

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEWI
MEDIA LESTARI MENJADI SEBUAH
HOLDING COMPANY**

SKRIPSI NON REGULER - BUSSINES PLAN



Disusun Oleh:

Dwi Lestari

18.92.0067

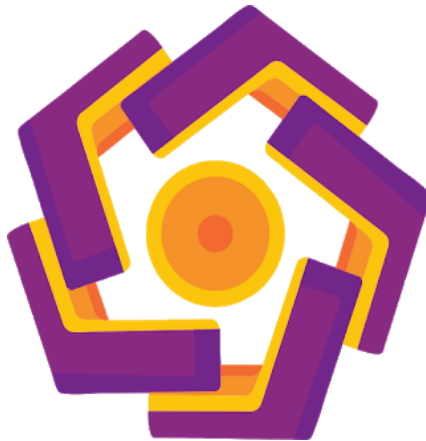
**PROGAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEWI MEDIA LESTARI MENJADI SEBUAH HOLDING COMPANY

SKRIPSI NON REGULER - BUSSINES PLAN

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



Disusun Oleh:

Dwi Lestari

18.82.0067

**PROGAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
2025**

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEWI MEDIA LESTARI MENJADI SEBUAH HOLDING COMPANY

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Dwi Lestari

18.82.0067

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 17 Maret 2025

Dosen Pembimbing



Suyatmi, S.E., M.M

NIK. 190302019

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEWI MEDIA LESTARI MENJADI SEBUAH HOLDING COMPANY

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Dwi Lestari

18.82.0067

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 13 Maret 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Narwanto Nurcahyo, SH, M.M
NIK. 190302581

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

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

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Tanggal 13 Maret 2025

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom., Ph.D
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 tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 17 Maret 2025



Dwi Lestari
NIM. 18.82.0067

MOTTO

“Demi masa. Sesungguhnya manusia itu benar-benar berada dalam kerugian. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal sholih dan saling menasihati supaya menaati kebenaran dan saling menasihati supaya menetapi kesabaran” (Q.S Al ‘Ashr: 1-3)

“Live as if you were to die tomorrow, learn as if you were to live forever.”

-Mahatma Ghandi-

“Seorang terpelajar harus sudah berbuat adil sejak dalam pikiran, apalagi dalam perbuatan.”

-Pramoedya Ananta Toer, Bumi Manusia, 1975-

“Seperti air, dia tidak akan pernah mengalir ke tempat yang lebih tinggi. Pun dengan ilmu, dia tidak akan pernah sampai kepada orang dg hati yang tinggi.”

-Dewi Lestari-

“Lestari, 1 kata yang syarat akan makna. Tanpa terus bertumbuh dan tanpa mampu berdampak bagi kebaikan sesama, lestari hanya akan menjadi kata hampa tak berjiwa. Untuknya, mari terus bertumbuh dan menumbuhkan.”

-Dewi Lestari-

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi syarat mencapai gelar sarjana dengan tepat waktu.

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

- Prof. Dr.M.Suyanto,M.M. selaku rektor Universitas AMIKOM Yogyakarta
- Bapak Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta
- Ibu Suyatmi, S.E., M.M selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan
- Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A. selaku Sekprodi Studi Kewirausahaan
- Ibu Suyatmi, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dengan kesabaran hati, memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
- Kepada seluruh dosen prodi kewirausahaan yang telah memberikan ilmu yang tak ternilai harganya, masukan, pemikiran dan tenaga selama proses pembelajaran yang dapat menambah wawasan bagi penulis.
- Kepada kedua orang tua, Ayahanda Sukarno dan Ibunda tercinta Ngadinah orang hebat yang yang paling berjasa dalam hidup penulis, selalu menjadi penyemangat penulis dan tidak henti - hentinya memerikan doa, dukungan, serta ketulusan untuk membimbing dan menemani penulis berproses menjalani kehidupan yang penuh dengan harapan dan tantangan. Terima kasih atas ilmu-ilmu kehidupan, pengorbanan, serta upaya yang tidak berkesudahan ayahanda dan Ibunda, sehingga penulis memiliki semangat untuk kembali melanjutkan sekolah di jenjang pendidikan S1 setelah sekian lama lulus dari bangku SMK di tahun 2008, dimana saat ini usia penulis sudah tidak belia lagi. Alhamdulillah sampai dengan di titik ini, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik sebagai perwujudan tanggungjawab terhadap keputusan yang penulis ambil untuk kembali

belajar di bangku kuliah, menerapkan ilmu yang penulis peroleh untuk pengembangan usaha, serta mampu memberikan dampak yang lebih besar bagi diri sendiri, keluarga, sesama, bangsa dan juga negara. Semoga Allah selalu melindungi Ayahanda dan Ibunda, memberikan kesehatan, umur panjang, dan keberkahan di setiap langkah.

