

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PRE ORDER KAOS
“MISTYQ” FOKUS PADA PEMASARAN DIGITAL**

SKRIPSI

JALUR BUSINESS PLAN

untuk menempuh sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho

20.92.0275

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PRE ORDER KAOS
“MISTYQ” FOKUS PADA PEMASARAN DIGITAL**

SKRIPSI

JALUR BUSINESS PLAN

untuk menempuh sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1 pada
Program Studi S1-Kewirausahaan



Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho

20.92.0275

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

**LEMBAR PERSETUJUAN
SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PRE ORDER KAOS “MISTYQ”
FOKUS PADA PEMASARAN DIGITAL**

yang disusun dan diajukan oleh
Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho

20.92.0275

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada 3 Juni 2024

Dosen Pembimbing Skripsi



Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.

NIK. 190302663

**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PRE ORDER KAOS “MISTYQ”
FOKUS PADA PEMASARAN DIGITAL**

yang disusun dan diajukan oleh
Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho
20.92.0275

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji
pada 25 Juni 2024

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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



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



Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M.
NIK. 190302663



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis(S.Bns.)
pada 25 Juni 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah 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 tanggungjawab saya pribadi.

Bantul, 25 Januari 2024



Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho

NIM: 20.92.0275

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Atas Ridho ALLAH SWT Aku Persembahkan Karya Ini Kepada:
Orang Tuaku Terutama Ibuku, Ibuku, Ibuku, dan Almarhum Bapakku Sebagai
Pilar Dalam Hidupku, Terimakasih Atas Cinta, Dukungan, dan Pengorbanan Yang
Tak Terhingga Sepanjang Masaku.

Berserta Orang-Orang Baik Disekelilingku Yang Selalu Aku Repotkan dan Juga
Kampus Amikom Kebanggaan Yang Setiap Harinya Kudatangi Pergi Pulang Dari
Bantul ke Sleman dan Yang Selalu Kujawab Disetiap Pertanyaan Orang “Kuliah
Dimana?”

“NULLA TENACI INVIA EST VIA”

**“BAGI ORANG YANG MAU BERJUANG, TIDAK ADA JALAN YANG
TIDAK BISA DILEWATI”**

Seperti Kata Pepatah **“BANYAK JALAN MENUJU ROMA”** Sukses Adalah
Ketika Ilmu Bertemu Dengan Kesempatan. Teruslah Menambah Ilmu Sampai
Kesempatan Itu Datang

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah. Puji syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kita rahmat dan karunia-Nya, yang berupa kesehatan sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi, untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana dengan tepat waktu. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada jungjungan Rasulullah Muhammad SAW. Semoga kita semua mendapatkan syafaatnya di hari akhir. Aamiin YRA

Dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini, tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Bapak Emha Taufik Luthfi, S.T., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta
3. Ibu Suyatmi, S.E., M.M. selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta
4. Ibu Dinda Sukmaningrum, S.T., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dari awal penyusunan sampai akhir
5. Kepada keluarga yang memberi do'a dan dukungan sehingga seluruh proses dapat dijalani dengan baik
6. Kepada teman-teman dari Prodi Kewirausahaan maupun dari luar kampus yang tidak bisa disebutkan satu persatu

Akhir kata, penulis menyadari bahwa segala kekurangan dan kesalahan yang ada dalam skripsi ini oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat. Semoga Allah SWT meridhoi setiap langkah kita dalam menuntut ilmu dan memberikan keberkahan dalam setiap amal perbuatan kita.

Bantul, 25 Januari 2024



Muhammad Ulil Albab Endro Waskitho (20.92.0275)

