LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN .....</b>		<b>20</b>
8.1	Laporan Keuangan .....	20
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>28</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN .....</b>		<b>29</b>





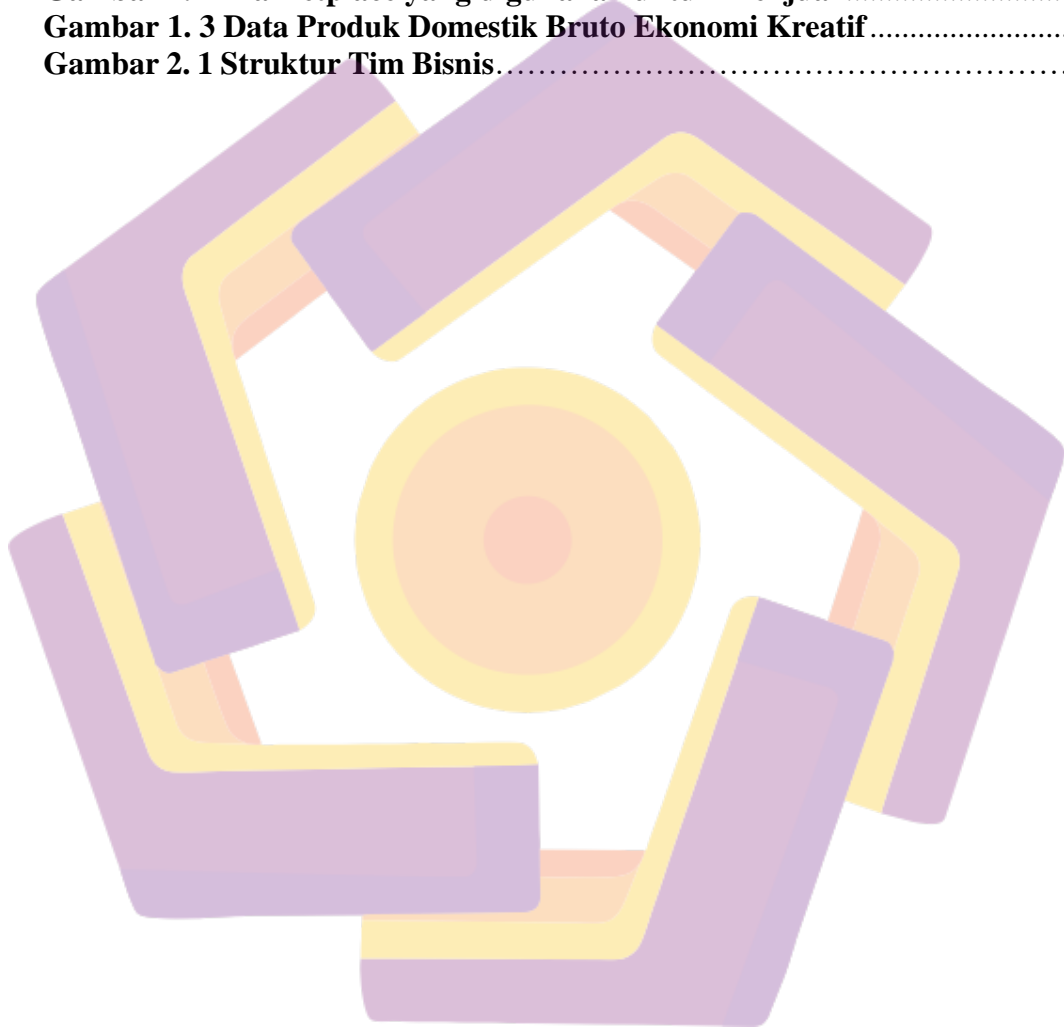
## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1. 1 Penjelasan Produk Akumini.....</b>	<b>5</b>
<b>Tabel 2. 1 Tim Bisnis.....</b>	<b>6</b>
<b>Tabel 3. 1 Pesaing.....</b>	<b>8</b>
<b>Tabel 3. 2 Kelebihan dan Kekurangan Produk Pesaing .....</b>	<b>9</b>
<b>Tabel 3. 3 Analisis SWOT .....</b>	<b>10</b>
<b>Tabel 6. 1 Business Model Canvas (BMC).....</b>	<b>15</b>
<b>Tabel 6. 2 Milestone Jangka Pendek.....</b>	<b>18</b>
<b>Tabel 8. 1 Jurnal umum.....</b>	<b>20</b>
<b>Tabel 8. 2 Buku Besar.....</b>	<b>22</b>
<b>Tabel 8. 3 Neraca Saldo .....</b>	<b>24</b>
<b>Tabel 8. 4 Laba Rugi.....</b>	<b>25</b>
<b>Tabel 8. 5 BEP.....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 8. 6 ROI.....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 8. 7 Proyeksi Keuangan.....</b>	<b>28</b>



## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1. 1 Proporsi Jumlah Transaksi Produk di Marketplace (2020).....</b>	<b>1</b>
<b>Gambar 1. 2 Marketplace yang digunakan untuk Menjual .....</b>	<b>2</b>
<b>Gambar 1. 3 Data Produk Domestik Bruto Ekonomi Kreatif.....</b>	<b>3</b>
<b>Gambar 2. 1 Struktur Tim Bisnis.....</b>	<b>7</b>



## RINGKASAN

Persaingan pasar yang sering kali menghadirkan kendala usaha, persaingan yang dihadapi tidak hanya dari sesama pelaku bisnis sablon manual, tetapi juga dari persaingan sablon digital yang belakangan ini mulai menawarkan inovasi-inovasi baru kepada para calon konsumen. maka itu, sebagai pelaku bisnis sablon tentunya kita harus pintar-pintar dalam memilih bahan kaos dan mesin sablon digital untuk memberikan nilai lebih kepada para calon konsumen.



## ***SUMMARY***

Frequent market rivaling is an obstacle, competition faced not only by fellow manual sablons but also by digital competition that has recently begun to offer new innovations to prospective consumers. Therefore, as business sablonists we should be clever in choosing kaos and digital machines to give more value to potential consumers.

