

STRATEGI PENGEMBANGAN AFFA CREATIVE ID

SKRIPSI NON-REGULER

JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1

pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh:

Arif Wahyu Nugroho
20.92.0287

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
TAHUN 2024**

STRATEGI PENGEMBANGAN AFFA CREATIVE ID

SKRIPSI NON-REGULER

JALUR ENTREPRENEURSHIP – BUSINESS PLAN

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1

pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun oleh:

Arif Wahyu Nugroho
20.92.0287

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2024**

**TAHUN 2024
LEMBAR PERSETUJUAN**

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN AFFA CREATIVE ID

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Arif Wahyu Nugroho
20.92.0287

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada 12 Februari 2024

Dosen Pembimbing,



Nurhayanto, S.E., M.B.A.
NIK. 190302578

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN AFFA CREATIVE ID

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Arif Wahyu Nugroho
NIM 20.92.0287

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
pada 22 Februari 2024

Nama Penguji

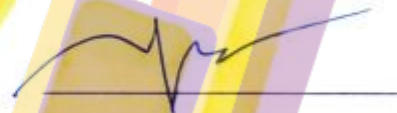
Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si
NIK. 190302303

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

Nurhayanto, SE, MBA
NIK. 190302578

Tanda Tangan





Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis (S. Bns)
29 Februari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 2 Februari 2024



Arif Wahyu Nugroho
NIM. 20.92.0287

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur, kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program strata satu (S1) di program studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta. Adapun penyusunan skripsi ini digunakan sebagai bukti bahwa penyusun telah melaksanakan dan menyelesaikan penelitian Skripsi. Dalam proses penyusunan laporan ini penyusun mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua saya, Ibu Fitria Nur dan Bapak Yusti Widiyatno, yang selalu mendoakan saya dan menjadi alasan sukses
2. Diri saya sendiri, Arif Wahyu Nugroho yang telah berjuang untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik
3. Calon istri saya, Fauzah Arum Permatasari, S.Pd partner bisnis pertama dibentuknya usaha ini dan selalu menemani dan membantu saya dalam proses penyusunan skripsi ini

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Affa Creative ID panjatkan puja dan puji syukur atas kehadirat-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada Affa Creative ID, sehingga saya dapat menyelesaikan dokumen skripsi dengan judul "Strategi pengembangan Affa Creative ID".

Laporan skripsi ini disusun sebagai bagian dari tugas akademik dalam rangka untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis (S.Bns). Tujuan utama laporan ini adalah untuk menganalisis perkembangan usaha Affa Creative ID dalam dunia industri. Melalui penelitian yang teliti dan penggunaan berbagai sumber referensi yang terpercaya, saya berharap laporan ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dan menjadi kontribusi dalam pemahaman tentang topik yang diangkat.

Dengan demikian penulis mengucapkan terima kasih dengan ketulusan hati kepada pihak-pihak yang telah membantu dan membimbing penulis selama menyelesaikan tugas akhir skripsi ini kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta beserta jajarannya yang telah memberikan izin untuk pelaksanaan tugas akhir skripsi.
2. Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta yang selalu memberikan dukungan kepada seluruh mahasiswa FES.
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Koordinator Program Studi Kewirausahaan FES Universitas Amikom Yogyakarta yang selalu memberikan dukungan kepada seluruh mahasiswa Kewirausahaan.
4. Bapak Nurhayanto, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing TAS yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan serta dukungan selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.
5. Ibu Tanti Prita Hapsari, S.E., M.Si, Ibu Rahma Widyawati, S.E., M.M., dan Bapak Nurhayanto, S.E., M.B.A. selaku ketua penguji, sekretaris, dan penguji yang sudah memberikan koreksi perbaikan secara komprehensif terhadap TAS ini.

6. Ibu Fitria Nur, Bapak Yusti Widiyatno, dan Adik Fauzah Arum Permatasari, S.pd yang selalu memberikan dukungan baik moril, materil, dan spiritual sehingga skripsi dapat dilaksanakan dengan baik.
7. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmunya selama menempuh pendidikan kuliah.
8. Teman-teman mahasiswa Kewirausahaan Angkatan 2020 Kelas KWU-02 yang menjadi teman seperjuangan dalam menempuh pendidikan kuliah.
9. Serta pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan praktik kependidikan.

