

LAPORAN AKHIR BISNIS

AKRILIKEUN



Disusun oleh:

MUHAMMAD FAJRUL RACHMAN

**PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2025

AKRILIKEUN



Laporan Akhir Bisnis

Laporan akhir bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana Terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

MUHAMMAD FAJRUL RACHMAN

21211060

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2025

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR BISNIS

AKRILIKEUN



Disusun Oleh:

Nama : Muhammad Fajrul Rachman

No. Mahasiswa : 21211060

Program Studi : Bisnis Digital

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 10 September 2025



RR. Siti Muslikhah, SE., M. Sc, CDMP

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN AKHIR BISNIS

Telah dipertahankan/diuji dan disahkan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Nama : Muhammad Fajrul Rachman

No. Mahasiswa : 21211060

Program Studi : Bisnis Digital

Yogyakarta, September 2025

Disahkan oleh:

Penguji 1: Rr Siti Muslikha, S.E.,M.Sc, CDMP

()

Penguji 2: Mellisa Fitri Andriyani Muzakir, S.E.,M.M

()

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Bisnis Digital



PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan akhir bisnis ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 01 September 2025

Penulis,

A 10,000 Indonesian postage stamp (METSEKAI TEMPEL) with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', 'METSEKAI TEMPEL', and '087ESAN0049625967'.

Muhammad Fajrul Rachman

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbilalamin, puji syukur senantiasa kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan Laporan Akhir Proyek Bisnis "Akrilikeun" ini dapat terselesaikan dengan baik. Laporan ini merupakan bagian integral dan syarat penyelesaian tugas akhir bagi mahasiswa Program Studi Bisnis Digital Program Sarjana Terapan, Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Laporan akhir proyek bisnis ini memuat seluruh rangkaian kegiatan yang dimulai dari perencanaan bisnis, implementasi, hingga evaluasi dan identifikasi pemecahan masalah yang dihadapi selama operasional "Akrilikeun". Di dalamnya, dibahas secara komprehensif mengenai profil bisnis, model bisnis, tinjauan aspek pemasaran, operasi/produksi, sumber daya manusia, keuangan, hingga pemanfaatan teknologi digital dalam menjalankan usaha penyewaan papan bunga akrilik. Laporan ini juga merinci tantangan-tantangan yang muncul, seperti isu hak cipta di media sosial dan membangun kepercayaan pelanggan, beserta solusi adaptif yang telah diterapkan.

Penyusunan laporan ini tidak lepas dari bimbingan, dukungan, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Arief Darmawan, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Bisnis Digital Program Sarjana Terapan Universitas Islam Indonesia, atas dukungan dan arahan dalam setiap tahapan penyusunan pedoman ini.

2. RR. Siti Muslikhah, SE., M.Sc, CDMP. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir (DPTA) yang telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan, arahan, dan saran konstruktif secara berkelanjutan, mulai dari penyusunan proposal hingga laporan akhir ini.
3. Seluruh pihak, baik langsung maupun tidak langsung, yang telah memberikan dukungan, masukan, dan bantuan dalam proses pengerjaan dan penyelesaian proyek bisnis ini.

Semoga laporan akhir proyek bisnis ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai dinamika pengelolaan bisnis penyewaan papan bunga akrilik, serta dapat menjadi referensi dan inspirasi bagi pengembangan jiwa kewirausahaan, khususnya bagi mahasiswa Program Studi Bisnis Digital. Besar harapan saya agar laporan ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik bisnis di masa mendatang.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 01 September 2025



Muhammad Fajrul Rachman

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Program	5
1.4 Manfaat	5
1.5 Analisis SWOT.....	5
BAB II DESKRIPSI BISNIS	9
2.1 Profil Bisnis Akrilikeun.....	9
2.1.1 Gambaran Usaha Akrilikeun.....	9
2.1.2 Profil Usaha	13
2.1.3 Visi, Misi, dan Tujuan.....	13
2.2 Model Bisnis (<i>Business Model</i>).....	15
2.2.1 Customer Segment.....	15

2.2.2 Value Proposition	17
2.2.3 Channels	18
2.2.4 Customer Relationship.....	19
2.2.5 Key Activities	19
2.2.6 Key Resources	20
2.2.7 Key Partners.....	20
2.3 Aspek Operasi	21
2.3.1 Aspek Produksi	21
2.3.2 Aspek Layanan dan Distribusi	22
2.3.3 Aspek Pemasaran	23
2.3.4 Aspek Keuangan	24
2.3.5 Aspek Organisasi / Sumber Daya Manusia.....	25
2.3.6 Aspek Teknologi Digital	26
BAB III LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS	28
3.1 Profil Bisnis Akrilikeun	28
3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran.....	29
3.2.1 Segmentasi Pasar	29
3.2.2 Strategi Produk	30
3.2.3 Strategi Promosi.....	31
3.2.4 Strategi Layanan dan Distribusi.....	33
3.2.5 Strategi Harga	35
3.3 Tinjauan Aspek Operasi/ Produksi	36

3.3.1 Penggunaan Material	36
3.3.2 Proses Produksi	36
3.3.3 Kapasitas Produksi.....	38
3.3.4 Kontrol Kualitas dan Perawatan	39
3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia	41
3.5 Tinjauan Aspek Keuangan	42
3.5.1 Modal Awal.....	42
3.5.2 Biaya Operaional	43
3.5.3 Sumber Pendapatan.....	43
3.5.4 Manajemen Arus Kas	44
3.5.5 Neraca Bisnis Akrilikeun	48
3.6 Tinjauan Aspek Teknologi.....	49
3.6.1 Pemanfaatan Teknologi Produksi.....	49
3.6.2 Teknologi Desain dan Kreativitas	50
3.6.3 Teknologi Digital Marketing dan Penjualan.....	51
BAB IV IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	55
4.1 Identifikasi Masalah	55
4.2 Pemecahan Masalah	57
BAB V.....	60
5.1 Kesimpulan.....	60
5.2 Tindak Lanjut	61
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Modal Awal Akrilikeun	42
Tabel 3. 2 Laporan Keuangan Akrilikeun	43
Tabel 3. 3 Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Juni 2025.....	45
Tabel 3. 4 Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Juli 2025.....	46
Tabel 3. 5 Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Agustus 2025	47
Tabel 3. 6 Laporan Laba Rugi Akrilikeun Bulan Juni – Agustus 2025.....	47
Tabel 3. 7 Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Juni 2025	48
Tabel 3. 8 Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Juli 2025	48
Tabel 3. 9 Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Agustus 2025	48
Tabel 3. 10 Cashflow Bisnis Akrilikeun.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Akrilikeun	9
Gambar 2. 1 Alur Layanan dan Distribusi Akrilikeun.....	22
Gambar 3. 1 Promosi Media Sosial dan Marketplace Akrilikeun	33
Gambar 3. 2 Proses Perakitan Papan Bunga Akrilikeun	38
Gambar 3. 3 Kontrol Kualitas dan Perawatan Papan Bunga Akrilikeun.....	41
Gambar 3. 4 Beberapa Foto Penyewaan Papan Bunga Akrilikeun	44
Gambar 3. 5 Penggunaan Software Canva untuk Desain Text Custom Akrilikeun	51
Gambar 3. 6 Penggunaan QRIS pada Akrilikeun.....	54

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Beberapa tahun terakhir, kesadaran masyarakat terhadap isu lingkungan semakin meningkat. Konsumen kini tidak hanya mempertimbangkan aspek harga dan estetika suatu produk, tetapi juga memperhatikan dampak yang ditimbulkan terhadap lingkungan. Perubahan pola pikir ini mendorong munculnya permintaan akan produk-produk yang ramah lingkungan, dapat digunakan kembali, serta memiliki daya tahan yang lebih lama. Fenomena ini terjadi di berbagai sektor industri, termasuk pada produk dekorasi yang sebelumnya jarang dikaitkan dengan keberlanjutan. Papan karangan bunga, yang umumnya digunakan dalam acara pernikahan, duka cita, peresmian, maupun perayaan lainnya, juga mulai mendapat sorotan dari konsumen yang peduli lingkungan. Selama ini, banyak papan bunga konvensional dibuat menggunakan material sekali pakai seperti *styrofoam*, plastik, dan kain sintesis yang sulit terurai. Setelah acara selesai, papan karangan bunga tersebut biasanya langsung dibuang sehingga menambah volume sampah. Selain masalah material, penggunaan bunga segar dalam jumlah yang berlebih juga menimbulkan isu lingkungan tersendiri (Mandailina et al., 2019). Bunga yang dipakai umumnya hanya berfungsi sebagai dekorasi sementara, kemudian layu dan terbuang tanpa pemanfaatan lebih lanjut. Praktik ini tidak hanya meningkatkan limbah organik, tetapi juga menyiratkan adanya pemborosan sumber daya alam dan energi yang digunakan untuk menanam, memanen, serta mendistribusikan bunga tersebut. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan besar mengenai keberlanjutan

praktik papan bunga konvensional di tengah meningkatnya kepedulian konsumen terhadap lingkungan dan efisiensi penggunaan sumber daya (Siregar et al., 2024).

Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan konsumen akan produk ramah lingkungan dengan praktik produksi papan karangan bunga yang masih cenderung konvensional. Konsumen yang peduli lingkungan tentu mengharapkan alternatif papan bunga yang tidak hanya indah secara visual, tetapi juga dibuat dari material yang lebih tahan lama dan memiliki dampak lingkungan minimal (Dhini et al., 2025). Jika penyedia jasa papan bunga tidak mampu menyesuaikan diri dengan tren ini, ada kemungkinan mereka kehilangan segmen konsumen yang semakin kritis terhadap isu keberlanjutan (Rindiany, 2025).

Dengan demikian, muncul kebutuhan mendesak bagi penyedia jasa papan karangan bunga untuk melakukan inovasi. Salah satu langkah yang dapat ditempuh adalah penggunaan material akrilik yang lebih tahan lama, dapat dipersonalisasi sesuai kebutuhan, dan berpotensi digunakan kembali. Inovasi ini tidak hanya menjawab tuntutan konsumen akan produk ramah lingkungan, tetapi juga dapat meningkatkan citra profesionalitas usaha. Oleh karena itu, fenomena meningkatnya kepedulian lingkungan ini menjadi masalah sekaligus peluang strategis yang harus segera direspons oleh pelaku usaha papan karangan bunga.

Tren penggunaan karangan bunga akrilik di Indonesia semakin berkembang pesat, seiring dengan meningkatnya permintaan akan dekorasi yang modern dan elegan. Permintaan bunga artificial untuk pembuatan karangan bunga akrilik di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan, terutama di segmen premium, *event* (pembukaan, ucapan selamat, peresmian), dan dari konsumen yang semakin sadar lingkungan. Menurut laporan *Indonesia Artificial Flower Market* oleh

6Wresearch, pasar bunga artifisial di Indonesia diperkirakan tumbuh dengan laju gabungan tahunan (CAGR) sekitar 3,4% untuk periode 2025–2031 (https://www.6wresearch.com/industry-report/indonesia-artificial-flower-market-2021-2027?utm_source=chatgpt.com).

Papan bunga akrilik menawarkan tampilan yang lebih bersih dan mewah dibandingkan dengan papan bunga tradisional, sehingga banyak dipilih untuk berbagai acara. Desain yang dapat disesuaikan dengan tema acara dan kemampuan untuk menampilkan pesan secara jelas menjadikan papan bunga akrilik sebagai pilihan utama bagi banyak orang. Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap desain-dekorasi yang lebih unik dan personal, bisnis papan bunga akrilik menjadi salah satu peluang yang cukup menjanjikan (Abdillah et al., 2023). Terlebih lagi, tren personalisasi dalam dunia hadiah dan dekorasi semakin meningkat. Konsumen kini cenderung memilih produk yang dapat mencerminkan kepribadian dan perasaan mereka, sehingga papan bunga akrilik yang dapat dirancang khusus dengan nama, ucapan, atau tema tertentu menjadi pilihan yang ideal. Hal ini membuka peluang bagi para pelaku usaha untuk menciptakan produk yang lebih beragam dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar (Meyla, 2025).

