

PERKEMBANGAN BISNIS MURIGLOW

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh:

Muhammad Kahfi Ridho Abghani

17.92.0031

PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2021

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PERKEMBANGAN BISNIS MURIGLOW

Diajukan sebagai syarat Salah Satu Syarat dalam Mencapai Gelar

Sarjana Strata Satu (S1) pada program Studi Kewirausahaan

Universitas Amikom Yogyakarta

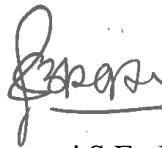
Diajukan oleh:

Muhammad Kahfi Ridho Abghani

NIM. 17.92.0031

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



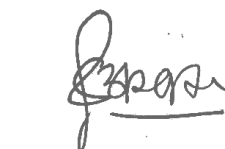
Suyatmi S.E., M.M.

(NIK. 0531127101)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial

Ketua Program Studi

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



Suyatmi S.E., M.M.

NIK. 190302125

NIK. 190302019

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Muhammad Kahfi Ridho Abghani

NIM : 17.92.0031

Program Studi : S1 KEWIRAUSAHAAN

Fakultas : Ekonomi dan sosial

Universitas : Universitas Amikom Yogyakarta

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya ilmiah asli, bukan plagiasi dan 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, 2 Februari 2021

Yang Memberikan Pernyataan



Muhammad Kahfi Ridho Abghani

NIM. 17.92.0031

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur kehadirat sang Khalik yang Maha Kuasa atas berkat rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Perkembangan Bisnis Muriglow, skripsi ini dibuat untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada Program Studi S1-Kewirausahaan. Kepada para pembimbing serta dosen yang telah memberikan pengajaran dan bimbingan bagi saya yakni Suyatmi S.E., M.M yang telah membagi ilmunya pada saya sehingga bertambahlah pengetahuan saya untuk menyelesaikan skripsi ini.

Dengan adanya penulisan skripsi ini, semoga ilmu yang telah kami dapatkan senantiasa dapat kami limpahkan dalam suatu penulisan yang semoga bermanfaat bagi pembaca, meskipun masih banyaknya kesalahan dalam penulisan. Dengan penuh rasa hormat, saya ucapkan terimakasih untuk semua pihak terkait yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan ini.

Bogor, Februari 2021

Penulis

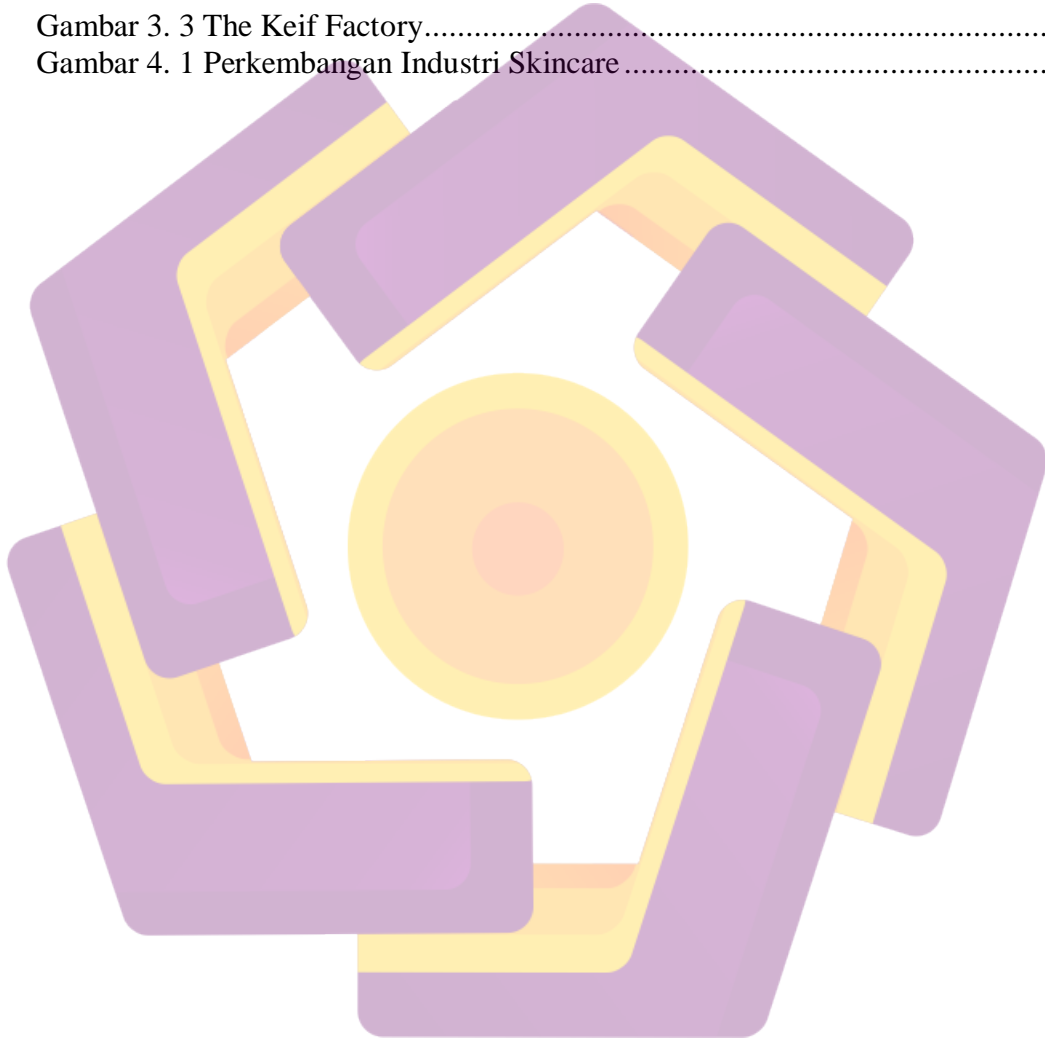
DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
KATA PENGANTAR.	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
RINGKASAN	1
I. MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK/JASA.....	2
1.1 Permasalahan	2
1.2 Solusi.....	3
1.3 Produk/Jasa	4
II. SUMBER DAYA.....	6
2.1. Bahan Baku.....	6
2.2. Alat Bantu.....	6
2.3. Tim Bisnis.....	8
III. PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING.....	9
3.1. Pesaing dan Produk/Jasa.....	9
3.2. Keunggulan Produk/Jasa Pesaing	10
IV. TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR	12
4.1 Target Pelanggan.....	12
4.2 Ketersediaan Pasar	13
V. STRATEGI PEMASARAN DAN ANALISIS PELANGGAN	14
5.1. Strategi Pemasaran	14
5.2. Akuisisi Pasar.....	15
VI. BUSINESS MODEL.....	16
6.1. Bisnis Model Canvas.....	16
6.2 Milestone	17

