

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GRANYSEI DESIGN

SKRIPSI

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



disusun oleh:

Ahmad Marzuki

21.92.0347

PROGRAM STUDI SARJANA KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GRANYSEI DESIGN

SKRIPSI

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



disusun oleh:

Ahmad Marzuki

21.92.0347

PROGRAM STUDI SARJANA KEWIRAUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL

UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GRANYSEI DESIGN

yang disusun dan diajukan oleh

Ahmad Marzuki

21.92.0347



telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 3 Oktober 2025

Dosen Pembimbing,



Rahma Widvawati, S.E., M.M.

NIK. 190302013

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GRANYSEI DESIGN

yang disusun dan diajukan oleh

Ahmad Marzuki

21.92.0347

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 20 Oktober 2025

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

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

NIK. 190302578

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

NIK. 190302334

Rahma Widvawati, S.E., M.M

NIK. 190302013

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

Tanggal 20 Oktober 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 : Ahmad Marzuki

NIM : 21.92.0347

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

Strategi Pengembangan Bisnis Granysei Design

Dosen Pembimbing : Rahma Widyawati, 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, 20 Oktober 2025

Yang Menyatakan,



Ahmad Marzuki

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat, karunia, serta petunjuk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Amikom Yogyakarta.

Skripsi ini juga merupakan bagian dari perjalanan usaha bisnis *Granysei Studio* yang bergerak di bidang industri kreatif, khususnya dalam penyediaan produk jasa desain ilustrasi merchandise anime dan kultur Jepang. *Granysei Studio* telah berkomitmen untuk memberikan produk yang bernilai kepada konsumen serta berdedikasi berkontribusi dalam membangun industri lokal yang kompetitif.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa hasil yang diperoleh tidak lepas dari bimbingan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala hormat dan rasa terima kasih yang mendalam, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada:

1. **Prof. Dr. M. Suyanto, M.M.**, selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta, atas dukungan dan fasilitas yang diberikan dalam proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
2. **Bapak Emha Taufiq Lutfhi, S.T., M.Kom., Ph.D.**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Amikom Yogyakarta, yang telah memberikan arahan dan motivasi dalam pengembangan usaha dan penulisan skripsi ini.
3. **Ibu Laksmindra Saptyawati, S.E., M.B.A.**, selaku Kepala Program Studi Kewirausahaan, atas segala ilmu, inspirasi, serta bimbingan akademik yang sangat bermanfaat.
4. **Bapak Yusuf Amri Amrullah, S.E., M.M.**, selaku Sekretaris Program Studi Kewirausahaan, atas dukungan administratif dan akademik yang sangat membantu selama proses perkuliahan.
5. **Ibu Rahma Widyawati, S.E., M.M.**, selaku dosen pembimbing, yang dengan penuh kesabaran dan ketelitian yang sudah meluangkan waktu, tenaga, serta pemikiran dalam memberikan arahan, kritik, dan saran selama proses penyusunan skripsi ini.

6. **Seluruh dosen Program Studi Kewirausahaan Universitas Amikom Yogyakarta**, yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu, wawasan, serta pengalaman berharga selama masa studi.
7. **Kedua orang tua tercinta**, Ibu Badriyah dan Bapak Maryoto, atas kasih sayang, doa, serta dukungan moral dan material yang tiada henti. Penulis sangat bersyukur memiliki orang tua yang senantiasa menjadi sumber kekuatan dan inspirasi utama dalam menempuh perjalanan akademik maupun kehidupan.
8. **Seluruh anggota keluarga dan saudara**, atas dukungan moral yang diberikan, serta doa yang senantiasa mengiringi langkah penulis hingga sampai di titik ini.
9. **Febru Danar Surya (Mas Aru)**, selaku owner / founder dari Sultan Desain yang telah menjadi salah satu partner terdekat dalam segala proses kontribusinya untuk membantu, membimbing, dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis untuk terjun kedalam industri kreatif.
10. **Teman dan rekan seperjuangan dari kewirausahaan angkatan 2021**, yang telah memberikan kebersamaan, kerjasama, dukungan moral maupun spiritual, serta semangat juang yang luar biasa. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan yang tidak terlupakan selama masa studi.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan karya ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, khususnya bagi pengembangan ilmu kewirausahaan dan pelaku bisnis pemula yang ingin membangun usaha dengan semangat inovatif dan kreatif.

