

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS EINSTUDIOS

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP - BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh
DHEA ANANDA
21.92.0343

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS EINSTUDIOS

SKRIPSI

ENTREPRENEURSHIP - BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh

DHEA ANANDA

21.92.0343

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS EINSTUDIOS

yang disusun dan diajukan oleh

Dhea Ananda

21.92.0343

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada 17 September 2025

Dosen Pembimbing,



Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M.
NIK. 190302308

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS EINSTUDIOS

yang disusun dan diajukan oleh

Dhea Ananda

21.92.0343

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

pada 17 September 2025

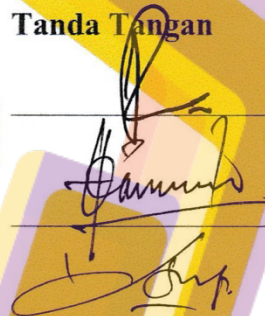
Nama Penguji

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

Eny Ariyanto, S.E., M.Si., Dr.
NIK. 190302713

Yusuf Amri Amrullah, S.E. M.M.
NIK. 190302308

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis
Tanggal 17 September 2025

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL



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

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Dhea Ananda
NIM : 21.92.0343

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Einstudios

Dosen Pembimbing : Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M.

1. Karya tulis ini adalah benar-benar **ASLI** dan **BELUM PERNAH** diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima **SANKSI AKADEMIK** dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 17 September 2025

Yang Menyatakan,



Dhea Ananda

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah, Tuhannya 'Alamin atas rahmat, hidayah dan rahmat-Nya khususnya dalam penyusunan penelitian ini, sehingga skripsi “*Strategi Pengembangan Bisnis Einstudios*” dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program sarjana (S1) Jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.

Selama proses penyusunan skripsi ini hingga selesai, bantuan, doa, dorongan dan dukungan dari berbagai pihak tidak dapat dipisahkan, untuk itu pada kesempatan ini Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu per satu yang telah membantu, baik doa, kasih sayang dan motivasi sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan. Semoga Allah SWT membalasnya.

Dalam proses penulisan skripsi ini, masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman Penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan untuk penulisan yang lebih baik di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai informasi tambahan bagi semua pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, 17 September 2025

Penulis



Dhea Ananda

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
INTISARI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Permasalahan Konsumen	1
1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	5
1.3. <i>Noble Purpose</i>	6
1.4. Visi, Misi, dan Logo Bisnis.....	6
BAB II DESKRIPSI BISNIS	8
2.1. Sejarah Bisnis.....	8
2.2. Model Bisnis yang Dijalankan	8
2.3. Produk dan Inovasi Produk	12
2.4. Ukuran Pasar	19
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	20
2.6. Strategi Pengelolaan Bisnis.....	21
BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	39
3.1. Analisis Matrix SWOT	39
3.2. Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang.....	44
BAB IV LAPORAN KEUANGAN.....	48
4.1. Neraca	48
4.2. Laporan Laba/Rugi.....	48
4.3. Arus Kas.....	50
4.4. BEP	51
4.5. Proyeksi Keuangan.....	52
BAB V PENUTUP.....	55
5.1. Kesimpulan	55
5.2. Saran.....	55
REFERENSI	57
LAMPIRAN	58