Penulis telah berusaha dengan sebaik mungkin dengan kemampuan yang ada dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi untuk mendapatkan hasil sebaik-baiknya. Namun penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menghargai saran dan kritik yang membangun. Akhir kata, penulis berharap tugas akhir skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 2 Februari 2024

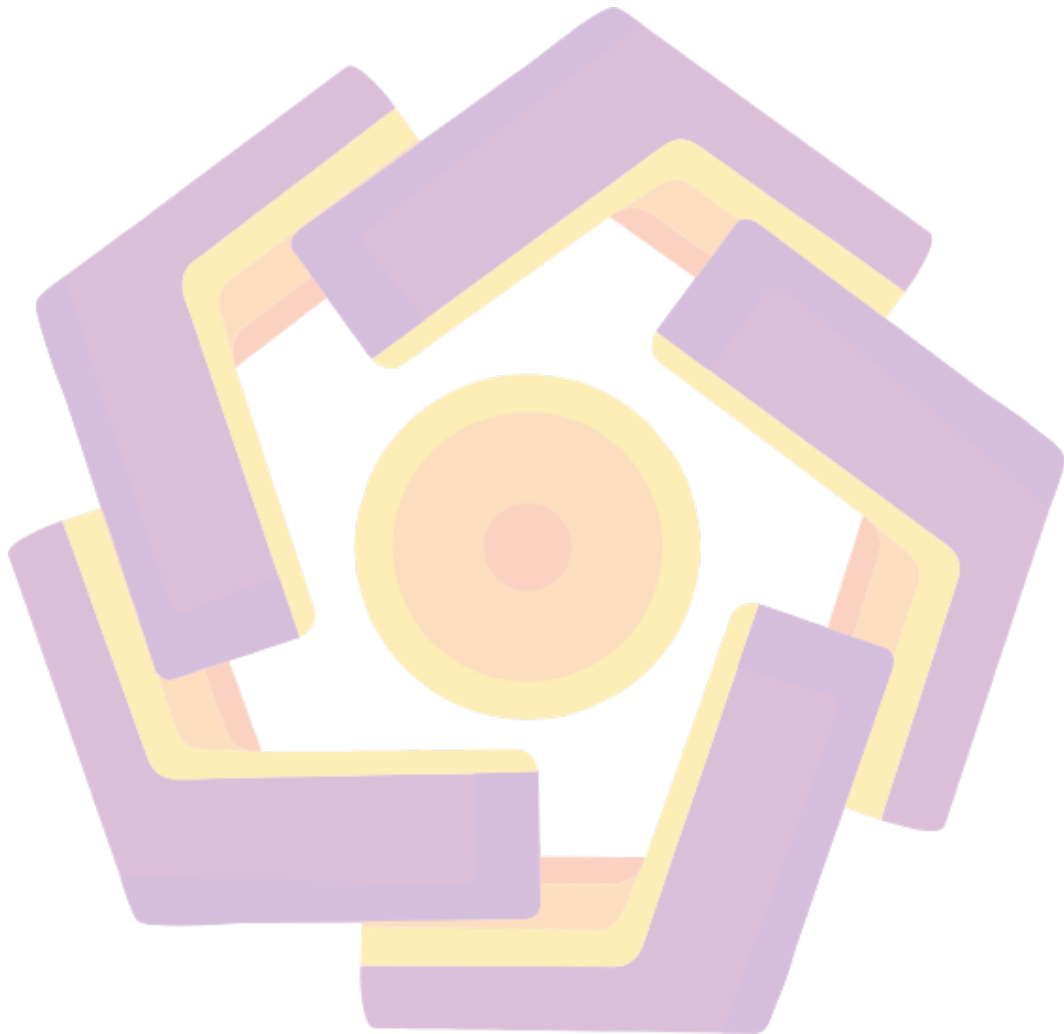
Arif Wahyu Nugroho

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	1
KATA PENGANTAR.....	6
DAFTAR ISI.....	9
DAFTAR GAMBAR.....	10
DAFTAR TABEL	10
BAB I PENDAHULUAN.....	11
1.1 Permasalahan Konsumen	11
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	13
1.3 Tujuan Mulia (Noble Purpose)	14
1.4 Visi, Misi dan Logo	15
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	16
2.1 Sejarah Bisnis.....	16
