

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SEKAR ART.CO**

SKRIPSI NON-REGULER BUSINESS PLAN

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana
Program Studi S-1 Kewirausahaan



SEKAR AYU MAHARANI

21.92.0385

**S-1 PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2025

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
SEKAR ART.CO**

SKRIPSI NON-REGULER BUSINESS PLAN

Untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana

Program Studi S-1 Kewirausahaan



SEKAR AYU MAHARANI

21.92.0385

**S-1 PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SEKAR ART.CO

yang disusun dan diajukan oleh

Sekar Ayu Maharani

21.92.0385

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada tanggal 20 November 2025

Dosen Pembimbing



Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.

NIK. 190302334

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SEKAR ART.CO

yang disusun dan diajukan oleh

Sekar Ayu Maharani

21.92.0385

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Pada

tanggal 20 November 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Nurhayanto, SE, MBA

NIK. 190302578

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

NIK. 190302308

Laksmindra Sptyawati, S.E., M.B.A.

NIK. 190302334

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis

Tanggal 20 November 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial



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

NIK. 190302125

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Sekar Ayu Maharani

NIM : 21.92.0385

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Sekar Art.co

Dosen Pembimbing : Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A

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, 20 November 2025

Yang Menyatakan,



Sekar Ayu Maharani

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Skripsi Non-Reguler Bisnis Plan Semester Ganjil 2025/2026 yang berjudul “Pengembangan Bisnis Sekar Art.co” ini tepat pada waktunya.

Adapun tujuan dari penulisan dari skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat gelar S.Bns. Selain itu, makalah ini juga bertujuan untuk menambah wawasan tentang pembuatan laporan perkembangan bisnis bagi para pembaca dan juga bagi penulis.

Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

1. Prof. Dr.M.Suyanto, M.M. selaku rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Bapak Emha Taufiq Lutfhi, S.T., M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta.
3. Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A selaku Ketua Program Studi Kewirausahaan sekaligus dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan Skripsi Non-Reguler Bisnis Plan ini, sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan sesuai dengan bidang studi yang penulis tekuni.
4. Kepada seluruh dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan wawasan, ilmu, serta tenaga selama kegiatan pembelajaran.
5. Tak lupa rasa terima kasih yang dalam penulis haturkan kepada Ibunda tercinta; Ivo Farida serta kakak-kakak tersayang; Shivonny Nawang Wulan dan Satria Nandang Perdana yang senantiasa membersamai dalam doa dan dukungan dalam setiap proses kehidupan terutama saat menyelesaikan skripsi ini, sehingga penulis tidak mengenal putus asa dan terus semangat. Juga skripsi ini penulis persembahkan kepada Almarhum Bapak Isack Yuwono Saputro,

Ayahanda tercinta yang semasa hidupnya selalu memberi petuah kepada penulis agar selalu menjadi orang yang tangguh dan pemberani dalam menghadapi situasi apapun dan siapapun serta senantiasa memberikan kasih sayang yang akan selalu melekat dan tak pernah terlupakan oleh penulis.

6. Teman-teman perkuliahan maupun luar perkuliahan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu dan mendukung penulis selama menyelesaikan Skripsi Non-Reguler Bisnis Plan ini.
7. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membagi sebagian pengetahuannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi Non-Reguler Bisnis Plan ini. Penulis menyadari, skripsi yang penulis tulis ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun akan penulis terima dengan sepenuh hati.