6.3 Strategi Pencapaian Milestone	18
VII. RENCANA PENGEMBANGAN.....	19
7.1 Hasil Riset.....	19
7.2. Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan.....	19
7.3. Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan	20
VIII. LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN	21
8.1 Laporan Keuangan	21
Break Event Point dan Return On Investement	23
8.2 Proyeksi Keuangan	24
8.3 Kebutuhan Dana Pengembangan.....	25
IX. DAFTAR PUSAKA.....	30
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	32
Proyeksi Keuangan	32
Foto-foto Dokumentasi (Produk/jasa, Produksi, Pemasaran, Lokasi)	35
Organisasi, CV Tim dan Dosen Pendamping	44

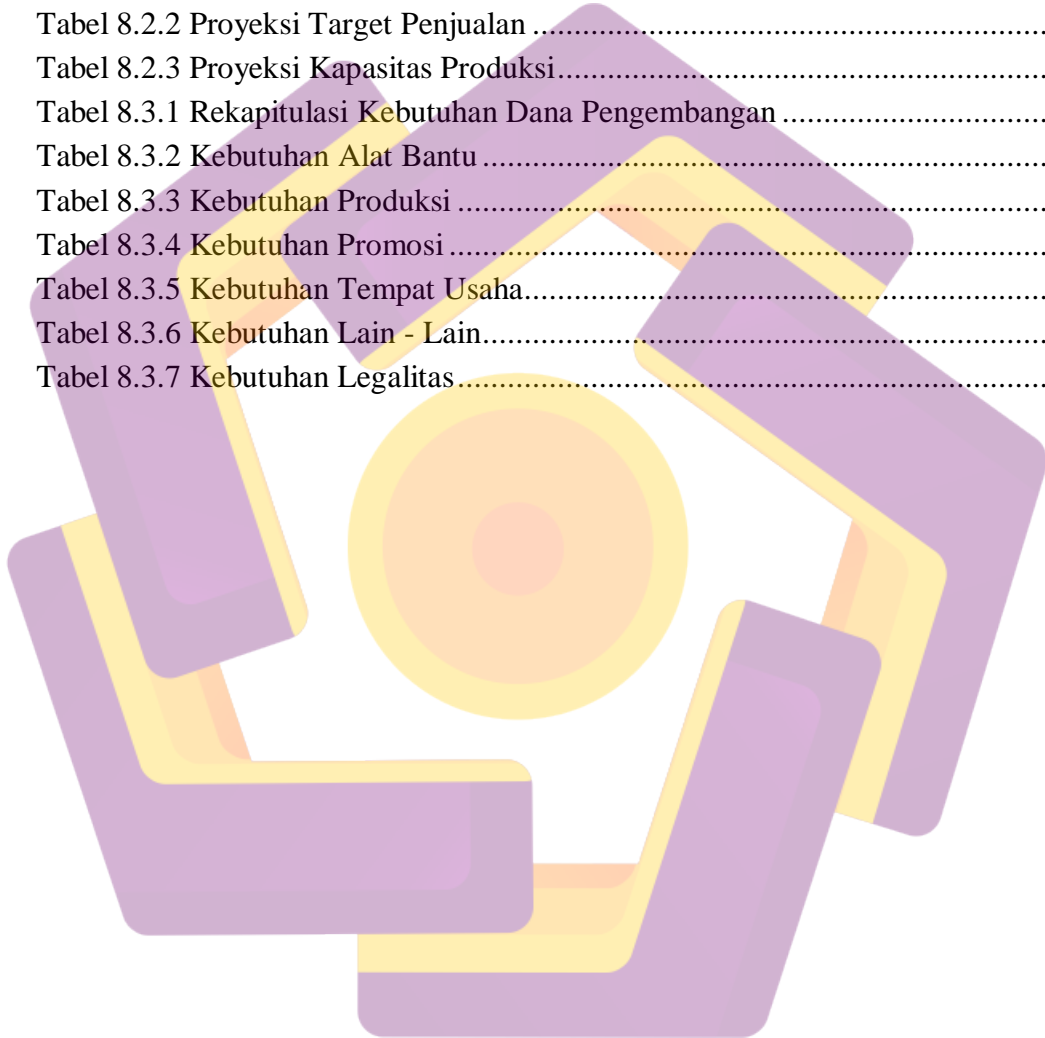
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 2 Masker Kefir Etawa Muriglow.....	4
Gambar 1. 1 Logo Muriglow.....	4
Gambar 1. 3 Bird's Nest Mask Muriglow	5
Gambar 3. 1 Dameea Kefir	10
Gambar 3. 2 Lovely Kefir Nature.....	10
Gambar 3. 3 The Keif Factory.....	11
Gambar 4. 1 Perkembangan Industri Skincare	13