Akrillikeun merupakan salah satu pengrajin karangan bunga akrilik yang sedang berkembang pesat di Indonesia. Mereka mengutamakan kualitas tinggi yang sesuai dengan permintaan konsumen, memberikan produk yang elegan dan tahan lama. Selain itu, Akrillikeun juga memiliki keunggulan dalam hal layanan pengiriman *sameday*, yang memungkinkan pelanggan menerima produk dalam waktu singkat, meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan. Dengan opsi pengiriman cepat ini, Akrillikeun semakin diminati oleh konsumen yang membutuhkan produk dengan waktu pengiriman yang efisien, seperti untuk acara

mendesak atau acara penting yang memerlukan karangan bunga akrilik yang spesial.

Tidak hanya itu, Akrillikeun juga menawarkan pilihan penyewaan produk karangan bunga akrilik, memberikan fleksibilitas bagi konsumen yang tidak ingin membeli produk secara permanen. Layanan penyewaan ini sangat cocok bagi pelanggan yang hanya membutuhkan karangan bunga akrilik untuk acara tertentu, seperti pernikahan, acara korporat, atau pesta ulang tahun. Dengan penyewaan produk, konsumen dapat menikmati estetika dan keindahan karangan bunga akrilik tanpa perlu mempertimbangkan biaya jangka panjang. Hal ini juga memberikan alternatif yang lebih ramah anggaran tanpa mengurangi nilai estetika dan kualitas produk.

Inovasi dan perhatian terhadap detail ini membuat Akrillikeun menjadi pilihan utama di kalangan pelanggan yang mencari solusi ramah lingkungan, dekorasi yang modern dan fungsional. Dengan fokus pada kualitas, layanan pengiriman yang cepat, serta pilihan penyewaan yang fleksibel, Akrillikeun dapat memenuhi berbagai kebutuhan pelanggan yang menginginkan karangan bunga akrilik untuk acara mereka. Pendekatan ini bukan hanya menarik bagi konsumen, tetapi juga memperkuat posisi Akrillikeun sebagai pemimpin dalam pasar karangan bunga akrilik di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut. Pertama, bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh Akrillikeun dalam upaya meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar. Kedua, bagaimana aspek operasi atau produksi

Akrillikeun dikelola untuk menjamin efektivitas dan efisiensi dalam menghasilkan produk yang berkualitas. Ketiga, bagaimana pengelolaan sumber daya manusia Akrillikeun dalam mendukung produktivitas serta kinerja usaha secara keseluruhan. Keempat, bagaimana pengelolaan aspek keuangan Akrillikeun dalam menjaga stabilitas, keberlanjutan, dan pertumbuhan usaha.

1.3 Tujuan Program

1. Untuk mengetahui aspek pemasaran Akrillikeun.
2. Untuk mengetahui aspek operasi/ produksi Akrillikeun
3. Untuk mengetahui aspek Sumber Daya Manusia Akrillikeun
4. Untuk mengetahui aspek keuangan Akrillikeun

1.4 Manfaat

1. Memperkaya hasil kerajinan tangan Indonesia
2. Mendorong kemajuan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)
3. Peningkatkan perekonomian masyarakat Indonesia

1.5 Analisis SWOT

1.5.1 *Strength* (Kekuatan)

Akrillikeun memiliki sejumlah kekuatan yang membedakannya dari pesaing di industri karangan bunga akrilik lainnya. Salah satu kekuatan utama adalah kualitas produk yang diutamakan, dengan menggunakan bahan akrilik berkualitas tinggi yang menjamin ketahanan dan keindahan jangka panjang. Produk yang ditawarkan tidak hanya menarik secara visual, tetapi juga memberikan kesan mewah dan elegan, yang sesuai dengan kebutuhan pasar akan dekorasi yang modern

dan eksklusif. Dengan berfokus pada kualitas, Akrillikeun berhasil membangun reputasi yang solid dan dapat dipercaya di kalangan pelanggan yang menghargai keindahan dan keawetan produk.

Selain itu, Akrillikeun juga menawarkan layanan pengiriman *sameday* yang meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan yang membutuhkan produk dalam waktu cepat, seperti untuk acara mendesak atau penting. Layanan ini memberikan keunggulan kompetitif yang besar karena tidak banyak pesaing yang menawarkan pengiriman dalam waktu secepat ini. Selain pengiriman cepat, Akrillikeun juga menyediakan opsi penyewaan produk karangan bunga akrilik, memberikan fleksibilitas bagi konsumen yang hanya membutuhkan dekorasi untuk acara tertentu. Fitur penyewaan ini menambah daya tarik Akrillikeun bagi pelanggan yang memiliki anggaran terbatas atau yang hanya ingin menggunakan produk tersebut untuk waktu yang singkat.

1.5.2 Weakness (Kekurangan)

Meskipun Akrillikeun memiliki berbagai kekuatan, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Salah satunya adalah ketergantungan pada pasar lokal yang mungkin membatasi potensi ekspansi bisnis ke pasar yang lebih luas. Meskipun produk karangan bunga akrilik cukup populer di beberapa daerah, jangkauan pasar Akrillikeun masih terbatas pada area yang lebih kecil. Hal ini menjadi tantangan bagi Akrillikeun untuk memperluas pangsa pasar dan menjangkau konsumen di daerah yang belum terjangkau. Untuk itu, Akrillikeun perlu berinvestasi dalam memperluas saluran distribusi dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas.

Kelemahan lain yang mungkin dihadapi Akrillikeun adalah tingginya biaya

produksi, khususnya dalam hal bahan baku akrilik dan teknologi yang digunakan untuk memproduksi produk. Meskipun produk yang dihasilkan berkualitas tinggi, biaya produksi yang tinggi dapat membatasi margin keuntungan, terutama dalam menghadapi persaingan harga yang ketat. Jika Akrillikeun tidak dapat menekan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas, hal ini dapat mempengaruhi daya saing harga dan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Oleh karena itu, Akrillikeun perlu mengelola biaya dengan efisien dan mencari cara untuk mengurangi pengeluaran tanpa merusak kualitas produk.

1.5.3 Opportunity (Peluang)

Akrillikeun memiliki berbagai peluang untuk mengembangkan bisnisnya lebih lanjut. Salah satu peluang besar adalah semakin populernya tren dekorasi yang dapat dipersonalisasi di kalangan konsumen. Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk yang dapat mencerminkan identitas dan selera pribadi, Akrillikeun dapat lebih fokus pada penawaran produk kustomisasi yang lebih beragam. Karangan bunga akrilik yang dapat disesuaikan dengan pesan atau tema tertentu dapat menarik lebih banyak pelanggan, khususnya untuk acara spesial seperti pernikahan, ulang tahun, dan peringatan lainnya.

Selain itu, dengan kemajuan teknologi dan media sosial yang semakin berkembang, Akrillikeun memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran digital. Penggunaan *platform e-commerce* dan media sosial dapat meningkatkan visibilitas produk secara signifikan dan membuka akses ke pasar yang lebih luas, baik di dalam maupun luar negeri. Promosi produk melalui media sosial dan toko *online* dapat meningkatkan *brand awareness* dan menarik perhatian konsumen yang lebih muda, yang merupakan segmen pasar yang terus

berkembang. Peningkatan penggunaan teknologi ini dapat mempercepat pertumbuhan bisnis Akrillikeun jika dimanfaatkan dengan baik.

1.5.4 Threat (Ancaman)

Namun, Akrillikeun juga menghadapi beberapa ancaman yang dapat mempengaruhi keberlanjutan dan pertumbuhannya. Salah satu ancaman utama adalah tingginya tingkat persaingan di industri karangan bunga dan dekorasi. Banyaknya pengrajin dan produsen yang menawarkan produk serupa dengan harga yang kompetitif dapat mengurangi daya tarik produk Akrillikeun, terutama bagi konsumen yang lebih memperhatikan harga. Selain itu, hadirnya produk serupa yang lebih murah atau bahkan dengan layanan serupa dapat menjadi tantangan besar untuk mempertahankan pangsa pasar yang ada.

Selain persaingan harga, ketergantungan pada bahan akrilik yang mungkin mengalami fluktuasi harga juga menjadi ancaman bagi Akrillikeun. Kenaikan harga bahan baku atau gangguan pasokan dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan. Untuk itu, Akrillikeun perlu menjaga hubungan baik dengan pemasok dan mencari alternatif sumber bahan baku yang lebih stabil. Selain itu, perlu juga dilakukan upaya untuk mengembangkan produk dengan bahan yang lebih terjangkau namun tetap berkualitas, untuk mengurangi dampak dari fluktuasi harga bahan baku tersebut.

BAB II

DESKRIPSI BISNIS

2.1 Profil Bisnis Akrilikeun

2.1.1 Gambaran Usaha Akrilikeun

Akrillikeun merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kerajinan tangan dengan fokus pada pembuatan karangan bunga dengan papan berbahan dasar akrilik dan bunga berbahan dasar *artificial*, yang dirancang secara modern dan dilengkapi dengan ucapan atau pesan yang ingin disampaikan kepada orang lain. Akrilikeun memiliki tagline “*Acrylic Flower Art*”. Setiap produk Akrilikeun memberikan sentuhan elegan dalam setiap momen melalui karya seni akrilik, khususnya dalam bentuk rangkaian bunga papan akrilik yang indah dan unik. Berlokasi di Mulungan Wetan, Sendangadi, Kec. Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, Keunggulan produk Akrilikeun terletak pada keahlian dalam menciptakan rangkaian bunga yang tidak hanya realistis tetapi juga artistik, memberikan kesan mewah dalam setiap penyajiannya



Gambar 1. 1
Logo Akrilikeun

Gambar 1 merupakan logo dari Akrilikeun, dengan arti logo sebagai berikut:

1. Bentuk dan Simbol

a. Huruf “A” sebagai basis desain.

Huruf “A” yang tegas dan modern menjadi pondasi visual, merepresentasikan inisial nama brand. Bentuknya sederhana namun kokoh, memberi kesan profesional dan mudah dikenali.

b. Bunga Abstrak

Terdiri dari kelopak yang digambar dengan garis lengkung halus, menyiratkan estetika, kelembutan, dan keindahan yang identik dengan karangan bunga. Tata letaknya menyatu dengan huruf A, menciptakan kesan bahwa bunga adalah bagian integral dari identitas merek. Gaya ilustrasinya bersih dan minimalis, tidak berlebihan, sehingga terkesan elegan.

2. Warna

a. Teal / Hijau Kebiruan Gelap

Menyimbolkan ketenangan, kreativitas, dan kemewahan. Warna ini jarang digunakan di industri florist tradisional, sehingga memberi diferensiasi yang kuat.

b. Abu-abu Netral

Memberi keseimbangan dan nuansa premium, sekaligus membantu bunga dan huruf A tampil harmonis.

Kombinasi kedua warna ini memunculkan kesan modern, eksklusif, dan berkualitas tinggi.

3. Gaya Desain

a. Minimalis & Geometris

Garis-garis bersih membuat logo mudah diingat, fleksibel dipakai di berbagai ukuran dan media.

b. Harmoni antara Organik dan Struktural

Bentuk kelopak yang organik berpadu dengan struktur huruf A yang tegas, mewakili perpaduan antara seni (estetika bunga) dan ketegasan layanan profesional.