DAFTAR TABEL

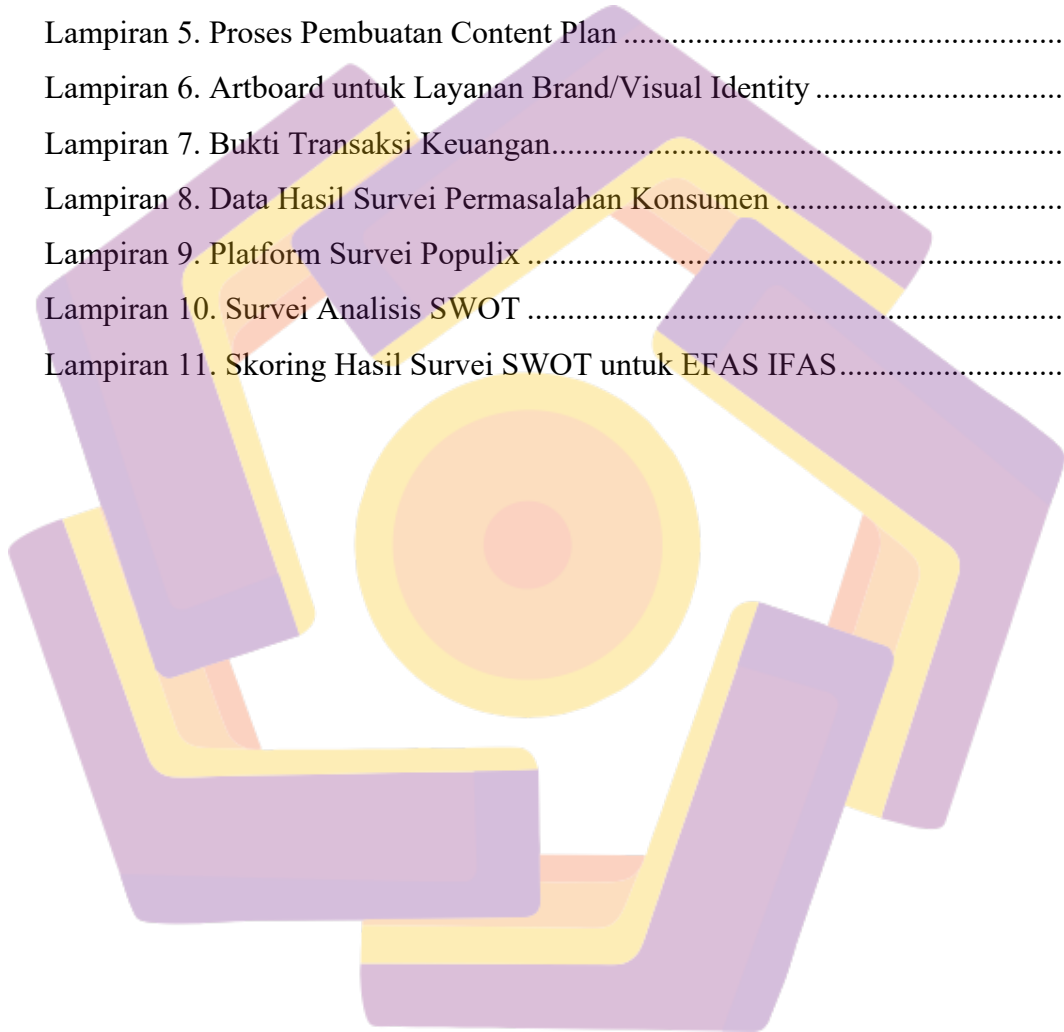
Tabel 2.1. Produk dan Inovasi Produk	12
Tabel 2.2. Brand dan Visual Identity Package	14
Tabel 2.3. Add-on Brand dan Visual Identity Package.....	14
Tabel 2.4. Layanan Social Media Creations	16
Tabel 2.5. Analisis Posisi Einstudios dibanding Pesaing.....	20
Tabel 2.6. Produk dan Layanan.....	22
Tabel 2.7. Harga Layanan Einstudios	23
Tabel 2.8. People Einstudios	23
Tabel 2.9. Deskripsi Pekerjaan Tim Einstudios	32
Tabel 2.10. Proses Rekrutmen Tim Einstudios.....	34
Tabel 2.11. RAB Layanan <i>Social Media Creations</i>	36
Tabel 2.12. RAB Layanan <i>Brand & Visual Identity</i>	37
Tabel 2.13. RAB Layanan <i>Graphic Design</i>	38
Tabel 3.1. Skoring IFAS	39
Tabel 3.2. Skoring EFAS	40
Tabel 3.3. Matrix SWOT Einstudios.....	42
Tabel 3.4. Rencana Pengembangan Einstudios.....	44
Tabel 4.1. Neraca Einstudios	48
Tabel 4.2. Laporan Laba/Rugi Einstudios.....	49
Tabel 4.3. Arus Kas Einstudios.....	50
Tabel 4.4. Proyeksi Keuangan 2026 Einstudios.....	52
Tabel 4.5. Proyeksi Keuangan 2027 Einstudios.....	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Data Tingkat Keterlibatan Langsung Pemilik Usaha.....	3
Gambar 2. Data Hambatan Kinerja Pemasaran.....	3
Gambar 3. Data Hambatan Utama Membangun Tim	4
Gambar 4. Data Alokasi Anggaran Pemasaran.....	5
Gambar 5. Logo Einstudios.....	7
Gambar 6. Business Model Canvas Einstudios.....	9
Gambar 7. Portfolio Brand & Visual Identity untuk Tumbuh Juice	14
Gambar 8. Social Media Creations untuk Shopinkae	16
Gambar 9. Layanan Konten Video untuk KB 2 Basyniin.....	17
Gambar 10. <i>Graphic Design</i> untuk Sayvara Label	18
Gambar 11. <i>Graphic Design</i> untuk SFL Market.....	18
Gambar 12. Alur Pemesanan Layanan Einstudios	25
Gambar 13. Profil Instagram Einstudios	27
Gambar 14. Moodboard Rancangan Einstudios.....	27
Gambar 15. <i>Content Plan</i> Rancangan Einstudios	28
Gambar 16. Interaksi dengan klien	28
Gambar 17. Peralatan Kerja Einstudios	29
Gambar 18. Proses Operasional Einstudios	30
Gambar 19. Struktur Organisasi Einstudios.....	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen Legalitas Bisnis	58
Lampiran 2. Rincian Arus Kas	60
Lampiran 3. Dokumen Media Promosi	61
Lampiran 4. Workspace Einstudios	62
Lampiran 5. Proses Pembuatan Content Plan	63
Lampiran 6. Artboard untuk Layanan Brand/Visual Identity	64
Lampiran 7. Bukti Transaksi Keuangan.....	66
Lampiran 8. Data Hasil Survei Permasalahan Konsumen	67
Lampiran 9. Platform Survei Populix	67
Lampiran 10. Survei Analisis SWOT	68
Lampiran 11. Skoring Hasil Survei SWOT untuk EFAS IFAS.....	68