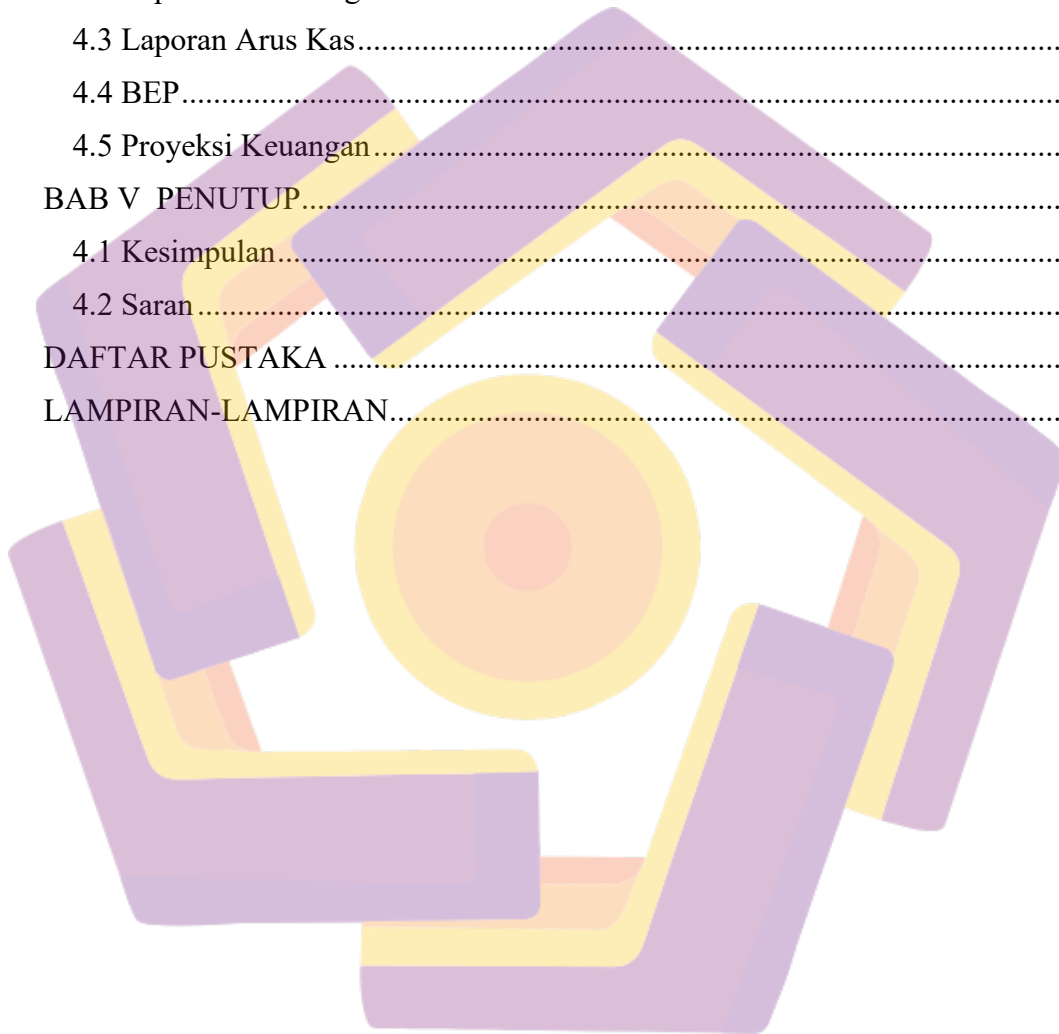
Yogyakarta, 01 September 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
INTISARI.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Permasalahan Konsumen	1
1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan	5
1.3. Noble Purpose	7
1.4. Visi dan Misi	8
BAB II DESKRIPSI BISNIS	10
2.1. Sejarah Bisnis	10
2.2. Model Bisnis yang Dijalankan	10
2.3. Produk dan Inovasi Produk	12
2.4. Ukuran Pasar	14
2.4.1. TAM.....	15
2.4.2. SAM.....	15
2.4.3. SOM.....	16
2.5. Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing.....	17
2.6. Strategi Pengelolaan Bisnis	19
2.6.1 Strategi Pemasaran.....	19
2.6.2. Strategi Operasional dan Produksi.....	21
2.6.3. Strategi Sumber Daya Manusia	22
2.6.4. Strategi Keuangan.....	25

BAB III RENCANA PENGEMBANGAN.....	31
3.1 Analisis matriks SWOT.....	31
3.2 Rencana Pengembangan.....	33
BAB IV KEUANGAN.....	40
4.1 Neraca.....	40
4.2 Laporan Laba Rugi.....	41
4.3 Laporan Arus Kas.....	42
4.4 BEP.....	42
4.5 Proyeksi Keuangan.....	43
BAB V PENUTUP.....	44
4.1 Kesimpulan.....	44
4.2 Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	49