4. Pesan yang Disampaikan

Logo ini menyiratkan bahwa Akrillikeun adalah *brand* yang:

- a. Mengedepankan keindahan dan detail.
- b. Mampu memberikan layanan premium di bidang karangan bunga akrilik.
- c. Memiliki identitas yang unik dan modern dibanding *florist* konvensional.
- d. Siap untuk diaplikasikan di pasar menengah hingga premium.

Produk yang dihasilkan Akrilikeun melalui proses perancangan dan perakitan yang presisi, menggabungkan keterampilan tangan dengan prinsip desain kontemporer. Pemanfaatan material akrilik memberikan karakteristik transparansi, kejernihan, dan kesan estetis yang tinggi, sehingga menghasilkan karya yang tidak hanya memiliki nilai keindahan, tetapi juga ketahanan yang baik. Produk ini dirancang untuk dapat digunakan sebagai elemen dekoratif, penunjang acara

khusus, maupun sebagai cendera mata yang memiliki daya tarik visual, dan berisi ucapan atau pesan yang ingin disampaikan kepada orang lain.

Akrillikeun memprioritaskan aspek estetika, kepraktisan, modern, dan berkelanjutan. Papan berbahan akrilik dan bunga berbahan plastik memiliki keunggulan berupa ketahanan terhadap kerusakan dan kemudahan perawatan, sehingga dapat mempertahankan kualitas bentuk serta warna dalam jangka waktu yang lama. Desain yang dihasilkan selaras dengan tren interior dan dekorasi masa kini, serta mampu beradaptasi pada berbagai konteks penggunaan. Melalui kombinasi antara inovasi material dan keterampilan seni, Akrillikeun menawarkan alternatif karangan bunga yang memiliki nilai estetika tinggi, fungsional, serta berdaya guna dalam jangka panjang.

Salah satu keunggulan utama yang ditawarkan oleh Akrillikeun adalah layanan pengiriman bunga akrilik pada hari yang sama. Pelanggan dapat memesan rangkaian bunga sesuai kebutuhan mereka dan menerima produk tersebut dalam waktu yang sangat singkat. Layanan pengiriman ini sangat menguntungkan bagi konsumen yang membutuhkan bunga akrilik untuk acara mendesak atau yang tidak memiliki banyak waktu untuk mempersiapkan dekorasi acara. Akrillikeun memastikan bahwa setiap pesanan diproses secara tepat waktu dan efisien, dengan tetap mempertahankan standar kualitas produk yang tinggi.

Selain menyediakan karangan bunga akrilik siap pakai, Akrillikeun juga menawarkan layanan sewa. Layanan penyewaan ini memberikan fleksibilitas bagi pelanggan yang menginginkan karangan papan bunga akrilik untuk keperluan acara

sekali pakai, seperti dekorasi pesta atau pernikahan, acara wisuda, maupun ulang tahun, namun tidak ingin membelinya. Dengan memanfaatkan layanan sewa, pelanggan dapat menghemat biaya dan tetap mendapatkan kualitas terbaik yang akan memberikan keindahan acara mereka. Akrillikeun tetap menjaga kualitas dan keunikan desainnya, menawarkan berbagai pilihan rangkaian bunga yang dapat disesuaikan dengan tema acara. Dari bunga bunga yang elegan dan klasik hingga desain yang lebih modern dan kreatif, Akrillikeun memenuhi berbagai preferensi pelanggan. Tidak hanya itu, Akrillikeun juga dapat mengakomodasi permintaan khusus, seperti desain bunga untuk acara pernikahan dengan nuansa tertentu atau untuk acara perusahaan yang membutuhkan dekorasi profesional.

2.1.2 Profil Usaha

Nama Usaha : Akrillikeun
Pemilik : Muhammad Fajrul Rachman
Bidang Usaha : Kerajinan Papan Bunga Akrilik
Alamat : Mulungan Wetan, Sendangadi, Kec. Mlati,
Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta
Nomor Telepon : +62 898-5995-040
Akun Media Sosial : @akrillikeun_

2.1.3 Visi, Misi, dan Tujuan

Berikut adalah visi, misi, dan tujuan untuk usaha karangan bunga Akrillikeun:

1. Visi

- a. Menjadi penyedia karangan bunga akrilik terkemuka yang menggabungkan keindahan seni dan ketahanan material modern.
- b. Mewujudkan produk yang mampu menyampaikan pesan dan ucapan konsumen dengan cara yang elegan dan berkesan.
- c. Menghadirkan inovasi dalam desain karangan bunga yang dapat disesuaikan untuk berbagai momen penting
- d. Menjadi simbol pilihan utama bagi konsumen yang menginginkan dekorasi bunga abadi dengan sentuhan personal.

2. Misi

- a. Menghasilkan karangan bunga akrilik berkualitas tinggi yang dapat menjadi media penyampai ucapan dan pesan personal dari konsumen
- b. Memberikan layanan kustomisasi desain sesuai tema, acara, dan nuansa pesan yang ingin disampaikan.
- c. Memadukan teknik kerajinan tangan dan teknologi modern untuk menciptakan karya yang estetis dan tahan lama.
- d. Menyediakan proses pemesanan yang cepat, mudah, dan profesional sehingga pesan konsumen dapat disampaikan tepat waktu.

3. Tujuan

- a. Memfasilitasi konsumen dalam menyampaikan ucapan selamat, terima kasih, atau doa melalui media karangan bunga yang unik dan modern.
- b. Menyediakan produk yang tidak hanya menjadi dekorasi, tetapi juga menjadi kenang-kenangan yang bermakna bagi penerima pesan

- c. Menghadirkan variasi desain dan warna yang dapat merepresentasikan emosi dan makna ucapan dari konsumen
- d. Membangun hubungan emosional antara pengirim dan penerima melalui karangan bunga yang dirancang khusus sesuai pesan personal.

2.2 Model Bisnis (*Business Model*)

2.2.1 *Customer Segment*

1. Usia

a. 17–25 tahun (Remaja Akhir – Mahasiswa)

- 1) Karakteristik: Aktif di media sosial, suka tren unik, sering memberikan hadiah atau ucapan pada teman.
- 2) Kebutuhan: Karangan bunga akrilik untuk wisuda, ulang tahun, dan perayaan kecil.
- 3) Strategi: Desain kekinian, harga terjangkau, dan mudah dipesan *online*

b. 26–35 tahun (Dewasa Muda – Pekerja Muda)

- 1) Karakteristik: Punya daya beli lebih tinggi, sering terlibat acara formal dan semi-formal.
- 2) Kebutuhan: Karangan bunga untuk pernikahan, kelahiran anak, ucapan promosi jabatan, atau hadiah romantis.
- 3) Strategi: Menawarkan desain elegan dan custom premium.

c. 36–50 tahun (Dewasa Matang)

- 1) Karakteristik: Mapan secara finansial, cenderung mencari kualitas dan daya tahan produk.
- 2) Kebutuhan: Karangan bunga untuk acara keluarga besar, perayaan perusahaan, atau ucapan khusus.
- 3) Strategi: Menawarkan dengan menekankan kualitas bahan, daya tahan, dan layanan personalisasi.

d. 50 tahun ke atas (Lansia)

- 1) Karakteristik: Lebih selektif, membeli untuk acara penting atau momen langka.
- 2) Kebutuhan: Karangan bunga untuk perayaan keluarga, acara keagamaan, atau kenang-kenangan
- 3) Strategi: Menawarkan desain klasik yang elegan, pelayanan yang ramah dan jelas

2. Jenis kelamin

a. Perempuan

Konsumen perempuan memiliki kecenderungan lebih tertarik pada detail dan estetika, warna, dan desain bunga. Mereka juga memiliki kebutuhan untuk hadiah personal, dekorasi rumah, perayaan pribadi atau teman dekat. Oleh karena itu, pendekatan untuk konsumen perempuan adalah dengan fokus pada variasi warna, bentuk papan dan bunga, serta ucapan atau pesan yang menarik

b. Laki-laki

Konsumen laki-laki lebih cenderung membeli sebagai hadiah atau ucapan untuk orang lain seperti pasangan, teman, atau kolega pada momen penting. Oleh karena itu, pendekatan untuk konsumen laki-laki adalah dengan menawarkan produk yang simpel dan siap dikirim, desain

simpel, berkesan, dan layanan cepat.

2.2.2 Value Proposition

1. Produk

- a. Desain Unik dan Modern: Papan bunga dan rangkaian bunga akrilik dibuat dengan konsep minimalis dan elegan, sehingga berbeda dari papan bunga konvensional.
- b. Material Berkualitas: Menggunakan akrilik premium dan bunga plastik berkualitas tinggi yang tahan lama, tidak mudah pudar, dan dapat digunakan sebagai dekorasi jangka panjang.
- c. Kustomisasi Fleksibel: Desain, warna, dan pesan dapat disesuaikan dengan tema acara dan selera pelanggan.
- d. Nilai Estetika Tinggi: Memadukan seni kerajinan tangan dengan sentuhan kontemporer untuk menciptakan produk yang menjadi pusat perhatian pada setiap acara.

2. Layanan

- a. Proses Pemesanan Cepat dan Mudah: Tersedia sistem pemesanan *online* dan *offline* yang responsif, memudahkan konsumen memesan di mana saja, dan kapan saja.
- b. Pengiriman Tepat Waktu: Menjamin produk sampai sesuai jadwal acara, sehingga pesan atau ucapan tersampaikan tanpa hambatan.
- c. Layanan Konsultasi Desain: Memberikan rekomendasi desain, warna, dan konsep papan bunga yang sesuai kebutuhan pelanggan.
- d. Pilihan Sewa dan Beli: Menyediakan pilihan pembelian untuk koleksi pribadi atau penyewaan untuk acara tertentu, agar lebih fleksibel secara biaya.

3. *Core Values*

- a. Kreativitas: Menghadirkan inovasi dalam desain dan estetika yang mengikuti tren.
- b. Kualitas: Mengutamakan standar tinggi pada material dan pengerjaan untuk memastikan produk awet dan bernilai tinggi.
- c. Kepercayaan: Memberikan layanan transparan, tepat waktu, dan sesuai dengan kesepakatan kepada pelanggan.
- d. Personalisasi: Memperlakukan setiap pesanan sebagai karya unik yang merepresentasikan ucapan dan emosi pelanggan kepada penerima.

2.2.3 *Channels*

1. *B2C (Business to Consumers)* :
 - a. E-commerce : Shopee dan Tokopedia
 - b. Outel Fisik : -
 - c. Media Sosial : Instagram dan Tiktok

2. *B2B (Business to Business)*

Akrillikeun membuka peluang kerja sama bisnis ke bisnis (*Business to Business / B2B*) dengan berbagai perusahaan, *event organizer*, instansi, maupun toko retail yang membutuhkan produk dekorasi dan hadiah eksklusif. Melalui pendekatan *B2B*, Akrillikeun menyediakan papan bunga akrilik yang dapat disesuaikan dengan identitas merek mitra, baik dari segi desain, warna, maupun penempatan logo perusahaan. Produk ini tidak hanya berfungsi sebagai media ucapan atau promosi, tetapi juga menjadi representasi visual yang elegan untuk memperkuat citra profesional perusahaan pada acara-acara penting seperti pembukaan cabang baru,

peresmian gedung, seminar, atau perayaan perusahaan.

2.2.4 Customer Relationship

1. Personalized Service

Catat preferensi pelanggan (warna favorit, gaya desain, ukuran papan) agar order berikutnya bisa lebih cepat & sesuai selera.

2. Proaktif *Follow-Up*

Setelah pengiriman, tanyakan apakah papan bunga sampai dengan baik dan sesuai ekspektasi

3. Memberikan *Value* Tambahan

Memberikan bonus kartu ucapan, foto hasil papan sebelum dikirim, atau diskon untuk *repeat order*.