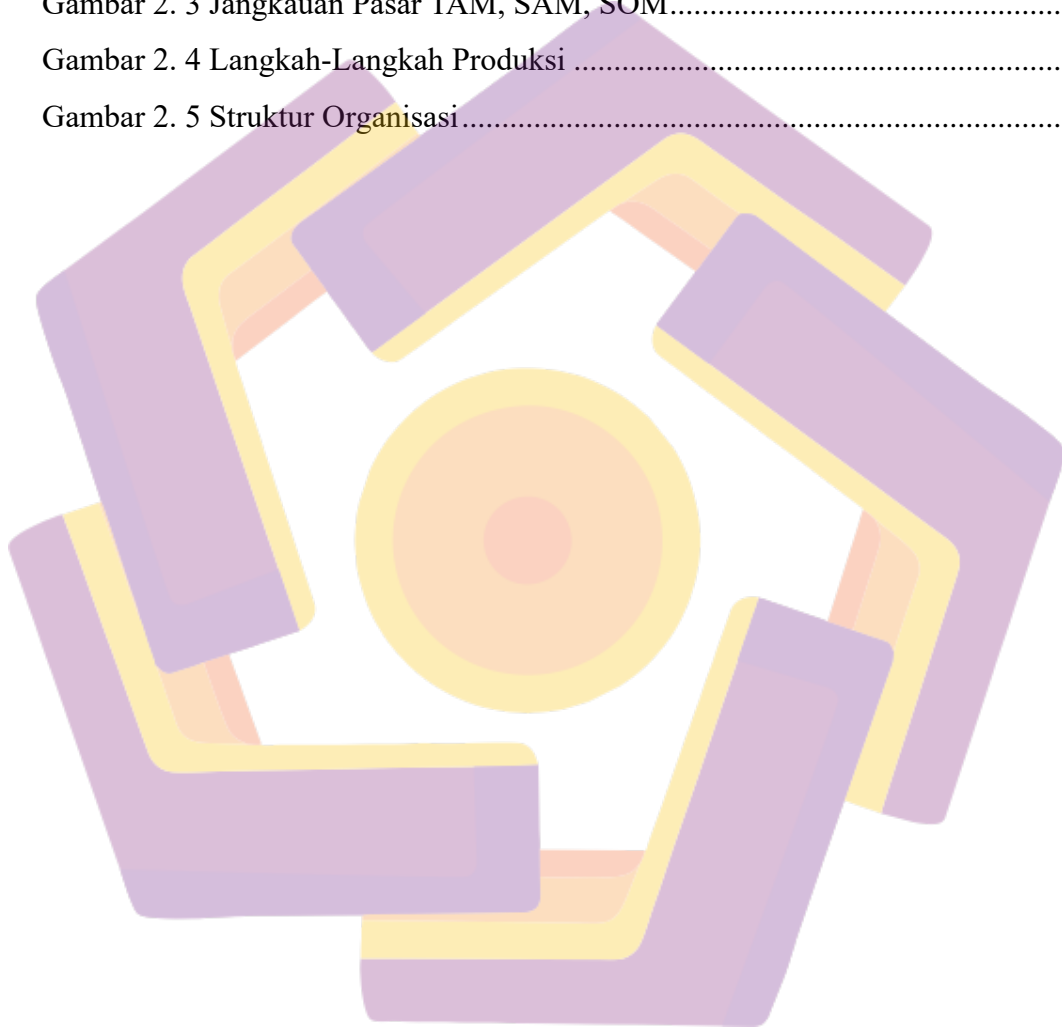
DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	1
<i>ABSTRACT</i>	2
BAB I PENDAHULUAN.....	3
1.1. Permasalahan Konsumen.....	3
1.2. Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan.....	4
1.3. <i>Noble Purpose</i>	4
1.4. Visi dan Misi.....	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS.....	6
2.1. Sejarah Bisnis.....	6
2.2. Model Bisnis Yang Dijalankan.....	7
2.2.1 BMC.....	7
2.3. Produk dan Inovasi Produk.....	9
2.4. Ukuran Pasar.....	12
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	14

2.6. Strategi Pengelolaan Bisnis	15
BAB III PENGEMBANGAN BISNIS	28
3.1. Analisis SWOT	28
3.2. Strategi Pengembangan Bisnis	29
3.3. Rencana Pengembangan	30
BAB IV KEUANGAN	33
4.1. Laporan Neraca	33
4.2. Laporan Arus Kas	34
4.3. Laporan Laba/Rugi	35
4.4. BEP	36
4.5. Proyeksi Keuangan	38
BAB V PENUTUP	40
5.1. Kesimpulan	40
5.2. Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Value Proposition Canvas.....	5
Gambar 2. 1 Desain Produk Kaos	10
Gambar 2. 2 Desain Inovasi Produk.....	11
Gambar 2. 3 Jangkauan Pasar TAM, SAM, SOM.....	12
Gambar 2. 4 Langkah-Langkah Produksi	17
Gambar 2. 5 Struktur Organisasi.....	18