- Kepada suami Yoga Argi Saputra tercinta dan adik Detri Kurnia Tari tersayang, terimakasih atas dukungan, motivasi, dan kasing sayangnya yang tidak terkira, sehingga penulis selalu semangat menjalani proses kehidupan ini dan merasa menjadi manusia yang paling beruntung karena memiliki kalian.
- Kepada seluruh tim Dewi Media Lestari yang sudah penulis anggap sebagai keluarga sendiri, khususnya untuk mbak Nurmijayanti Rukmana, mas Mariko, dan mbak Ari Puspitasari, terimakasih sudah memberikan dukungan serta sabar dalam mendengar keluh kesah penulis. Terimakasih sudah menjadi tim, sahabat, dan kakak yang baik dan setia menemani di setiap sesi *rollercoaster* kehidupan ini.
- Kepada teman seperjuangan dari kelas KWU 18 khususnya Indo Purnamasari, terimakasih atas dukungan dan bantuannya.
- Terakhir kepada seluruh pihak yang membantu dalam penulisan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Yogyakarta, 11 Januari 2025

Dwi Lestari

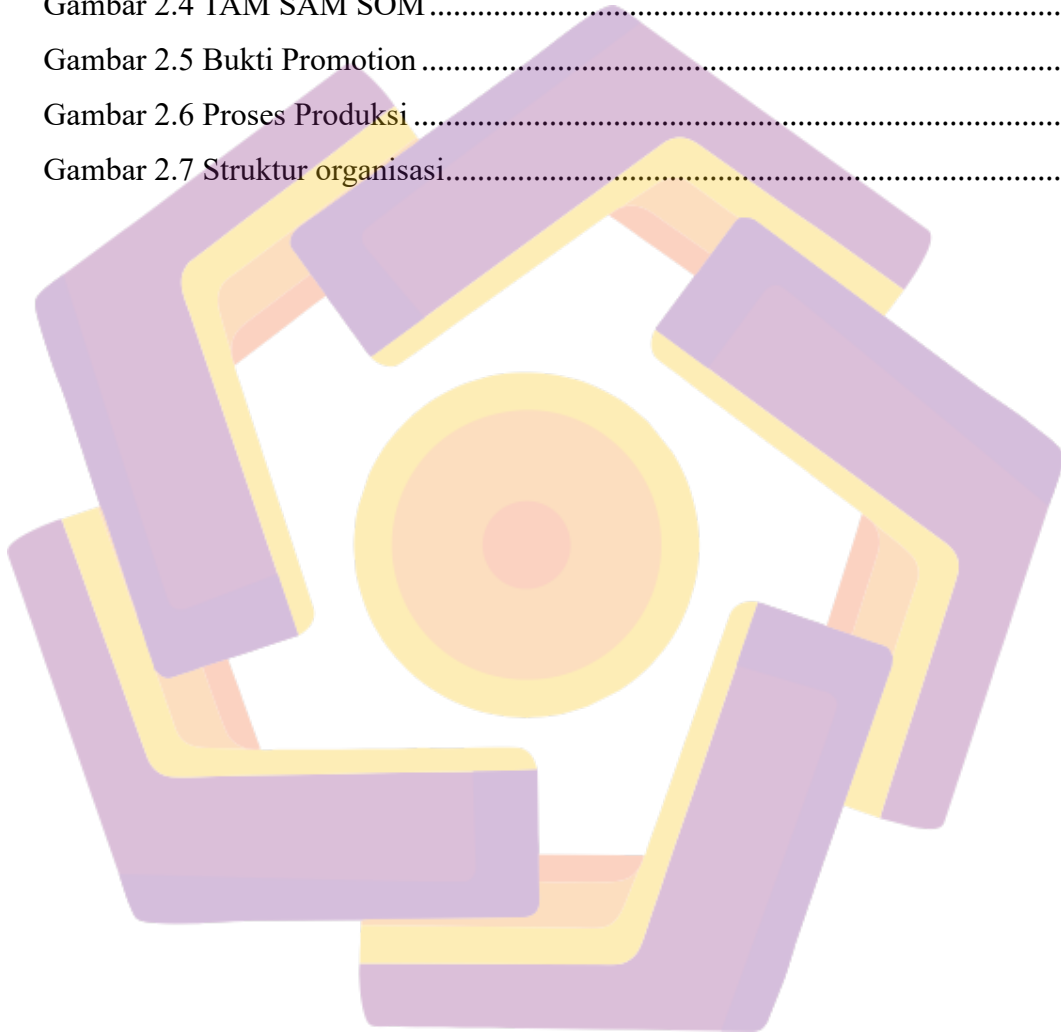
DAFTAR ISI

JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Permasalahan Konsumen	1
1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan.....	2
1.3 <i>Noble Purpose</i>	4
1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis.....	4
BAB II DESKRIPSI BISNIS	9
2.1 Sejarah Bisnis.....	9
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan.....	11
2.3 Produk dan Inovasi Produk	12
2.4 Ukuran Pasar	14
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	16
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis.....	18
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	38