2.2.5 Key Activities

Key activities utama Akrillikeun adalah proses kreatif dalam merancang dan memproduksi papan bunga akrilik dengan kualitas tinggi. Aktivitas ini dimulai dengan pemilihan material akrilik yang tepat, desain yang menarik sesuai permintaan pelanggan, serta teknik perakitan yang rapi dan presisi. Kreativitas dalam menciptakan variasi model, ukuran, dan kombinasi warna juga menjadi inti kegiatan agar produk selalu relevan dengan tren serta mampu menonjolkan nilai estetika. Kemudian, aktivitas penting lainnya adalah pengelolaan layanan pelanggan yang responsif dan personal. Mulai dari menerima pesanan, memberikan konsultasi desain, hingga memastikan kebutuhan pelanggan terpenuhi sesuai dengan waktu yang diinginkan. Komunikasi dengan pelanggan dilakukan melalui WhatsApp, media sosial, dan email. Aktivitas komunikasi juga mencakup tindak lanjut setelah penyerahan produk, seperti meminta *feedback* dan memberikan

penawaran khusus untuk pembelian berikutnya. Aktivitas berikutnya adalah manajemen operasional dan pemasaran. Operasional meliputi pengaturan jadwal produksi, koordinasi pengiriman tepat waktu, serta menjaga ketersediaan material. Sedangkan pemasaran berfokus pada promosi melalui media sosial, kolaborasi dengan *event organizer*, *florist*, maupun perusahaan untuk memperluas jaringan.

2.2.6 Key Resources

1. Sumber Daya Fisik

- a. Material Akrilik & Pendukung: lembaran akrilik, *printing sticker*, bahan dekorasi (bunga artificial dan aksesoris tambahan seperti busa dan kain tile), dan *stand tripod*
- b. Peralatan Produksi: lem, *cutter*, gunting, *compound* pembersih, obeng, kain lap, dan penggaris, dan plastik jumbo.
- c. Sarana Distribusi: kendaraan operasional untuk pengiriman tepat waktu.

2. Sumber Daya Manusia

- a. Tim Kreatif & Desainer: merancang papan bunga akrilik yang estetik dan sesuai permintaan pelanggan.
- b. Tim Produksi: bertugas dalam pemotongan, perakitan, dan *finishing* produk.
- c. Tim *Customer Service & Marketing*: menjaga komunikasi, menerima pesanan, serta mengelola promosi di media sosial, whatsapp, dan email.

2.2.7 Key Partners

1. Pemasok (*Suppliers*)

- a. Distributor Akrilik & Bahan Dekorasi → memastikan ketersediaan material utama dengan kualitas baik dan harga kompetitif. Adapun

suppliers yang sudah terjalin kerjasama dengan Akrilikeun adalah sebagai berikut: MX Akrilik, Hasum *art advertising*, grosir bunga pelaminan, *glow wedding decoration*, *luxe florist*, kain *flanel craft supplier*, dan toko pojok 99.

- b. Toko Alat Produksi → percetakan digital printing stiker text yaitu *graphico*, *extreme digital printing*, *ratu print*, *28 digital*, serta toko ATK.

2. Mitra Distribusi & Layanan

Jasa Pengiriman / Kurir Lokal, mendukung pengantaran papan bunga secara cepat dan aman, terutama untuk layanan *same-day delivery* melalui gosend dan grab instan.

2.3 Aspek Operasi

2.3.1 Aspek Produksi

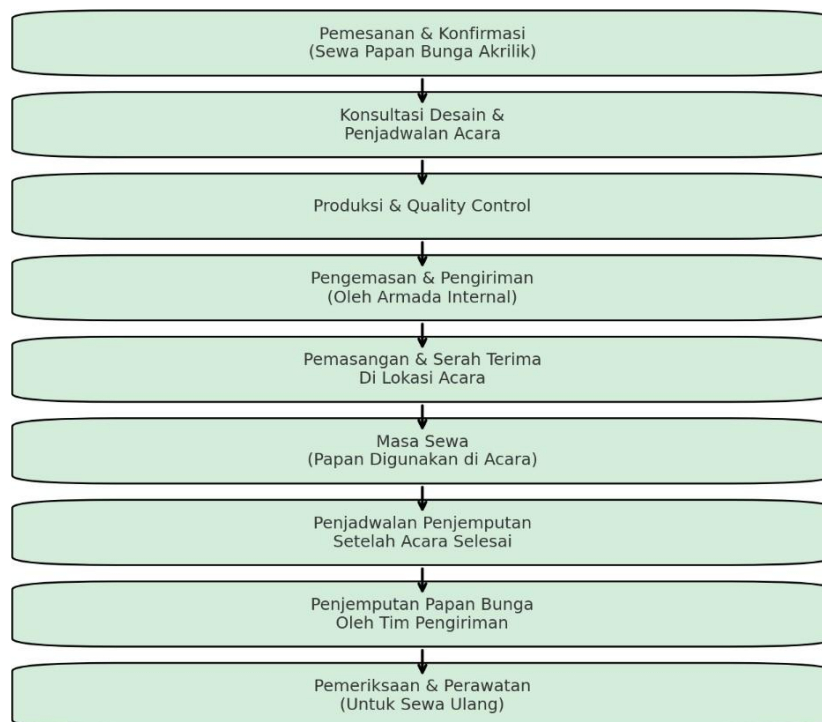
Operasi produksi Akrilikeun dimulai dari tahap perencanaan desain dan pemilihan bahan baku. Pada tahap ini, tim kreatif membuat konsep desain sesuai permintaan pelanggan, misalnya untuk pernikahan, ucapan selamat, atau belasungkawa. Bahan utama berupa papan akrilik bening atau berwarna yang sesuai dengan permintaan pelanggan dan dipilih dengan ketebalan yang tepat agar papan cukup kokoh namun tetap elegan. Selain itu, digunakan juga stiker untuk menampilkan tulisan dan dekorasi agar pesan terlihat jelas dan tahan lama. Tahap berikutnya adalah proses pengerjaan dan perakitan. Pemasangan bunga artificial pada papan akrilik yang ditempel pada foam bunga yang sudah dilem pada papan akrilik. Setelah itu, dilakukan pencetakan dan pemasangan tulisan sesuai dengan permintaan pelanggan. Dekorasi tambahan seperti kain tile dan ornamen lain

kemudian dipasang untuk mempercantik tampilan papan. Setiap detail dikerjakan dengan hati-hati agar papan bunga tidak hanya menyampaikan pesan, tetapi juga menghadirkan kesan estetik yang berbeda dari papan bunga tradisional. Tahap terakhir adalah *finishing* dan *quality control*. Papan bunga diperiksa kembali untuk memastikan tidak ada goresan, warna yang pudar, atau pemasangan dekorasi yang kurang rapi. Papan juga diuji kekuatan penyangganya agar aman saat dipajang di lokasi acara. Setelah lulus *quality control*, papan dibersihkan dan dibungkus dengan pelindung agar tetap terjaga selama proses pengiriman. Dengan alur produksi yang sistematis ini, Akrillikeun dapat memberikan papan bunga akrilik yang tidak hanya indah, tetapi juga memiliki kualitas premium dan daya tahan lebih lama dibanding papan bunga konvensional.

2.3.2 Aspek Layanan dan Distribusi

Operasi layanan untuk sewa papan bunga Akrillikeun dimulai dari tahap pemesanan dan konfirmasi. Pelanggan yang ingin menyewa papan bunga dapat melakukan pemesanan melalui media komunikasi yang tersedia yaitu Instagram, email, dan Whatsapp, kemudian dilanjutkan dengan konsultasi desain serta penjadwalan acara. Pada tahap ini, detail mengenai ukuran, desain tulisan, dekorasi, hingga waktu pemasangan disepakati agar papan bunga dapat sesuai dengan kebutuhan acara yang direncanakan. Setelah detail disetujui, tim produksi mengerjakan papan bunga sesuai desain yang telah disepakati. Papan bunga yang selesai dibuat akan melewati tahap *quality control* untuk memastikan hasilnya rapi, kokoh, dan layak digunakan. Selanjutnya, papan dikemas dengan aman lalu dikirim menggunakan armada internal Akrillikeun. Pada hari acara, tim pengiriman juga bertugas melakukan pemasangan di lokasi dan menyerahkan papan bunga secara

langsung kepada pelanggan. Tahap terakhir adalah pasca-acara, yaitu masa pengembalian papan bunga. Setelah acara selesai, tim layanan melakukan penjadwalan penjemputan sesuai kesepakatan dengan pelanggan. Papan bunga kemudian dijemput langsung oleh tim pengiriman Akrillikeun, lalu diperiksa dan dirawat agar tetap terjaga kualitasnya untuk dipakai kembali pada acara lain. Dengan alur ini, layanan sewa berjalan lengkap mulai dari pemesanan, penggunaan, hingga pengembalian, sekaligus menjaga kualitas papan bunga untuk penyewaan berikutnya.



Gambar 2. 1
Alur Layanan dan Distribusi Akrillikeun

2.3.3 Aspek Pemasaran

Operasi pemasaran papan bunga Akrillikeun berfokus pada penguatan strategi promosi digital sebagai kanal utama. Media sosial yaitu Instagram (@akrilikeun_) dan TikTok (@akrilikeun_), digunakan untuk menampilkan portofolio desain papan bunga yang estetik dan modern. Selain itu, pemasaran juga dilakukan melalui

marketplace seperti shopee dan tokopedia sehingga pelanggan dapat dengan mudah menemukan produk, melihat katalog, serta melakukan pemesanan secara praktis.

Optimalisasi konten digital ini menjadi fondasi penting untuk membangun *brand awareness* dan menarik minat pelanggan baru.

2.3.4 Aspek Keuangan

Aspek manajemen keuangan pada Akrillikeun mencakup pengendalian seluruh komponen pengeluaran yang berhubungan langsung dengan produksi dan pemasaran papan bunga akrilik. Biaya utama terdiri dari bahan baku papan akrilik, stiker, serta dekorasi pendukung yaitu bunga, kain tile, *foam* bunga, dan lem yang harus dijaga kualitasnya namun tetap efisien dalam pengadaan. Selain itu, biaya distribusi dan logistik, serta biaya promosi digital menjadi bagian penting yang dikelola agar operasional dapat berjalan secara berkelanjutan. Selanjutnya, pengelolaan arus kas dilakukan melalui pencatatan yang terstruktur atas setiap transaksi penjualan maupun penyewaan. Sistem pencatatan ini berfungsi untuk memantau pendapatan harian, mingguan, dan bulanan serta memastikan ketersediaan dana operasional. Dengan manajemen arus kas yang baik, perusahaan dapat mengantisipasi kebutuhan modal kerja, menghindari kekurangan likuiditas, serta menjaga kesehatan keuangan secara keseluruhan. Pada aspek harga dan margin, Akrillikeun menerapkan strategi penetapan harga yang kompetitif untuk menjaga daya saing sekaligus mempertahankan keuntungan. Untuk produk penjualan, harga ditentukan berdasarkan kualitas bahan, tingkat kerumitan desain, dan nilai estetika yang ditawarkan. Sedangkan untuk layanan penyewaan, harga dihitung dengan mempertimbangkan masa sewa, biaya perawatan, serta layanan tambahan seperti pengiriman dan pemasangan.

2.3.5 Aspek Organisasi / Sumber Daya Manusia

Dalam konteks operasi organisasi, Akrillikeun masih mengandalkan sistem manajemen yang sederhana, di mana sebagian besar fungsi operasional dikelola secara langsung oleh pemilik. Hal ini mencakup perencanaan produksi, pengaturan desain, hingga pengawasan kualitas produk sebelum dipasarkan kepada konsumen. Keterlibatan pemilik secara penuh pada hampir seluruh lini operasional memberikan kontrol yang lebih kuat terhadap mutu dan konsistensi layanan, meskipun di sisi lain menuntut kapasitas manajerial yang tinggi. Dari sisi sumber daya manusia, pemilik tidak hanya berperan sebagai manajer utama, tetapi juga merangkap berbagai posisi penting seperti pengelola pemasaran, admin keuangan, hingga koordinator distribusi.