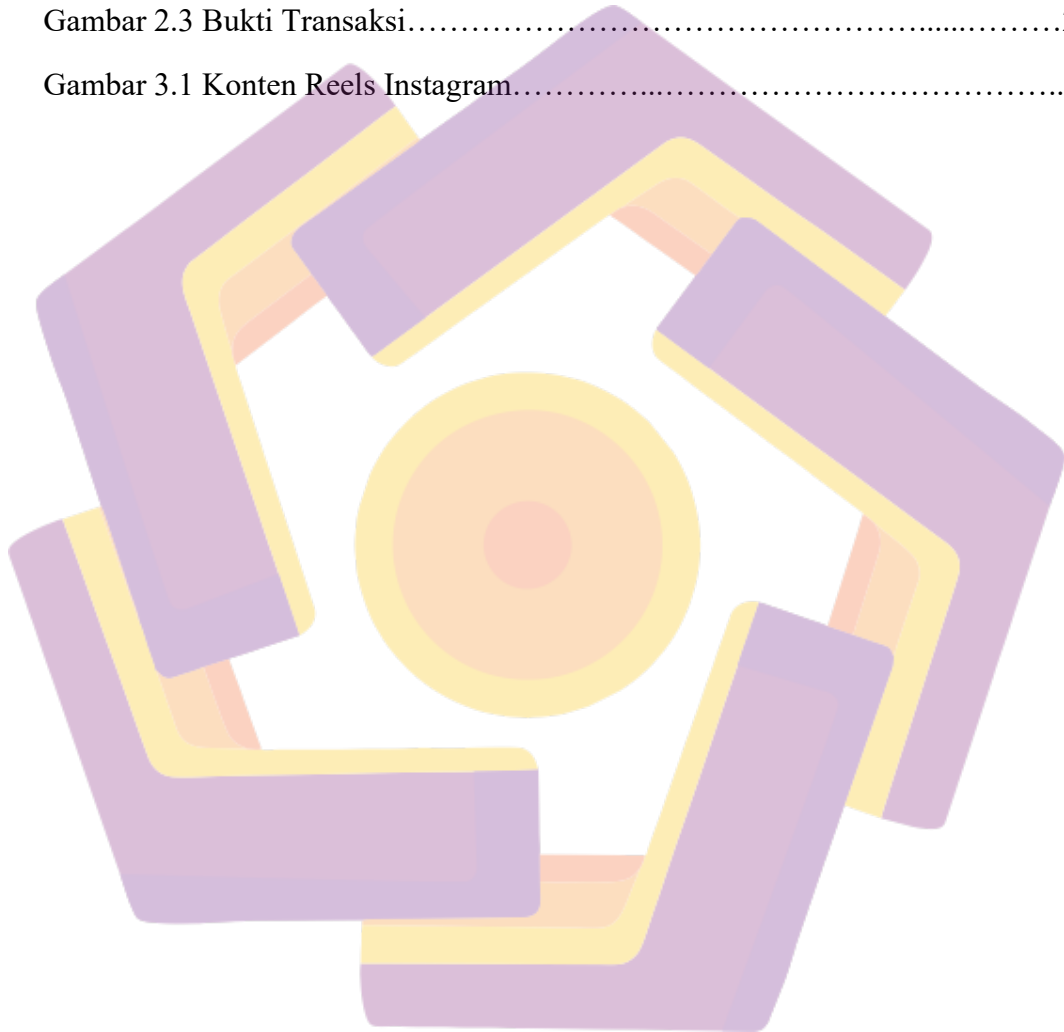


DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Permasalahan Konsumen.....	2
Tabel 1.2 Permasalahan Konsumen Kompetitor.....	4
Tabel 1.3 Solusi Yang ditawarkan	5
Tabel 2.1 Inovasi Produk	12
Tabel 2.2 Jumlah Mahasiswa di Sleman dan Kota Magelang tahun 2023.....	15
Tabel 2.3 Jumlah Pelajar SD, SMP, SMA dan Mahasiswa di Sleman dan Kota Magelang periode 2024/2025	16
Tabel 2.4 Indikator Pembanding	17
Tabel 2.5 Job Description	23
Tabel 2.6 Arus Kas Sekar Art.co	27
Tabel 2.7 Laba Rugi Sekar Art.co.....	28
Tabel 2.8 Neraca Sekar Art.co.....	29
Tabel 3. 1 SWOT Matrix	31
Tabel 3. 2 Rencana Pengembangan	37
Tabel 4.1 Neraca.....	40
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi.....	41
Tabel 4.3 Laporan Arus Kas.....	42
Tabel 4.4 Proyeksi Keuangan.....	43
Tabel 4.5 Proyeksi Keuangan Pengembangan.....	43