Yogyakarta, 25 Maret 2025

Penulis,

Ahmad Marzuki

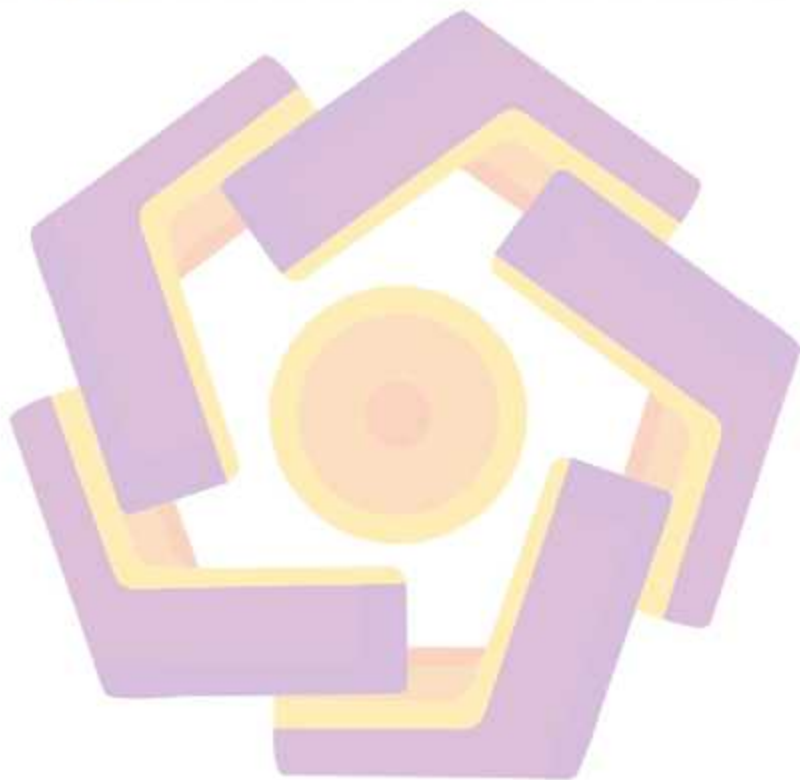
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
INTISARI.....	xvi
ABSTRACT.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Permasalahan Konsumen.....	4
1.1.1 Identitas Responden.....	5
1.1.2 Kualitas Visual Desain	7
1.1.3 Ketersediaan dan Akses Pelayanan	8
1.1.4 Harga Layanan Jasa Desain.....	8
1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan.....	9
1.2.1 Solusi	9
1.2.1.1 Solusi Kualitas Visual Desain.....	9
1.2.1.2 Solusi Ketersediaan dan Akses Pelayanan	10
1.2.1.3 Solusi Harga Layanan Jasa Desain.....	11
1.2.2 Nilai	12
1.3 Noble Purpose	14
1.4 Visi dan Misi	14

BAB II DESKRIPSI BISNIS	15
2.1 Sejarah Bisnis	15
2.2 Model Bisnis yang Dijalankan	17
2.3 Produk dan Inovasi Produk	19
2.4 Ukuran Pasar	20
2.4.1 TAM (<i>Total Addressable Market</i>).....	21
2.4.2 SAM (<i>Serviceable Available Market</i>)	22
2.4.3 SOM (<i>Serviceable Obtainable Market</i>).....	22
2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing	23
2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis	25
2.6.1 Strategi Pemasaran	25
2.6.1.1 <i>Product</i>	25
2.6.1.2 <i>Price</i>	27
2.6.1.3 <i>Place</i>	29
2.6.1.4 <i>Promotion</i>	30
2.6.1.5 <i>People</i>	33
2.6.1.6 <i>Process</i>	35
2.6.1.7 <i>Physical Evidence</i>	37
2.6.2 Strategi Operasional dan Produksi	39
2.6.2.1 Bahan Baku	39
2.6.2.2 Proses Produksi	42
2.6.2.3 <i>Packaging dan Labeling</i>	46
2.6.2.4 <i>Proses Quality Control</i>	48
2.6.3 Strategi Sumber Daya Manusia (SDM).....	51
2.6.3.1 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan	51