Model pengelolaan seperti ini umum ditemukan pada usaha mikro dan kecil, di mana keterbatasan jumlah tenaga kerja membuat pemilik harus mengambil peran ganda. Walaupun hal ini berkontribusi terhadap efisiensi biaya operasional, beban kerja yang terpusat pada pemilik berpotensi menjadi kendala dalam hal pengembangan usaha secara lebih luas. Selain itu, keterlibatan dominan pemilik juga memiliki implikasi strategis terhadap arah perkembangan usaha. Pengambilan keputusan dapat dilakukan lebih cepat karena tidak melalui birokrasi panjang, namun kapasitas organisasi menjadi sangat bergantung pada kemampuan individu pemilik. Oleh karena itu, pada tahap pertumbuhan selanjutnya, Akrillikeun akan mempertimbangkan perekrutan tenaga kerja tambahan atau membangun sistem manajemen yang lebih terstruktur. Langkah ini penting agar beban operasional dapat terbagi dengan baik serta memungkinkan pemilik untuk lebih fokus pada inovasi produk dan pengembangan pasar.

2.3.6 Aspek Teknologi Digital

Aspek teknologi memiliki peranan signifikan dalam mendukung keberlangsungan dan daya saing usaha papan bunga akrilik. Pada aspek produksi, Pemanfaatan aplikasi berbasis website yaitu Canva sebagai perangkat desain grafis digital, yang memberikan kontribusi penting dalam pembuatan stiker untuk papan bunga akrilik. Aplikasi ini menyediakan beragam template, tipografi, serta elemen grafis yang mudah disesuaikan dengan kebutuhan desain, sehingga memungkinkan perajin menghasilkan rancangan stiker yang menarik secara visual dan konsisten dengan identitas merek. Selain itu, fitur kolaborasi daring pada Canva mendukung proses revisi desain secara cepat dan interaktif antara tim desain Akrilikeun dan pelanggan, sehingga meminimalkan kesalahan sekaligus meningkatkan kepuasan konsumen. Dengan demikian, penggunaan Canva tidak hanya mempercepat proses kreatif, tetapi juga mendukung efisiensi dan profesionalisme dalam produksi papan bunga akrilik. Selain pada proses produksi, teknologi digital juga mendukung pengelolaan sistem pemesanan berbasis daring.

Selain itu, melalui *website* maupun aplikasi yang terintegrasi dengan sistem pembayaran elektronik, pelanggan dapat melakukan pemilihan desain, kustomisasi pesan, serta penyelesaian transaksi secara lebih praktis. Fitur pelacakan status pesanan (*order tracking*) yang terhubung dengan sistem logistik memberikan transparansi bagi pelanggan, sekaligus membantu pelaku usaha dalam memantau alur distribusi secara real-time. Pemanfaatan sistem pembayaran digital QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) pada usaha papan bunga akrilik memberikan kemudahan dan efisiensi baik bagi pelaku usaha maupun pelanggan. Melalui satu kode *QR* yang terintegrasi

dengan berbagai aplikasi dompet digital dan layanan perbankan, transaksi dapat dilakukan secara cepat, aman, dan tanpa biaya tambahan yang kompleks. QRIS juga mendukung transparansi pencatatan keuangan karena setiap transaksi tercatat secara otomatis, sehingga mempermudah proses evaluasi dan pelaporan keuangan. Dengan adanya sistem ini, pengalaman pelanggan menjadi lebih praktis dan modern, sementara Akrilikeun dapat memperluas jangkauan konsumen, termasuk mereka yang lebih mengutamakan transaksi non-tunai.

BAB III

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

3.1 Profil Bisnis Akrillikeun

Akrillikeun adalah sebuah usaha kreatif yang bergerak di bidang pembuatan papan bunga berbahan akrilik. Produk ini dirancang sebagai alternatif modern dari papan bunga konvensional yang biasanya berbahan dasar styrofoam atau kayu. Dengan menggunakan akrilik berkualitas, papan bunga Akrillikeun memiliki tampilan elegan, tahan lama, dan mampu memberikan kesan berbeda bagi setiap penerimanya. Bisnis ini mengedepankan inovasi, kualitas, dan kepuasan pelanggan. Setiap papan bunga tidak hanya berfungsi sebagai media penyampaian pesan atau ucapan, tetapi juga sebagai karya dekoratif yang estetik. Akrillikeun berkomitmen untuk menghadirkan produk yang rapi, eksklusif, serta dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, baik untuk acara personal maupun korporasi.

Produk utama yang ditawarkan Akrillikeun adalah papan bunga berbahan akrilik yang dihias dengan ornamen *artificial*, seperti bunga sintesis, pita, dan dekorasi tambahan lain. Selain itu, papan dilengkapi dengan stiker teks yang dapat disesuaikan dengan ucapan pelanggan, seperti ucapan selamat, dukacita, pernikahan, maupun peresmian. Akrillikeun juga menyediakan layanan pengiriman cepat agar papan bunga dapat diterima tepat waktu sesuai kebutuhan acara. Dibandingkan dengan papan bunga tradisional, papan akrilik memiliki daya tarik tersendiri karena tampilannya yang lebih modern, rapi, dan premium. Material akrilik menjadikan papan lebih tahan lama dan tidak mudah rusak, sementara dekorasi *artificial* memberikan kesan segar tanpa memerlukan perawatan khusus.

Selain itu, fleksibilitas desain dan penyesuaian teks menjadikan setiap produk terasa personal dan unik.

Target pasar Akrillikeun mencakup berbagai kalangan, mulai dari individu yang ingin memberikan ucapan spesial dengan cara berbeda, hingga perusahaan yang ingin menampilkan citra profesional melalui papan bunga akrilik. Segmen pasar utama meliputi acara pernikahan, peresmian bisnis, ulang tahun, serta momen-momen penting lainnya yang membutuhkan media ucapan bergaya modern dan berkesan. Dalam pengembangannya, Akrillikeun berfokus pada inovasi desain papan bunga yang sesuai dengan tren, promosi aktif melalui media sosial, serta layanan pelanggan yang responsif.

Kolaborasi dengan *event organizer*, *wedding organizer*, dan vendor dekorasi juga menjadi langkah strategis untuk memperluas pasar. Selain itu, dengan memanfaatkan keunggulan visual dari produk, Akrillikeun menekankan branding yang kuat melalui konten digital yang menarik. Akrillikeun memiliki visi untuk menjadi brand papan bunga akrilik terkemuka di Indonesia. Dengan mengutamakan kualitas produk, inovasi desain, dan layanan prima, Akrillikeun berkomitmen menghadirkan papan bunga yang bukan hanya sekadar ucapan, melainkan juga simbol penghargaan dan perhatian yang berkesan. Ke depan, bisnis ini berambisi memperluas jangkauan pasar hingga ke tingkat nasional dengan membawa konsep papan bunga modern yang berbeda dari konvensional.

3.2 Tinjauan Aspek Pemasaran

3.2.1 Segmentasi Pasar

Akrillikeun memiliki sasaran konsumen individu yang ingin memberikan ucapan personal melalui papan bunga akrilik. Kelompok ini biasanya menggunakan

produk untuk berbagai momen penting, seperti pernikahan sahabat, ulang tahun keluarga, wisuda, hingga ucapan duka cita bagi kerabat. Dengan desain modern dan pesan yang bisa disesuaikan, Akrillikeun memberikan produk yang dapat dijadikan sebagai hadiah yang lebih berkesan dibandingkan papan bunga konvensional. Selain individu, Akrillikeun juga menargetkan perusahaan atau instansi yang membutuhkan papan ucapan sebagai bentuk apresiasi, penghormatan, atau promosi citra bisnis. Papan bunga Akrillikeun digunakan untuk mengirim ucapan selamat pada acara peresmian kantor, pembukaan cabang baru, hingga kerja sama bisnis. Melalui produk ini, perusahaan dapat menampilkan profesionalisme sekaligus memperkuat hubungan dengan mitra bisnis maupun klien.

Segmen lainnya adalah *event organizer* (EO) dan *wedding organizer* (WO) yang membutuhkan dekorasi pelengkap dalam setiap acara. Papan bunga akrilik dengan hiasan bunga *artificial* cocok dipakai untuk memperindah *venue* pernikahan, seminar, maupun acara besar lainnya. Dengan desain yang lebih rapi dan elegan, produk Akrillikeun mampu meningkatkan nilai visual acara sekaligus memenuhi kebutuhan dekorasi praktis yang dapat disesuaikan dengan tema acara.

3.2.2 Strategi Produk

Produk utama Akrillikeun adalah papan bunga berbahan akrilik yang dirancang dengan desain modern dan estetik. Material akrilik dipilih karena memiliki keunggulan berupa tampilan yang lebih bersih, elegan, serta tahan lama dibandingkan dengan papan bunga konvensional berbahan dasar *styrofoam* atau kayu. Diferensiasi ini memberikan identitas unik bagi Akrillikeun di pasar papan bunga. Selain bahan akrilik yang premium, papan bunga Akrillikeun dilengkapi dengan hiasan *artificial* seperti bunga sintetis, kain tile, dan ornamen dekoratif

lainnya. Dekorasi ini menjadikan papan tampak segar, rapi, dan mewah tanpa memerlukan perawatan intensif layaknya bunga asli. Kombinasi antara akrilik dan artificial decoration menghadirkan kesan modern yang sesuai dengan tren dekorasi masa kini. Produk Akrilikeun juga dilengkapi dengan stand *tripod* agar papan bunga dapat dipasang berdiri dengan kokoh.

Nilai tambah utama dari produk Akrilikeun adalah fleksibilitas dalam personalisasi teks. Melalui stiker khusus, konsumen dapat mencantumkan ucapan sesuai kebutuhan, seperti ucapan selamat, duka cita, pernikahan, atau peresmian bisnis. Personalisasi ini menjadikan setiap produk terasa eksklusif dan memiliki sentuhan personal, sehingga lebih berkesan bagi penerima. Strategi produk Akrilikeun tidak hanya menonjolkan fungsi sebagai media penyampaian pesan, tetapi juga sebagai elemen dekoratif yang dapat mempercantik suasana acara. Dengan desain yang rapi, tahan lama, dan dapat disimpan sebagai kenang-kenangan, papan bunga Akrilikeun menghadirkan nilai estetika sekaligus fungsional. Hal ini menjadi keunggulan kompetitif yang memperkuat posisi Akrilikeun di pasar.