INTISARI

Einstudios adalah sebuah bisnis yang berfokus pada solusi pemasaran digital untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Penelitian ini menganalisis strategi pengembangan bisnis Einstudios dalam merespons permasalahan yang dihadapi oleh UKM menggunakan metode penelitian *Business Model Canvas* dan analisis SWOT.

Melalui survei terhadap pemilik UKM yang berada di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, ditemukan bahwa mereka terjebak dalam dilema antara kebutuhan untuk berkembang dan keterbatasan sumber daya. Banyak pemilik usaha harus mengambil peran ganda yang terperangkap dalam siklus intervensi yang disebabkan oleh kualitas konten yang rendah dari tim internal. Dampak dari masalah ini adalah terhambatnya pertumbuhan bisnis, karena risiko finansial dan kesulitan dalam rekrutmen tim profesional membatasi kemampuan UKM untuk bersaing secara efektif di pasar yang semakin padat.

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah strategi untuk Einstudios menggunakan kerangka kerja seperti *Business Model Canvas*, *Marketing Mix 7P*, analisis *SWOT*, dan metodologi *TAM*, *SAM*, *SOM*. Strategi ini menawarkan solusi kemitraan berbasis langganan dan alur kerja harian yang fleksibel. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategi yang komprehensif dan praktis bagi Einstudios untuk meningkatkan daya saing dan mencapai tujuan bisnisnya.

Kata kunci: Einstudios, strategi bisnis, business model canvas, pemasaran digital.

ABSTRACT

Einstudios is a business that focuses on digital marketing solutions for small and medium-sized enterprises (SMEs). This study analyzes Einstudios' business development strategy in responding to the problems faced by SMEs using the Business Model Canvas research method and SWOT analysis.

Through a survey of SME owners in the Special Region of Yogyakarta, it was found that they were caught in a dilemma between the need to grow and limited resources. Many business owners have to take on dual roles, trapped in a cycle of intervention caused by the low quality of content produced by their internal teams. The impact of this problem is stunted business growth, as financial risks and difficulties in recruiting professional teams limit the ability of SMEs to compete effectively in an increasingly crowded market.

The result of this research is a strategy for Einstudios using frameworks such as the Business Model Canvas, 7P Marketing Mix, SWOT analysis, and TAM, SAM, SOM methodologies. This strategy offers subscription-based partnership solutions and flexible daily workflows. This research is expected to provide comprehensive and practical strategic recommendations for Einstudios to increase competitiveness and achieve its business objectives.

Keywords: Einstudios, business strategy, business model canvas, digital marketing.