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	17
2.3 Produk dan Inovasi Produk	18
2.4 Ukuran Pasar	23
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	23
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	25
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	36
3.1 Analisis Matrix SWOT	36
3.2 Rencana Pengembangan.....	37
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....	39
4.1 Neraca	39
4.2 Laporan Laba/Rugi.....	40
4.3 Arus Kas.....	42
4.4 BEP dan ROI.....	43
4.5 Proyeksi Keuangan.....	44
BAB V PENUTUP.....	45
4.6 Kesimpulan	45
4.7 Saran.....	46
LAMPIRAN.....	46
DAFTAR PUSTAKA	54

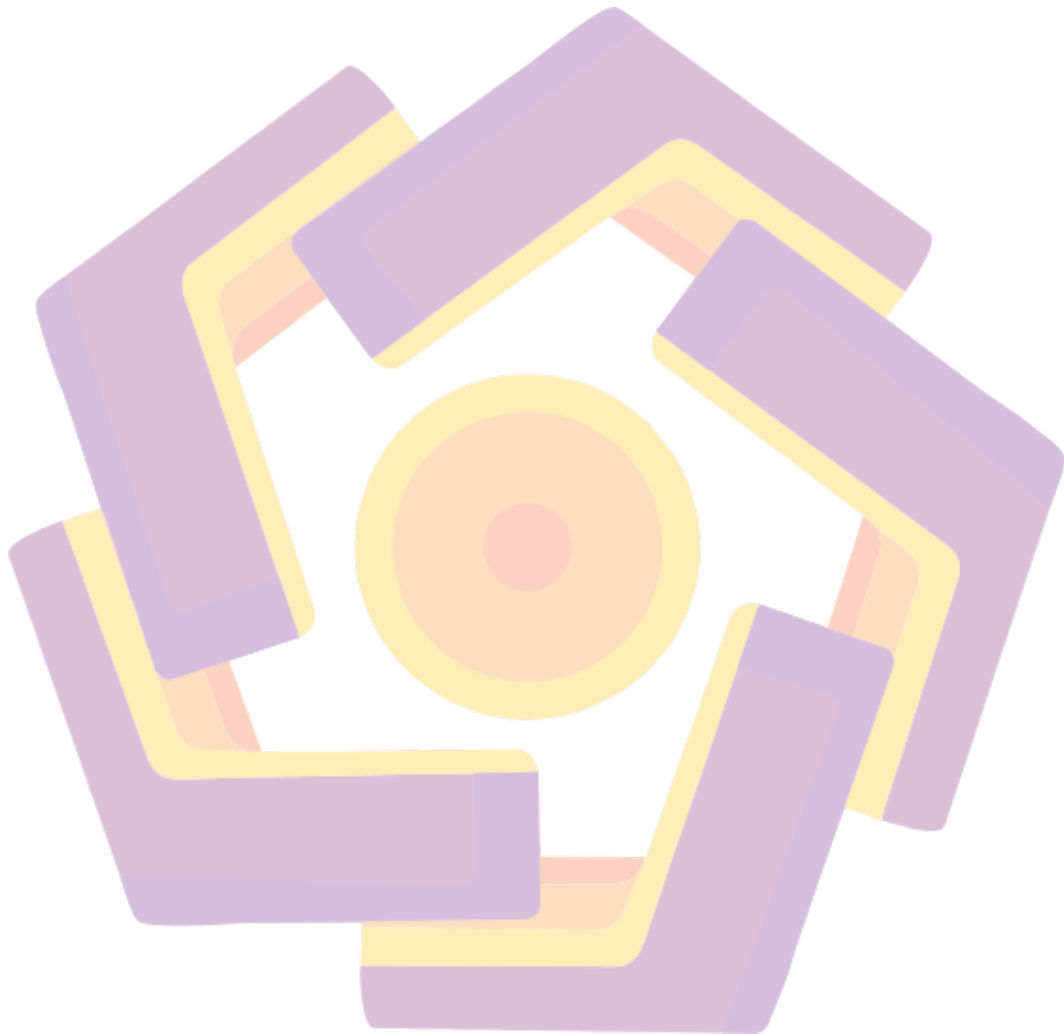
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Business Model Canvas	7
Gambar 2 Penggunaan Software Corel Draw	10
Gambar 3 Penggunaan Software Capcut	11
Gambar 4 Device PC Pendukung Usaha.....	11