3.2.3 Strategi Promosi

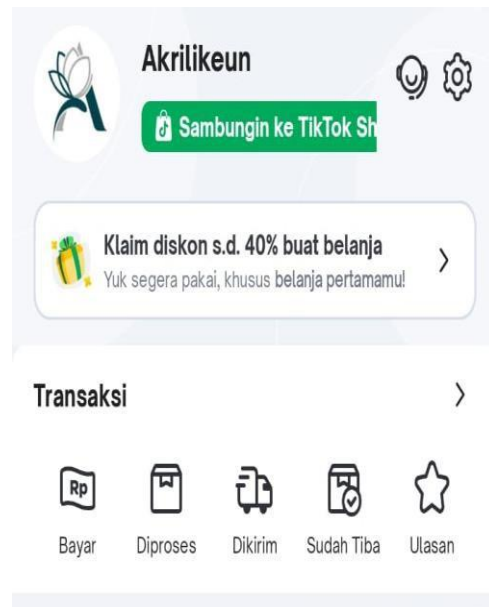
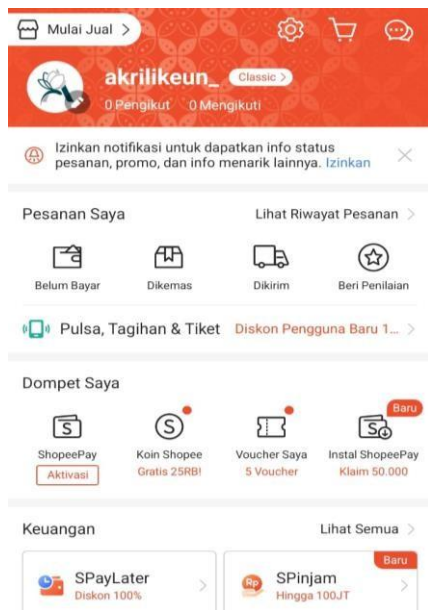
Akrilikeun memanfaatkan media sosial sebagai kanal utama promosi dengan menonjolkan visual produk yang estetik dan modern. Melalui akun Instagram @akrilikeun_ dan TikTok @akrilikeun, bisnis ini menampilkan katalog produk, inspirasi desain, serta dokumentasi pengiriman papan bunga akrilik ke pelanggan. Konten visual yang menarik dan konsisten diunggah untuk membangun *brand image* yang kuat serta meningkatkan daya tarik calon konsumen. Promosi tidak hanya dilakukan dengan menampilkan foto produk, tetapi juga melalui

pembuatan konten kreatif seperti *behind the scenes* proses pembuatan, hingga testimoni pelanggan. Konten-konten ini membantu menciptakan kedekatan dengan *audiens* sekaligus meningkatkan kepercayaan terhadap kualitas produk. TikTok digunakan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan lebih muda dengan konten singkat yang interaktif.

Selain media sosial, Akrilikeun juga memperluas jangkauan pemasaran melalui *marketplace* populer seperti Shopee dan Tokopedia. Kehadiran di *platform e-commerce* ini memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian secara praktis, sekaligus meningkatkan kredibilitas *brand* di mata pelanggan. Dengan memanfaatkan fitur promo bawaan *marketplace* seperti gratis ongkir, *flash sale*, dan *voucher* diskon, Akrilikeun dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai daerah.

Strategi promosi Akrilikeun juga mengandalkan *word of mouth* atau rekomendasi pelanggan yang puas, serta kerja sama dengan beberapa corporate dan instansi, seperti Patra Hotel Yogyakarta, Sekolah Dasar Al-Basyariyah, Kedai Makanan Bunga, dan Kedai Makanan AHer. Kolaborasi ini memperluas peluang pemasaran produk dalam berbagai acara, seperti pernikahan, peresmian bisnis, maupun seminar, sekaligus memperkuat positioning Akrilikeun sebagai penyedia papan bunga akrilik yang modern dan premium.

Untuk menarik minat pelanggan baru sekaligus menjaga loyalitas pelanggan lama, Akrilikeun secara rutin menghadirkan promo musiman. Promo tersebut meliputi diskon harga, hingga layanan gratis ongkir untuk area tertentu. Penawaran ini dipadukan dengan promo *marketplace* seperti Shopee *Mall Campaign* atau Tokopedia Waktu Indonesia Belanja (WIB), sehingga semakin memperluas eksposur dan mendorong penjualan pada periode tertentu.



Gambar 3. 1
Promosi Media Sosial dan Marketplace Akrilikeun

3.2.4 Strategi Layanan dan Distribusi

Akrilikeun mengandalkan sistem pemesanan *online* sebagai jalur utama distribusi. Konsumen dapat melakukan pemesanan melalui berbagai kanal digital

seperti WhatsApp Business, Instagram, TikTok Shop, serta *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Kemudahan akses ini memudahkan pelanggan untuk memilih desain, menentukan teks ucapan, hingga melakukan pembayaran tanpa perlu datang langsung ke lokasi. Untuk memastikan kenyamanan pelanggan, Akrillikeun menyediakan layanan pengantaran langsung ke lokasi acara. Dengan adanya layanan ini, pelanggan tidak perlu khawatir mengurus transportasi produk. Sistem pengantaran yang tepat waktu menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan.

Salah satu layanan unggulan Akrillikeun adalah *same-day delivery*, yaitu pengiriman di hari yang sama dengan pemesanan. Fasilitas ini menjawab kebutuhan mendesak pelanggan yang membutuhkan papan bunga ucapan secara cepat, misalnya untuk acara yang mendadak. Keunggulan ini menjadi daya tarik kompetitif yang membedakan Akrillikeun dari penyedia papan bunga lainnya. Saat ini, layanan distribusi Akrillikeun masih difokuskan pada area yang dapat dijangkau secara langsung untuk memastikan kualitas produk tetap terjaga. Namun ke depan, Akrillikeun berencana memperluas jangkauan distribusi dengan bekerja sama dengan jasa logistik terpercaya. Hal ini bertujuan agar produk dapat diterima oleh konsumen dari berbagai kota dengan kualitas tetap terjaga. Keseluruhan sistem distribusi dan layanan Akrillikeun dirancang untuk memberikan kenyamanan maksimal kepada konsumen. Mulai dari pemesanan *online* yang mudah, pengantaran tepat waktu, hingga layanan cepat *same-day delivery*, semua ditujukan untuk menciptakan pengalaman konsumen yang menyenangkan. Dengan pelayanan yang responsif dan ramah, Akrillikeun berkomitmen menjadikan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama.

3.2.5 Strategi Harga

Akrillikeun menetapkan harga produk berdasarkan beberapa faktor utama, yaitu kualitas material akrilik yang digunakan, tingkat kerumitan desain, serta ukuran papan bunga. Material akrilik premium yang tahan lama dan memberikan kesan elegan tentu memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan papan konvensional. Dengan demikian, harga yang ditawarkan tetap sepadan dengan kualitas produk yang diterima oleh konsumen. Untuk menjaga daya saing, Akrillikeun menerapkan harga yang kompetitif agar tetap terjangkau oleh segmen individu tanpa mengurangi nilai bagi pelanggan korporasi. Pendekatan ini menjadikan Akrillikeun dapat menjangkau konsumen dari berbagai lapisan, mulai dari perorangan yang membutuhkan papan ucapan sederhana hingga perusahaan yang menginginkan desain papan bunga yang lebih besar dan eksklusif.

Selain harga standar, Akrillikeun memberikan *fleksibilitas* dalam bentuk paket *custom* yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Misalnya, konsumen dapat memilih ukuran papan, jenis hiasan bunga *artificial*, serta desain teks yang diinginkan. Dengan sistem ini, pelanggan memiliki kebebasan untuk menyesuaikan produk sesuai anggaran, sekaligus membuat papan bunga terasa lebih personal dan unik. Untuk layanan sewa papan bunga akrilik, penetapan harga mempertimbangkan biaya produksi, biaya perawatan, serta biaya pengantaran. Sebuah papan bunga akrilik termasuk tambahan dekorasi memiliki biaya sewa sebesar Rp20.000, biaya perawatan Rp5.000, biaya print stiker *vinyl* Rp13.000, dan biaya pengiriman (*drop and pick up*) sebesar Rp15.000. Total biaya Rp53.000. Dengan margin keuntungan 60,3% (Rp32.000), sehingga harga sewa ditetapkan sebesar Rp85.000. Sistem perhitungan ini memastikan harga tetap rasional, menguntungkan bisnis, sekaligus terjangkau oleh pelanggan.

3.3 Tinjauan Aspek Operasi/ Produksi

3.3.1 Penggunaan Material

Akrillikeun menggunakan material akrilik premium sebagai bahan utama papan bunga. Akrilik dipilih karena memiliki sifat yang tahan lama, kokoh. Selain itu, akrilik juga memberikan kesan elegan dan modern dengan permukaan yang mengilap, sehingga mampu menampilkan papan bunga yang berbeda dari papan konvensional berbahan kayu atau *styrofoam*. Untuk mempercantik papan bunga, Akrillikeun memanfaatkan hiasan artificial seperti bunga, kain tile, dan ornamen tambahan. Dekorasi ini dipilih dari bahan berkualitas tinggi agar tampilannya menyerupai bunga asli, namun tetap awet dan tidak memerlukan perawatan khusus. Dengan pemilihan bunga *artificial* premium, bunga dapat digunakan berulang kali, terutama untuk layanan sewa, tanpa mengurangi estetika tampilannya.

Penulisan ucapan pada papan bunga menggunakan stiker *vinyl*, yang memiliki daya rekat kuat, warna tajam, dan tidak mudah pudar. Material *vinyl* ini memastikan pesan yang ingin disampaikan pelanggan terlihat jelas dan profesional, baik dari jarak dekat maupun jauh. Dengan teknologi cutting yang presisi, teks ucapan dapat dibuat dengan berbagai gaya tipografi yang menarik dan sesuai tema acara. Penggunaan material berkualitas tidak hanya berfokus pada tampilan, tetapi juga pada konsistensi hasil produksi. Kontrol kualitas ini menjamin papan bunga akrilik tetap kokoh, rapi, dan tahan lama, sehingga mampu memberikan nilai lebih bagi pelanggan baik untuk pembelian maupun layanan sewa.

3.3.2 Proses Produksi

Sebelum proses produksi dimulai, tahap pertama adalah perencanaan desain papan bunga akrilik sesuai permintaan pelanggan. Desain meliputi ukuran papan, warna dasar, tata letak dekorasi, hingga gaya tipografi teks ucapan. Tahap ini

penting karena akan menjadi acuan bagi seluruh proses produksi berikutnya agar hasil akhir sesuai dengan keinginan konsumen. Tahap berikutnya adalah perakitan bingkai yang berfungsi sebagai penopang papan bunga akrilik. Papan akrilik disandarkan pada stand tripod yang disesuaikan dengan tinggi papan dan ditambahkan penyangga tambahan agar papan kokoh saat dipajang. Kualitas struktur ini menjadi kunci agar papan mampu bertahan dalam berbagai kondisi acara, baik *indoor* maupun *outdoor*.

Dekorasi *artificial* seperti bunga, daun, dan kain tile ditempel pada *foam* bunga yang dilakukan dengan teliti agar terlihat indah dan seimbang. Pemilihan dekorasi disesuaikan dengan tema acara, misalnya warna pastel untuk pernikahan atau warna cerah untuk acara peresmian. Standarisasi pada tahap ini memastikan hasil dekorasi rapi, tidak berlebihan, dan tetap estetik. Setelah dekorasi selesai, dilakukan pemasangan stiker teks ucapan yang menggunakan bahan vinyl berkualitas tinggi. Teks dicetak dengan desain tipografi yang sesuai pesanan, lalu ditempel secara presisi agar mudah dibaca dan terlihat profesional. Proses ini menjadi salah satu bagian terpenting karena teks merupakan inti pesan yang ingin disampaikan pelanggan kepada penerima.

Langkah terakhir adalah *finishing*, yaitu pemeriksaan keseluruhan papan bunga. Aspek yang dicek meliputi kekokohan struktur, kerapihan dekorasi, serta ketepatan pemasangan teks. Jika ada ketidaksesuaian, dilakukan perbaikan segera agar produk yang dikirim benar-benar sempurna. Dengan adanya standar kontrol kualitas ini, Akrillikeun memastikan setiap papan bunga yang diproduksi memiliki tampilan rapi, kuat, dan estetik sesuai harapan pelanggan.