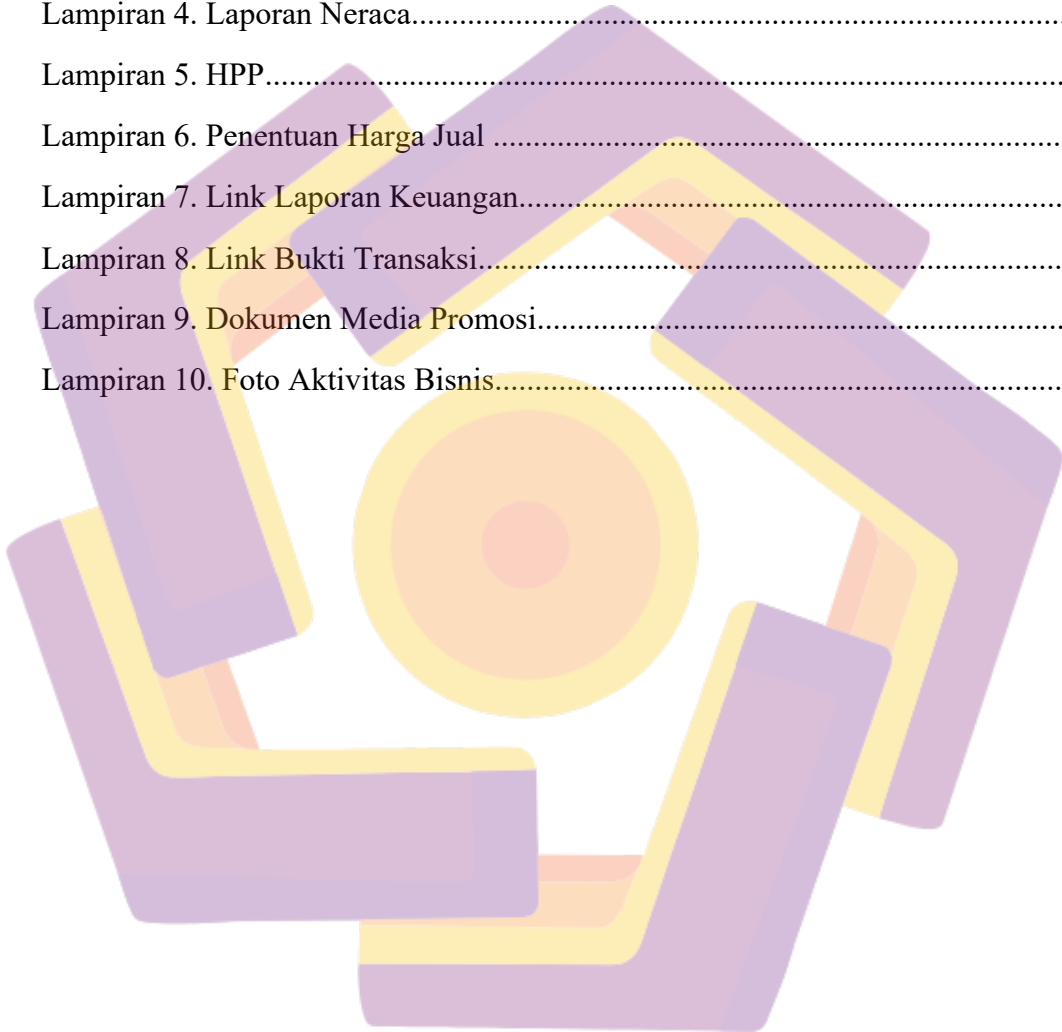
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Sekar Art.co.....	8
Gambar 2.1 Business Model Canvas (BMC).....	11
Gambar 2.2 Struktur Organisasi.....	23
Gambar 2.3 Bukti Transaksi.....	26
Gambar 3.1 Konten Reels Instagram.....	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen Legalitas Bisnis.....	46
Lampiran 2. Laporan Arus Kas.....	47
Lampiran 3. Laporan Rincian Laba Rugi.....	47
Lampiran 4. Laporan Neraca.....	48
Lampiran 5. HPP.....	49
Lampiran 6. Penentuan Harga Jual	51
Lampiran 7. Link Laporan Keuangan.....	52
Lampiran 8. Link Bukti Transaksi.....	53
Lampiran 9. Dokumen Media Promosi.....	53
Lampiran 10. Foto Aktivitas Bisnis.....	54