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Produk dan Inovasi Produk.....	8
Tabel 2. Analisis Posisi Perusahaan.....	13
Tabel 3. Analisis Matrix SWOT	27
Tabel 4 Rencana Pengembangan	28



ABSTRACT

UMKM faces a number of problems, including capital constraints, marketing skills, and lack of access to technology. This obstacle hampers growth and competitiveness, requires affordable and innovative solutions, as perceived by some entrepreneurs who have consulted with Affa Creative ID who has a mission to help UMKM The main focus is to increase the professionalism and growth of UMKM business.

Analysis using Porter, BMC, and SWOT frameworks revealed significant competition in this industry, with the presence of similar competitors and replacement products. Nonetheless, Affa Creative ID has the advantage of targeting 18-45-year-olds, entrepreneurs who need creativity in marketing in local markets from Yogyakarta to Indonesia. The market acquisition strategy involves service bonuses, special offers, and package adjustments to customer budgets.

In achieving its business milestone, Affa Creative ID plans bonus offers, special deals, flexible packages, and continuous research and development to boost UMKM's growth. Within six months, the company focused on improving service and competitive advantage. Next, in the one-year plan, market expansion and diversification of services are the main points. This dissertation serves as a contribution to understanding the potential and challenges of Affa Creative ID in supporting UMKM growth through branding design and marketing.

Keywords: development strategy, marketing strategy, business model canvas, porter analysis, SWOT analysis.

ABSTRAK

UMKM menghadapi sejumlah permasalahan, termasuk keterbatasan modal, keterampilan pemasaran, dan kurangnya akses teknologi. Kendala ini menghambat pertumbuhan dan daya saing, memerlukan solusi terjangkau dan inovatif, seperti yang dirasakan oleh beberapa pengusaha yang telah berkonsultasi dengan Affa Creative ID yang memiliki misi membantu UMKM Fokus utamanya adalah meningkatkan profesionalisme dan pertumbuhan bisnis UMKM.

Analisis menggunakan kerangka Porter, BMC dan SWOT mengungkapkan persaingan yang signifikan di industri ini, dengan kehadiran pesaing sejenis dan produk substitusi. Meskipun begitu, Affa Creative ID memiliki keunggulan dengan menasar target pelanggan berusia 18-45 tahun, pengusaha yang membutuhkan kreativitas dalam pemasaran di pasar lokal di Yogyakarta hingga Indonesia. Strategi akuisisi pasar melibatkan bonus layanan, penawaran khusus, dan penyesuaian paket sesuai dengan anggaran pelanggan.

Dalam mencapai milestone bisnisnya, Affa Creative ID merencanakan penawaran bonus, penawaran spesial, paket yang fleksibel, dan penelitian dan pengembangan terus-menerus untuk menaikkan pertumbuhan UMKM. Dalam kurun waktu 6 bulan, perusahaan berfokus pada peningkatan pelayanan dan keunggulan kompetitif. Selanjutnya, dalam rencana satu tahun, ekspansi pasar dan diversifikasi layanan menjadi poin utama. Skripsi ini berfungsi sebagai kontribusi untuk memahami potensi dan tantangan Affa Creative ID dalam mendukung pertumbuhan UMKM melalui desain branding dan pemasaran.

Kata kunci : Strategi pengembangan, strategi pemasaran, business model canvas, analisis porter, analisis SWOT.