2.6.3.2	Job Deskripsi dan Tanggung Jawab Organisasi Perusahaan.....	51
2.6.3.3	Sistem Penggajian Tenaga Kerja.....	53
2.6.3.4	Proses Rekrutmen Tenaga Kerja	55
2.6.3.5	Prosedur PHK yang Diterapkan	56
2.6.4	Strategi Keuangan.....	59
2.6.4.1	Bukti Transaksi	59
2.6.4.2	Laporan arus Kas.....	59
2.6.4.3	Laporan Laba Rugi.....	60
2.6.4.4	Neraca.....	60
BAB III	RENCANA PENGEMBANGAN	61
3.1	Analisis SWOT.....	61
3.2	Rencana Pengembangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang	64
BAB IV	LAPORAN KEUANGAN	68
4.1	Neraca.....	68
4.2	Laporan Laba/Rugi	69
4.3	Arus Kas	70
4.4	BEP dan ROI	71
4.4.1	BEP Unit (<i>Quantity</i>) dalam 1 Bulan.....	72
4.4.2	BEP Rupiah (<i>Price</i>) dalam 1 Bulan.....	72
4.4.3	ROI (<i>Return On Investment</i>).....	73
4.5	Proyeksi Keuangan	74
4.5.1	Proyeksi Neraca	75
4.5.2	Proyeksi Arus Kas	76
4.5.3	Proyeksi Laba/Rugi	76
BAB V	PENUTUP	77

5.1	Kesimpulan.....	77
5.2	Saran	78
5.2.1	Saran untuk Bisnis	78
5.2.2	Saran untuk Penelitian Selanjutnya	78
DAFTAR PUSTAKA		80
LAMPIRAN		85



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Umur Responden.....	5
Tabel 1.2 Domisili Responden	6
Tabel 1.3	7
Tabel 1.4	7
Tabel 1.5	8
Tabel 1.6	8
Tabel 1.7	12
Tabel 2.1 Produk dan Inovasi Produk	20
Tabel 2.2 Data Penduduk Indonesia Tahun 2022.....	21
Tabel 2.3 Total Data Wilayah Regional Penduduk Tahun 2022.....	22
Tabel 2.4 Analisis Pesaing	23
Tabel 2.5 Rincian Biaya Tetap Bulanan.....	27
Tabel 2.6 Rincian Biaya Variabel dan Perhitungan HPP (<i>Medium Package</i>).....	28
Tabel 2.7 Rincian Biaya Variabel dan Perhitungan HPP (<i>Premium Package</i>).....	28
Tabel 2.8 Rincian Biaya Variabel dan Perhitungan HPP (<i>Supreme Package</i>).....	28
Tabel 2.9 Saluran Pemasaran Granysei Studio (<i>Place</i>).....	29
Tabel 2.10 Penggunaan Platform Media Internet Terbanyak	30
Tabel 2.11 <i>Customer Journey Mapping</i>	35
Tabel 2.12 <i>Physical Evidence</i>	37
Tabel 2.13 Perangkat Keras (<i>Hardware</i>).....	39
Tabel 2.14 Perangkat Lunak (<i>Software</i>).....	41
Tabel 2.15 <i>Flowchart</i> Sistem Operasional Produksi Granysei	42
Tabel 2.16 Job Deskripsi dan Tanggung Jawab Organisasi Perusahaan.....	52
Tabel 2.17 Sistem Penggajian Tenaga Kerja Paruh Waktu.....	54
Tabel 2.18 Proses Rekrutmen Tenaga Kerja Granysei Studio	55
Tabel 2.19 Proses Evaluasi Kriteria Tenaga Kerja.....	56
Tabel 2.20 Proses Pemutusan Hubungan Kerja (PHK).....	58
Tabel 2.21 Riwayat Orderan.....	59
Tabel 3.1 Analisis SWOT Usaha Granysei Studio.....	62
Tabel 3.2 Strategi SWOT Usaha Granysei Studio	63
Tabel 3.3 Rencana Pengembangan Strategi <i>Strengths</i> (S) & <i>Opportunities</i> (O) Jangka Pendek dan Jangka Panjang Usaha Granysei Studio.....	64