INTISARI

Sekar Art.co merupakan jenis bisnis kreatif di sektor/bidang *fashion* dengan potensi pasar yang besar, terutama menargetkan segmen remaja hingga dewasa. Yang menjadi pembeda dari bisnis aksesoris ini adalah mempunyai nilai lebih menerima *custom* aksesoris mulai dari *design/model*, warna, bahan, hingga ukuran aksesoris. Strategi pengembangan ini berdasarkan pada permasalahan konsumen Sekar Art.co yang diidentifikasi melalui riset permasalahan konsumen dari kualifikasi produksi, diantaranya; jumlah barang kurang dan tidak sesuai permintaan/*request* pesanan konsumen, ukuran pesanan *custom* terlalu kecil, hasil tidak sesuai dengan permintaan konsumen. Selanjutnya, kualifikasi kualitas yaitu aksesoris mudah putus karena pemasangan pengait pada aksesoris seperti gelang kurang pas sehingga mudah terlepas. Kemudian, kualifikasi layanan yang kurang *fast respon* dan pengiriman mengulur waktu.

Riset atau penelitian ini bertujuan memahami cara pengembangan dan pemasaran bisnis Sekar Art.co supaya dapat berkompetisi secara efektif di pasar yang selalu berubah dengan menggunakan pendekatan penelitian melalui strategi analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi aspek internal dan eksternal untuk mengetahui hal yang memengaruhi operasional bisnis. Penelitian juga melakukan pendekatan dengan metode BMC (*Business Model Canvas*) untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran jelas tentang tujuan bisnis.

Hasil riset menunjukkan bahwa Sekar Art.co mampu bersaing dengan pasar dalam memberikan layanan *custom* aksesoris sesuai permintaan konsumen dan layanan antar pesanan, namun masih perlu dilakukan upaya terutama dalam kualifikasi kualitas produksi dan penguatan kualitas branding atau promosi aksesoris melalui media sosial. Berdasar pada temuan di atas, dilakukan strategi pengembangan bisnis untuk keberlanjutan Sekar Art.co dengan pendekatan strategi SWOT.

Kata kunci : Sekar Art.co, aksesoris manik-manik, permasalahan konsumen, pengembangan bisnis, dan strategi bisnis

ABSTRACT

Sekar Art.co is a creative business in the fashion sector with significant market potential, primarily targeting the teen and adult segments. What differentiates this accessories business is its added value, offering custom accessories, ranging from design/model, color, material, and size. This development strategy is based on Sekar Art.co's customer concerns, identified through research on production quality. These include: insufficient quantities and items not meeting customer orders, custom sizes being too small, and results not meeting customer expectations. Furthermore, quality concerns include accessories breaking easily due to improper fastening of accessories, such as bracelets, which can easily fall off. Furthermore, service quality concerns include a lack of responsiveness and delayed delivery times.

This research aims to understand how Sekar Art.co can develop and market its business to compete effectively in an ever-changing market. It utilizes a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis to identify internal and external aspects and identify factors that influence business operations. The research also utilizes the Business Model Canvas (BMC) method to describe and provide a clear picture of the business's objectives.

Research results indicate that Sekar Art.co is able to compete in the market by providing custom accessories services according to consumer demand and delivery services. However, efforts are still needed, especially in terms of product quality qualifications and strengthening branding and promoting accessories through social media. Based on these findings, a business development strategy for Sekar Art.co's sustainability was implemented using a SWOT analysis approach.

Keywords: *Sekar Art.co, beaded accessories, consumer issues, business development, and business strategy*