Gambar 3. 2
Proses Perakitan Papan Bunga Akrilikeun

3.3.3 Kapasitas Produksi

Saat ini Akrillikeun memiliki kapasitas produksi rata-rata 1–3 papan bunga akrilik per hari. Jumlah tersebut sangat dipengaruhi oleh ketersediaan papan, serta tingkat kerumitan desain, mulai dari pemasangan bunga *artificial* dan dekorasi lainnya, hingga print dan pemasangan stiker teks ucapan. Dengan target harian ini, Akrillikeun mampu menjaga kualitas pengerjaan sekaligus memastikan pesanan

dapat selesai sesuai jadwal. Rata-rata waktu pengerjaan untuk satu papan bunga berkisar antara 3 hingga 6 jam, tergantung tingkat detail desain. Untuk pesanan sederhana, pengerjaan dapat dilakukan lebih cepat dan bahkan memungkinkan layanan *same-day delivery*. Namun untuk papan berukuran besar dengan dekorasi kompleks, waktu pengerjaan akan lebih panjang agar hasilnya tetap rapi dan sesuai dengan permintaan pelanggan.

Ke depannya, Akrillikeun berencana meningkatkan kapasitas produksi dengan menambah peralatan pendukung, tenaga kerja terlatih, dan memperluas ruang kerja. Dengan adanya peningkatan ini, kapasitas produksi harian diharapkan dapat mencapai 5–10 papan, sehingga mampu menjangkau lebih banyak pelanggan tanpa mengurangi kualitas produk. Hal ini juga akan memperkuat posisi Akrillikeun dalam menghadapi permintaan pasar yang terus bertumbuh.

3.3.4 Kontrol Kualitas dan Perawatan

Setiap papan bunga akrilik yang diproduksi oleh Akrillikeun selalu melalui tahap kontrol kualitas sebelum dikirimkan kepada pelanggan. Proses ini mencakup pemeriksaan menyeluruh mulai dari kekuatan perekat pada material, kestabilan bingkai dan penyangga, hingga ketahanan papan saat dipajang. Dengan adanya prosedur ini, Akrillikeun memastikan bahwa setiap produk yang diterima pelanggan memiliki standar mutu yang konsisten.

Selain kekuatan struktur, kerapihan dekorasi artificial juga menjadi fokus dalam kontrol kualitas. Bunga sintetis, kain tile, dan ornamen lainnya dipastikan tertempel rapi, simetris, dan sesuai dengan desain yang telah disepakati.

Standarisasi ini dilakukan agar papan bunga tampil estetik dan mampu memberikan kesan elegan pada acara, baik formal maupun non-formal.

Pemeriksaan teks ucapan menjadi salah satu tahap penting dalam kontrol kualitas. Stiker vinyl yang digunakan harus ditempel secara presisi, huruf terbaca jelas, dan tidak ada kesalahan penulisan nama maupun ucapan. Tahap ini menjadi perhatian khusus karena teks adalah inti pesan dari papan bunga, sehingga ketepatan dan kejelasan tulisan sangat menentukan kepuasan pelanggan.

Akrillikeun memberikan perawatan rutin pada papan bunga agar selalu siap dipakai kembali. Perawatan meliputi pembersihan permukaan akrilik dari debu atau noda, pengecekan kekuatan perekat dekorasi, hingga penggantian ornamen yang mulai aus. Dengan perawatan ini, papan sewaan tetap terlihat baru, bersih, dan layak digunakan berulang kali dalam berbagai acara.

Seluruh rangkaian kontrol kualitas dan perawatan ini merupakan bentuk komitmen Akrillikeun dalam menjaga kepuasan pelanggan. Dengan produk yang rapi, kokoh, bersih, dan bebas dari cacat, pelanggan akan merasa percaya diri saat menggunakan papan bunga akrilik pada acara penting. Standar kualitas yang konsisten juga membantu memperkuat reputasi Akrillikeun sebagai penyedia papan bunga modern yang profesional dan terpercaya.



Gambar 3. 3
Kontrol Kualitas dan Perawatan Papan Bunga Akrilikeun

3.4 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

Pada dasarnya, sebagian besar kegiatan usaha Akrilikeun masih dijalankan langsung oleh pemilik, mulai dari desain papan bunga, produksi, pemasangan dekorasi, hingga layanan pelanggan. Pemilik memegang kendali penuh atas kualitas produk dan memastikan setiap pesanan sesuai standar estetik dan kebutuhan konsumen.

Ketika memasuki musim ramai seperti bulan Juni (musim pernikahan) dan Agustus (acara HUT Kemerdekaan RI), permintaan papan bunga meningkat cukup signifikan. Untuk mengantisipasi lonjakan pesanan, pemilik Akrilikeun beberapa kali merekrut tenaga kerja *part-time* guna membantu proses produksi. Langkah ini dilakukan agar kapasitas produksi tetap terjaga tanpa mengorbankan kualitas dan ketepatan waktu pengiriman. Dengan sistem ini, Akrilikeun dapat mengatur sumber daya manusia secara fleksibel: dikelola langsung oleh pemilik pada periode normal, serta mendapat tambahan tenaga *freelance* saat permintaan tinggi. Fleksibilitas ini memberi keuntungan karena tidak membebani usaha dengan biaya tenaga kerja tetap, sekaligus memastikan pesanan tetap terpenuhi di periode puncak

permintaan.

3.5 Tinjauan Aspek Keuangan

3.5.1 Modal Awal

Modal awal usaha Akrillikeun digunakan untuk pembelian material utama (papan akrilik, bunga *artificial*, stiker *vinyl*, dan kain tile), peralatan produksi (lem, stand penyangga). Investasi ini bersifat jangka menengah karena sebagian besar peralatan dapat digunakan berulang kali. Berikut adalah rekapitulasi untuk modal awal, yang ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 3. 1
Modal Awal Akrillikeun

NAMA BARANG	QTY	HARGA	JUMLAH
Tripod <i>stand frame</i>	2	67.000	134.000
Papan akrilik kubah hitam 70x50cm	1	85.000	85.000
Papan akrilik daun putih 70x50cm	1	88.000	88.000
<i>Artificial flower shell leaf</i> ginkgo	2	7.888	15.776
Bunga artificial mawar biru muda cabang 5	3	7.500	22.500
Bunga artificial mawar putih cabang 5	3	7.500	22.500
Bunga artificial mawar merah autumn cabang 5	3	7.500	22.500
Bunga artificial peony toska cabang 5	1	12.500	12.500
Bunga artificial kuncup tropis asia cabang 6	1	9.750	9.750
Bunga artificial pompom dandelion	2	1.450	2.900
Bunga artificial 1 kuntum mawar merah	4	900	3.600
Bunga artificial 1 kuntum mawar dusty blue	4	900	3.600
Bunga artificial 1 kuntum mawar biru muda	4	900	3.600
Bunga artificial anggrek kain biru cabang 6	1	7.000	7.000
Bunga artificial anggrek kain maroon cabang 6	1	7.000	7.000
Kain tile 125x100 cm baby blue	2	5.700	11.400
Kain tile 125x100 cm maroon	2	5.700	11.400
Busa putih elastis	3	7.500	22.500
TOTAL			485.526

3.5.2 Biaya Operasional

Biaya operasional meliputi pengadaan bahan baku rutin, transportasi pengiriman, serta biaya tenaga kerja tambahan (*part time*) pada musim ramai. Pengendalian biaya operasional menjadi penting agar margin keuntungan tetap optimal tanpa mengurangi kualitas produk.

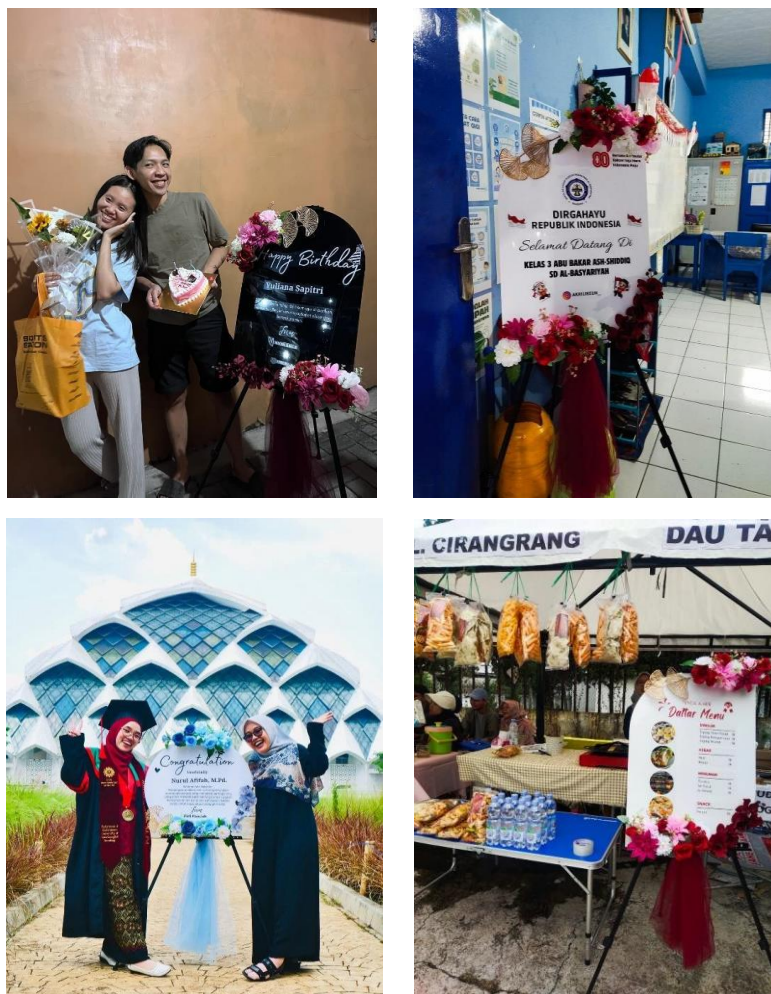
3.5.3 Sumber Pendapatan

Pendapatan utama Akrillikeun berasal dari penjualan dan penyewaan papan bunga akrilik custom yang memberikan peluang perputaran aset lebih cepat. Diversifikasi ini membantu menjaga stabilitas arus kas, terutama ketika permintaan pembelian menurun.

Tabel 3. 2

Laporan Keuangan Akrillikeun

Bulan/Minggu Ke	Jumlah Penyewaan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo	Margin Laba
Juni/Minggu 1	1	Rp 85.000	Rp 33.000	Rp 52.000	61,18
Juni/Minggu 2	1	Rp 85.000	Rp 33.000	Rp 52.000	61,18
Juni/Minggu 3	3	Rp 255.000	Rp 99.000	Rp 156.000	61,18
Juni/Minggu 4	2	Rp 170.000	Rp 66.000	Rp 104.000	61,18
Juli/Minggu 1	4	Rp 340.000	Rp 132.000	Rp 208.000	61,18
Juli/Minggu 2	2	Rp 170.000	Rp 66.000	Rp 104.000	61,18
Juli/Minggu 3	2	Rp 170.000	Rp 66.000	Rp 104.000	61,18
Juli/Minggu 4	2	Rp 170.000	Rp 66.000	Rp 104.000	61,18
Agustus/Minggu 1	3	Rp 255.000	Rp 99.000	Rp 156.000	61,18
Agustus/Minggu 2	2	Rp 170.000	Rp 66.000	Rp 104.000	61,18
Agustus/Minggu 3	6	Rp 510.000	Rp 198.000	Rp 312.000	61,18
Agustus/Minggu 4	5	Rp 425.000	Rp 165.000	Rp 260.000	61,18



Gambar 3. 4
Beberapa Foto Penyewaan Papan Bunga Akrilikeun

3.5.4 Manajemen Arus Kas

Arus kas usaha dikelola dengan sistem pembayaran di muka (DP) untuk pesanan *custom*, sehingga dapat menjamin ketersediaan modal kerja. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran dilakukan secara rutin untuk memantau kesehatan finansial. Dengan arus kas yang terkontrol, Akrillikeun mampu mengantisipasi kebutuhan mendadak pada *high season*.