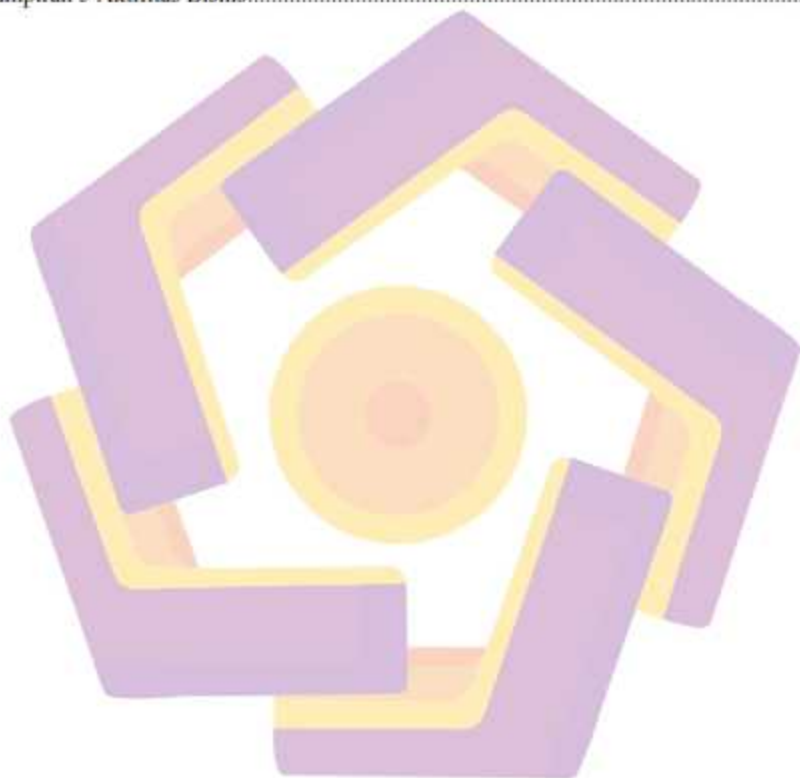
Tabel 3.4 Rencana Pengembangan Strategi <i>Weaknesses</i> (W) & <i>Opportunities</i> (O) Jangka Pendek dan Jangka Panjang Usaha Granysei Studio	65
Tabel 3.5 Rencana Pengembangan Strategi <i>Strengths</i> (S) & <i>Threats</i> (T) Jangka Pendek dan Jangka Panjang Usaha Granysei Studio	66
Tabel 3.6 Rencana Pengembangan Strategi <i>Weaknesses</i> (W) & <i>Threats</i> (T) Jangka Pendek dan Jangka Panjang Usaha Granysei Studio	67
Tabel 3.7 Ringkasan Rencana Pengembangan	67
Tabel 4.1 Rincian Laporan Neraca Granysei Studio 2025	69
Tabel 4.2 Rincian Laporan Laba/Rugi Granysei Studio 2025	70
Tabel 4.3 Rincian Arus Kas Granysei Studio 2025	71
Tabel 4.4 BEP Unit (<i>Medium Package</i>)	72
Tabel 4.5 BEP Unit (<i>Premium Package</i>)	72
Tabel 4.6 BEP Unit (<i>Supreme Package</i>)	72
Tabel 4.7 BEP Rupiah (<i>Medium Package</i>)	73
Tabel 4.8 BEP Rupiah (<i>Premium Package</i>)	73
Tabel 4.9 BEP Rupiah (<i>Supreme Package</i>)	73
Tabel 4.10 ROI (<i>Medium Package</i>)	74
Tabel 4.11 ROI (<i>Premium Package</i>)	74
Tabel 4.12 ROI (<i>Supreme Package</i>)	74
Tabel 4.13 Rencana Kebutuhan Pengembangan Usaha Bisnis Granysei Studio	75
Tabel 4.14 Proyeksi Neraca Granysei Studio	75
Tabel 4.15 Proyeksi Arus Kas Granysei Studio	76
Tabel 4.16 Proyeksi Laba/Rugi Granysei Studio	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Trend Minat Anime di Setiap Regional Indonesia	1
Gambar 1.2 Topik yang berkaitan dengan Anime Jepang di Indonesia	2
Gambar 1.3 Trend Peminat Merchandise Anime di Setiap Regional.....	3
Gambar 1.4 Topik yang berkaitan dengan Merchandise Anime di Indonesia	3
Gambar 1.5 Preview Progres Ilustrasi Harian dalam 7 Hari	9
Gambar 1.6 Informasi <i>Workflow</i>	10
Gambar 1.7 Opsi <i>Fast Briefing</i> dari Google Form.....	11
Gambar 1.8 <i>Value Proposition Canvas</i> Usaha Granysei Studio	13
Gambar 2.1 <i>Business Model Canvas</i> Usaha Granysei Studio	18
Gambar 2.2 Layanan Jasa Desain Ilustrasi Granysei Studio	26
Gambar 2.3 <i>Mockup Design</i> Ilustrasi Merchandise.....	27
Gambar 2.4 Katalog Layanan Jasa Desain Granysei Studio	29
Gambar 2.5 Aktivitas <i>Live Streaming</i> Granysei Studio	32
Gambar 2.6 Konten Postingan <i>Carousel</i> Granysei Studio.....	32
Gambar 2.7 Konten Postingan Interaktif Granysei Studio.....	33
Gambar 2.8 Proses Perencanaan Konsep Desain dan Pembayaran.....	44
Gambar 2.9 Proses Pengerjaan Desain Ilustrasi	45
Gambar 2.10 Pengiriman File Desain Ilustrasi.....	46
Gambar 2.11 <i>Template E-Certificate License</i> Penggunaan Desain	47
Gambar 2.12 Standar Resolusi <i>Canvas</i> Granysei Studio	48
Gambar 2.13 Standar <i>Art Style</i> Arsiran Detail Granysei Studio.....	49
Gambar 2.14 Struktur Organisasi Usaha Granysei Studio	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Responden Hasil Kuesioner.....	85
Lampiran 2 Bukti Transaksi Granysei Studio	88
Lampiran 3 Sertifikat Nomor Induk Berusaha (NIB).....	95
Lampiran 4 Media Promosi Bisnis	97
Lampiran 5 Aktifitas Bisnis.....	99