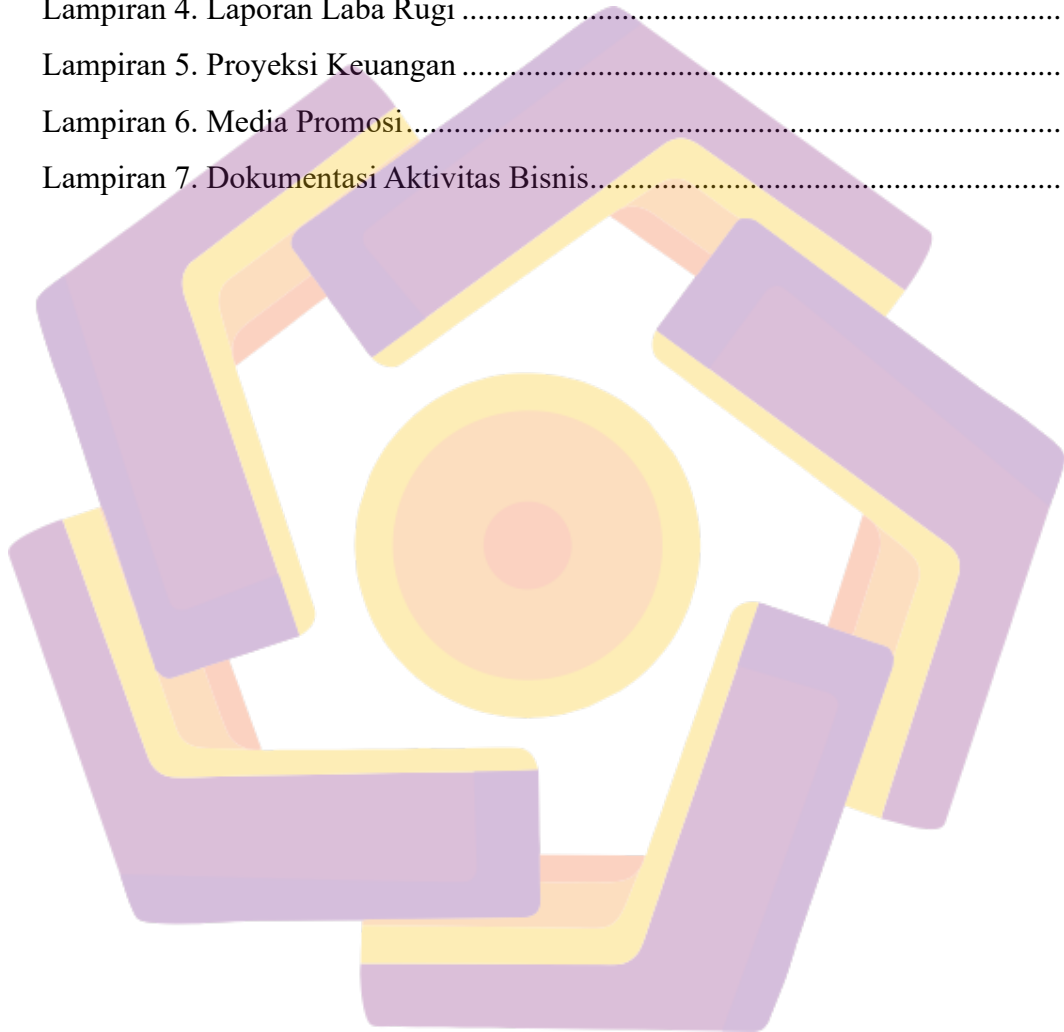


DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Business Model Canvas.....	7
Tabel 2. 2 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	14
Tabel 2. 3 Bukti Transaksi.....	22
Tabel 2. 4 Dokumentasi Pengantaran Kepada Konsumen	23
Tabel 3. 1 Strategi Pengembangan Bisnis	29
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan.....	30
Tabel 4. 1 Laporan Neraca	33
Tabel 4. 2 Laporan Arus Kas	34
Tabel 4. 3 Laporan Laba/Rugi.....	35
Tabel 4. 4 Penjualan	36
Tabel 4. 5 Biaya Tetap.....	36
Tabel 4. 6 Biaya Variabel	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Legalitas Bisnis/NIB.....	43
Lampiran 2. Laporan Arus Kas	44
Lampiran 3. Laporan Neraca.....	45
Lampiran 4. Laporan Laba Rugi	46
Lampiran 5. Proyeksi Keuangan	47
Lampiran 6. Media Promosi.....	49
Lampiran 7. Dokumentasi Aktivitas Bisnis.....	51



ABSTRAK

Penelitian ini mendalami strategi pengembangan bisnis merek pakaian kaos "MISTYQ" yang berfokus pada tema misterius. Keberhasilan dalam industri fashion tidak hanya ditentukan oleh desain yang menarik, tetapi juga oleh perencanaan bisnis yang matang. Dalam studi ini, metode analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangannya dengan penekanan pada pemasaran digital dan memiliki keunggulan pada desain yang unik dan kreatif yang dapat menarik minat pasar. Namun juga menghadapi tantangan signifikan seperti distribusi dan pengembangan merek di tengah persaingan yang ketat. Pemasaran digital diidentifikasi sebagai peluang utama untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kesadaran merek. Analisis SWOT juga menunjukkan adanya kelemahan seperti keterbatasan sumber daya dan perubahan tren mode yang cepat. Oleh karena itu, pemilik harus merancang strategi pengembangan bisnis yang mencakup perbaikan dalam manajemen rantai pasokan dan peningkatan promosi merek. Dengan memahami kondisi internal dan eksternal, penelitian ini membantu untuk memperkuat posisinya di pasar dan tetap relevan dalam industri fashion yang terus berkembang.

kata kunci: strategi pengembangan bisnis, pemasaran digital, SWOT

ABSTRACT

The study was in the business development strategy for a "mistyq" T-shirt brand that focused on mysterious themes. Success in the fashion industry is determined not only by attractive design but also by mature business planning. In this study, the swot analysis method is used to evaluate the internal and external factors that affect its development with emphasis on digital marketing and a distinct and creative design that could interest the market. But also face significant challenges such as distribution and brand development in a highly competitive environment. Digital marketing has been identified as a key opportunity to expand market reach and enhance brand awareness. Swot analysis also shows such weaknesses as resource limitations and rapid changes in fashion trends. Thus, owners must devise a business development strategy that includes improvements in supply chain management and improved brand promotions. Understanding internal and external conditions, the study helped to strengthen its position in the market and remain relevant in the growing fashion industry.

keywords: business development strategy, digital marketing, SWOT