DAFTAR TABEL

Tabel 6.1 Bisnis Model Canvas.....	16
Tabel 6.3 Milestone	17
Tabel 8.1. 1 Neraca.....	21
Tabel 8.1. 2 Laba/Rugi.....	22
Tabel 8.2.2 Proyeksi Target Penjualan	24
Tabel 8.2.3 Proyeksi Kapasitas Produksi.....	24
Tabel 8.3.1 Rekapitulasi Kebutuhan Dana Pengembangan	25
Tabel 8.3.2 Kebutuhan Alat Bantu	26
Tabel 8.3.3 Kebutuhan Produksi	27
Tabel 8.3.4 Kebutuhan Promosi	28
Tabel 8.3.5 Kebutuhan Tempat Usaha.....	28
Tabel 8.3.6 Kebutuhan Lain - Lain.....	29
Tabel 8.3.7 Kebutuhan Legalitas.....	29



RINGKASAN

Memiliki kulit yang indah dan sehat adalah dambaan semua orang dan itu dimulai dari dalam tubuh seperti makanan serta vitamin yang kita konsumsi, namun kecantikan dari luar juga tidak boleh disepelekan karena itu sangat penting untuk mengetahui bagaimana jenis kulit kita sebelum melakukan perawatan terutama daerah sensitif yaitu wajah, sudah seharusnya kita tepat dalam memilih perawatan yang cocok untuk wajah kita. Menurut Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) kembali menarik ratusan produk kosmetik yang dianggap mengandung bahan dilarang atau berbahaya. Ada 166 produk kosmetik untuk wajah yang ditarik dari pasaran karena mengandung bahan berbahaya dari 166 produk tersebut kebanyakan berasal dari impor negara Tiongkok yang sudah lama beredar di Indonesia. Ini menyatakan bahwa banyak dari masyarakat Indonesia menggunakan produk perawatan kulit wajah tanpa didasari pengetahuan dan pemahaman tentang jenis kulit yang mereka miliki. Hal itu mengakibatkan banyak kasus kesalahan dalam pemilihan produk perawatan kulit wajah yang akhirnya merugikan para penggunanya. Maka kami memberikan solusi berupa masker wajah alami dari Muriglow yang terbuat dari fermentasi susu kolostum kefir etawa dan menggunakan bahan baku 100% alami sehingga aman digunakan untuk berbagai jenis kulit wajah tanpa memberikan efek samping dan ketergantungan. Sebelum memakai masker wajah Muriglow, pengguna dapat mengetahui varian mana yang cocok untuk jenis kulit mereka dengan cara konsultasi dan informasi yang disajikan melalui Instagram @muriglow.id dan Shopee Muriglow. Penjualan dari Muriglow difokuskan pada wanita/pria berusia 13-40 tahun serta menggunakan bisnis model kanvas sebagai strategi dan analisis bisnis, dengan sistem kemitraan *reseller* dan distributor di setiap kota-kota besar di Indonesia dan memaksimalkan *digital marketing* seperti iklan, media sosial, *website* dan juga *marketplace* dan memperkerjakan warga lokal sebagai pegawai kontrak serta kerjasama dengan *supplier* disekitar tempat produksi.