3.1	Analisis SWOT	38
3.2	Strategi Pengembangan Bisnis.....	42
3.3	Rencana Pengembangan.....	47
3.4	Marketing Plan	51
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....		53
4.1	Neraca	53
4.2	Laporan Laba/Rugi.....	57
4.3	Laporan Arus Kas.....	62
4.4	ROI & ROE.....	66
BAB V PENUTUP.....		68
5.1	Kesimpulan	68
5.2	Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....		70
LAMPIRAN.....		71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Bisnis	6
Gambar 2.1 Businnes Model Canvas	11
Gambar 2.2 Pengembangan Merchandise dari Bahan Tenun	13
Gambar 2.3 Pengembangan Merchandise dari Bahan Anyaman	14
Gambar 2.4 TAM SAM SOM	14
Gambar 2.5 Bukti Promotion	21
Gambar 2.6 Proses Produksi	24
Gambar 2.7 Struktur organisasi.....	26



DAFTAR TABEL

Table 2.1 Analisis Pesaing.....	16
Table 2.2 Perhitungan HPP Tas Kanvas	19
Table 2.3 Perhitungan HPP Tas Kanvas	19
Table 2.4 Perhitungan HPP Tas Furing	19
Table 3.1 Matrix SWOT	42
Table 3.2 AIDA	51
Table 4.1 Neraca - Aset	53
Table 4.2 Neraca – Aset (lanjutan)	54
Table 4.3 Neraca - Liabilitas & Ekuitas	54
Table 4.4 Laporan Laba/Rugi.....	57
Table 4.5 Total Laporan Labarugi 1 tahun	58
Table 4.6 Laporan Arus Kas	62
Table 4.7 Laporan Arus Kas (Lanjutan)	63

ABSTRAK

Barang promosi merupakan salah satu bidang industri yang memiliki permintaan berkelanjutan, baik dari institusi pemerintahan maupun swasta. Media promosi berperan penting dalam membangun kesadaran masyarakat terhadap suatu merek atau brand, sehingga pesan promosi dapat dikomunikasikan secara efektif. Dengan adanya strategi promosi yang tepat, kesadaran dan kepercayaan pelanggan dapat meningkat, serta hubungan dengan mereka dapat terjaga. Dewi Media Lestari adalah perusahaan penyedia barang promosi yang berfokus pada pasar B2B dan B2G, dengan nilai dasar "bertumbuh dan menumbuhkan" dalam menjalankan bisnisnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang tepat dengan menganalisis kinerja perusahaan serta mengidentifikasi tantangan dan peluang yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan Dewi Media Lestari memerlukan perhatian pada empat aspek utama, yaitu Sumber Daya Manusia (SDM), Produksi & Operasional, Sales & Marketing, serta Keuangan. Dalam aspek SDM, perusahaan perlu menerapkan sistem rekrutmen, deskripsi pekerjaan, sistem penggajian, evaluasi, kontrol, kepemimpinan, serta kebijakan pemutusan hubungan kerja. Dalam bidang pemasaran, strategi bauran pemasaran 7P yang dikembangkan oleh Philip Kotler diterapkan untuk perusahaan jasa, mencakup Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence. Pada aspek produksi dan operasional, manajemen rantai pasok, manajemen peralatan, proses produksi, serta evaluasi output menjadi elemen penting dalam meningkatkan efisiensi kerja.

Dari segi keuangan, perusahaan perlu menganalisis kesiapan finansialnya dengan melihat kondisi keuangan, daya saing produk, serta efisiensi operasional. Untuk mendukung strategi pengembangan, Dewi Media Lestari juga menggunakan Business Model Canvas sebagai alat analisis dalam memahami dan menilai rencana bisnis secara menyeluruh. Dengan pendekatan ini, strategi pengembangan perusahaan dapat direpresentasikan secara visual, memudahkan perencanaan dan implementasi langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Kata kunci: barang promosi, strategi pengembangan bisnis, bisnis model kanvas

ABSTRACT

Promotional products are an industry with continuous demand, both from government and private institutions. Promotional media play a crucial role in building public awareness of a brand, ensuring that promotional messages are effectively communicated. With the right promotional strategies, customer awareness and trust can increase, and relationships with them can be well maintained. Dewi Media Lestari is a company that provides promotional products, focusing on the B2B and B2G markets, with the core value of "growing and nurturing" in its business operations. This study aims to determine the appropriate business development strategies by analyzing the company's performance and identifying challenges and opportunities.

The research findings indicate that Dewi Media Lestari's development requires attention to four key aspects: Human Resources (HR), Production & Operations, Sales & Marketing, and Finance. In terms of HR, the company needs to implement a recruitment system, job descriptions, payroll systems, evaluation and control mechanisms, leadership development, and policies for employment termination. In the marketing field, the company applies Philip Kotler's 7P marketing mix strategy for service-based businesses, which includes Product, Price, Place, Promotion, People, Process, and Physical Evidence. In the production and operations sector, supply chain management, equipment management, production processes, and output evaluation are crucial elements for improving efficiency.

From a financial perspective, the company must analyze its financial readiness by assessing its financial condition, product competitiveness, and operational efficiency. To support its development strategy, Dewi Media Lestari also utilizes the Business Model Canvas as an analytical tool to understand and evaluate its overall business plan. Through this approach, the company's development strategy can be visually represented, facilitating the planning and implementation of necessary steps to achieve sustainable business growth.

Keywords: *promotional goods, business development strategy, business model canvas*