INTISARI

Granysei Studio merupakan UMKM yang bergerak dibidang sektor industri kreatif yang menawarkan jasa desain ilustrasi merchandise yang menggabungkan elemen kultur Jepang dan karakter anime dengan pendekatan seni dan bernilai estetika untuk menambah kualitas visual merchandise. Granysei Studio mengedepankan kreativitas dan eksplorasi seni untuk memberikan pengalaman visual menarik dan memuaskan bagi penikmat seni maupun penggemar anime dan kultur Jepang. Beberapa permasalahan dirasakan oleh para penggemar yang diantaranya: kualitas visual desain merchandise belum sepenuhnya memenuhi permintaan dan ekspektasi, konsep visual desain ilustrasi merchandise yang pasaran dan kurang berkembang, ketersediaan akses pelayanan dalam pemesanan desain yang kurang memadai, dan tarif harga layanan jasa yang dinilai kurang terjangkau.

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan bisnis Granysei Studio dengan menggunakan metode analisis SWOT yang terdiri dari (*strength, weaknesses, opportunities, dan threats*) untuk menganalisis lingkungan bisnis dalam lingkup faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi kinerja proses bisnis di pasaran. Penelitian juga menggunakan metode BMC (*Business Model Canvas*) dalam memvisualkan kerangka rancangan strategi yang lebih struktur untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan bisnis. Melalui metode analisis SWOT dan BMC tersebut, Granysei Studio dapat mengidentifikasi perencanaan strategi yang lebih matang dalam pengembangan dan keberlanjutan bisnis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Granysei Studio mampu beradaptasi dengan preferensi pasar dalam hal kualitas visual desain dan akses pelayanan, serta mendapatkan penerimaan yang positif terkait harga yang ditawarkan, namun tetap diperlukan upaya dalam pengembangan kualitas produk jasa dan pelayanan. Tantangan utama masih terletak pada kualitas branding bisnis yang kurang kuat dalam meningkatkan kesadaran calon konsumen, yang berimbas pada ketidakstabilan pendapatan. Berdasarkan temuan tersebut, maka disusun rekomendasi strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan dengan memanfaatkan hasil identifikasi strategi SWOT.

Kata kunci: Granysei Studio, Analisis SWOT, *Business Model Canvas*, Strategi Bisnis, Industri Kreatif, Desain Ilustrasi Merchandise

ABSTRACT

Granysei Studio is a Small and Medium-sized Enterprise (SME) operating in the creative industry sector, specializing in merchandise illustration design services that integrate Japanese cultural elements and anime characters through an artistic and aesthetic approach to enhance the visual quality of merchandise. The studio emphasizes creativity and artistic exploration to deliver engaging and satisfying visual experiences for art enthusiasts, anime fans, and admirers of Japanese culture. However, several issues have been identified among consumers, including merchandise design quality that does not fully meet expectations, commonplace and underdeveloped visual concepts, limited accessibility for design ordering services, and service pricing perceived as less affordable.

This study aims to develop Granysei Studio's business using the SWOT analysis method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to evaluate the business environment in terms of internal and external factors affecting market performance. The study also employs the Business Model Canvas (BMC) method to visualize a structured strategic framework for identifying business opportunities and challenges. Through the integration of SWOT and BMC analyses, Granysei Studio can formulate more mature strategic plans for business development and sustainability.

The findings indicate that Granysei Studio has the capability to adapt to market preferences in terms of visual design quality and service accessibility, while also receiving positive acceptance regarding its pricing. However, continuous efforts are required to improve both service product quality and customer service. The main challenge lies in the weak business branding, which hinders consumer awareness and leads to unstable revenue. Based on these findings, sustainable business development strategies are recommended using the identified SWOT strategies.

Keywords: *Granysei Studio, SWOT Analysis, Business Model Canvas, Business Strategy, Creative Industry, Merchandise Illustration Design*