Tabel 3.3
Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Juni 2025

LAPORAN BISNIS AKRILIKEUN									
Juni 2025									
TGL	Penjualan	Biaya Penjualan	Biaya Iklan	Operasional	Gaji Karyawan	Piutang	Hutang	Laba	Total
1									
2									
3	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp32.000
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp64.000
13									
14									
15	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000	Rp5.000			Rp27.000	Rp91.000
16	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000	Rp5.000			Rp27.000	Rp118.000
17									
18									
19									
20									
21									
22	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp150.000
23									
24									
25									
26									
27									
28	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp182.000
29									
30									
LB	Rp510.000	Rp198.000	Rp0	Rp120.000	Rp10.000	Rp0	Rp0	Rp182.000	Rp182.000

Tabel 3. 4
Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Juli 2025

LAPORAN BISNIS AKRILIKEUN									
Jul-25									
TGL	Penjualan	Biaya Penjualan	Biaya Iklan	Operasional	Gaji Karyawan	Piutang	Hutang	Laba	Total
1	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp214.000
2									
3	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp246.000
4									
5	Rp170.000	Rp66.000		Rp40.000	Rp10.000			Rp54.000	Rp300.000
6									
7									
8									
9	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp332.000
10									
11	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp364.000
12									
13									
14									
15									
16	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp396.000
17									
18									
19									
20									
21	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp428.000
22									
23									
24	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp460.000
25									
26	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp492.000
27									
28									
29									
30									
31									
LB	Rp850.000	Rp330.000	Rp0	Rp200.000	Rp10.000	Rp0	Rp0	Rp310.000	Rp492.000

Tabel 3. 5
Laporan Bisnis Akrilikeun Bulan Agustus 2025

LAPORAN BISNIS AKRILIKEUN									
Agustus 2025									
TGL	Penjualan	Biaya Penjualan	Biaya Iklan	Operasional	Gaji Karyawan	Piutang	Hutang	Laba/Rugi	Total
1	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp524.000
2									
3	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp556.000
4									
5									
6									
7	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp588.000
8									
9									
10		Rp81.520						Rp81.520	Rp506.480
11									
12	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp538.480
13									
14	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp570.480
15	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp602.480
16	Rp170.000	Rp66.000		Rp40.000	Rp10.000			Rp54.000	Rp656.480
17	Rp255.000	Rp99.000		Rp60.000	Rp30.000			Rp66.000	Rp722.480
18									
19									
20									
21									
22									
23	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp754.480
24	Rp255.000	Rp99.000		Rp60.000	Rp30.000			Rp66.000	Rp820.480
25									
26									
27	Rp85.000	Rp33.000		Rp20.000				Rp32.000	Rp832.480
28									
29									
30									
31									
LB	Rp1.360.000	Rp609.520	Rp0	Rp320.000	Rp70.000	Rp0	Rp0	Rp360.480	Rp852.480

Tabel 3. 6
Laporan Laba Rugi Akrilikeun Bulan Juni – Agustus 2025

Keterangan	Bulan		
	Juni 2025	Juli 2025	Agustus 2025
Pendapatan	Rp510.000	Rp850.000	Rp1.360.000
Beban Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp198.000	Rp330.000	Rp609.520
Laba Kotor	Rp312.000	Rp520.000	Rp750.480
Beban Operasional	Rp130.000	Rp210.000	Rp390.000
Laba Bersih	Rp182.000	Rp310.000	Rp360.480

3.5.5 Neraca Bisnis Akrilikeun

Tabel 3. 7
Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Juni 2025

Aset		Liabilitas & Ekuitas	
Aset Lancar		Liabilitas Jangka Pendek	
Kas	Rp182.000	Utang Usaha	Rp0
Piutang Usaha	Rp0		
Total Aset Lancar	Rp182.000		
Aset Tetap		Ekuitas	
Modal Awal	Rp485.526	Modal Awal	Rp485.526
Total Aset Tetap	Rp485.526	Laba Bulan Juni 2025	Rp182.000
Total Aset	Rp667.526	Total Liabilitas & Ekuitas	Rp667.526

Tabel 3. 8
Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Juli 2025

Aset		Liabilitas & Ekuitas	
Aset Lancar		Liabilitas Jangka Pendek	
Kas	Rp492.000	Utang Usaha	Rp0
Piutang Usaha	Rp0		
Total Aset Lancar	Rp492.000		
Aset Tetap		Ekuitas	
Modal Awal	Rp485.526	Modal Awal	Rp485.526
Total Aset Tetap	Rp485.526	Laba Bulan Juli 2025	Rp492.000
Total Aset	Rp977.526	Total Liabilitas & Ekuitas	Rp977.526

Tabel 3. 9
Laporan Neraca Bisnis Akrilikeun Bulan Agustus 2025

Agustus			
Aset		Liabilitas & Ekuitas	
Aset Lancar		Liabilitas Jangka Pendek	
Kas	Rp852.480	Utang Usaha	Rp0
Piutang Usaha	Rp0		
Total Aset Lancar	Rp852.480		
		Ekuitas	
Aset Tetap	Rp567.046	Aset Tetap	Rp567.046
Total Aset Tetap	Rp567.046	Laba Bulan Agustus 2025	Rp852.480
Total Aset	Rp1.419.526	Total Liabilitas & Ekuitas	Rp1.419.526

Tabel 3. 10
Cashflow Bisnis Akrilikeun

Arus Kas dari Aktivitas Operasi	Juni 2025	Juli 2025	Agustus 2025
Laba Bersih	Rp182.000	Rp310.000	Rp442.000
Penurunan/Kenaikan Piutang Usaha	Rp0	Rp0	Rp0
Kenaikan/Penurunan Utang Usaha	Rp0	Rp0	Rp0
Kas Bersih dari Aktivitas Operasi	Rp182.000	Rp310.000	Rp442.000
Arus Kas dari Aktivitas Investasi			
Pembelian Aset Tetap	Rp0	Rp0	Rp81.520
Kas Bersih dari Aktivitas Investasi	Rp0	Rp0	Rp81.520
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan			
Penambahan Modal	Rp0	Rp0	Rp0
Penarikan Pribadi (Prive)	Rp0	Rp0	Rp0
Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan	Rp0	Rp0	Rp0
Kenaikan/Penurunan Kas Bersih	Rp182.000	Rp310.000	Rp360.480
Kas Awal Periode	Rp0	Rp182.000	Rp492.000
Kas Akhir Periode	Rp182.000	Rp492.000	Rp852.480

3.6 Tinjauan Aspek Teknologi

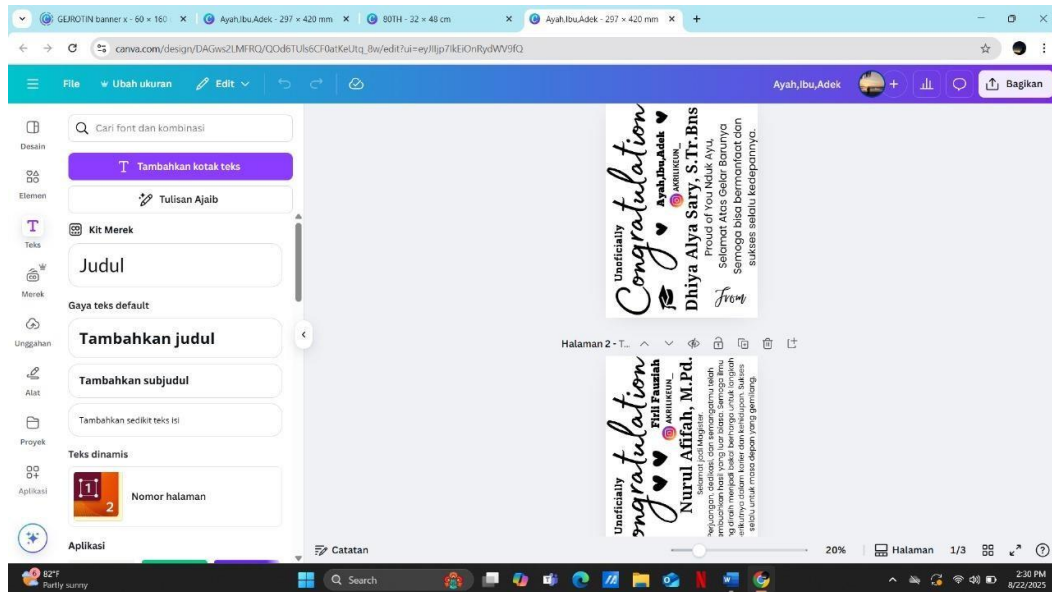
3.6.1 Pemanfaatan Teknologi Produksi

Usaha papan bunga akrilik sangat bergantung pada teknologi pemotongan dan pencetakan. Penggunaan mesin laser *cutting* dan mesin CNC memungkinkan hasil potongan akrilik lebih presisi, cepat, dan rapi dibandingkan metode manual. Selain itu, teknologi *printing UV* atau digital printing dapat digunakan untuk menambahkan warna, tulisan, dan desain visual dengan kualitas tinggi dan tahan lama. Akan tetapi, saat ini Akrilikeun hanya memanfaatkan papan akrilik yang sudah dibeli dalam bentuk jadi, tanpa melalui proses pemotongan menggunakan mesin canggih. Hal ini membuat variasi bentuk papan bergantung pada stok yang tersedia dari pemasok. Bentuk papan akrilik yang dimiliki oleh Akrilikeun adalah 2 buah bentuk daun dan 1 buah bentuk lingkaran.

3.6.2 Teknologi Desain dan Kreativitas

Akrilikeun memanfaatkan *software* desain grafis Canva sebagai media utama untuk merancang teks custom sesuai dengan permintaan konsumen. Canva dipilih karena penggunaannya yang sederhana, praktis, serta memiliki banyak pilihan font, template, dan elemen grafis yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan desain. Dengan bantuan Canva, Akrilikeun dapat membuat variasi teks dengan cepat, mulai dari pemilihan jenis huruf, ukuran, hingga kombinasi warna yang serasi dengan latar papan akrilik. Hal ini memudahkan konsumen untuk mendapatkan desain yang sesuai dengan selera mereka tanpa harus menunggu lama, karena proses pembuatan rancangan bisa dilakukan secara instan dan langsung dikonsultasikan.

Selain itu, penggunaan Canva juga memberikan fleksibilitas tinggi bagi Akrilikeun dalam melayani pesanan custom. Desain yang dibuat dapat dengan mudah diubah atau direvisi sesuai masukan dari konsumen, sehingga menciptakan interaksi yang lebih baik antara pembuat dan pelanggan. Kelebihan lain adalah kemampuan Canva untuk menghasilkan file digital dengan kualitas tinggi yang siap dicetak, sehingga meminimalisasi risiko hasil cetak yang buram atau tidak sesuai harapan. Dengan strategi ini, Akrilikeun tidak hanya meningkatkan efisiensi produksi, tetapi juga mampu menjaga kepuasan konsumen dengan menghadirkan desain papan bunga akrilik yang unik, personal, dan sesuai dengan kebutuhan acara yang dirayakan.



Gambar 3.5
Penggunaan *Software* Canva untuk Desain Text Custom Akrilikeun

3.6.3 Teknologi Digital Marketing dan Penjualan

Pemanfaatan teknologi digital memegang peranan penting dalam strategi pemasaran dan distribusi produk. Akrilikeun memaksimalkan penggunaan media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk memperluas jangkauan pasar, memperkenalkan desain terbaru, serta membangun kedekatan dengan konsumen melalui konten visual yang menarik. Kehadiran di *platform* digital ini tidak hanya meningkatkan visibilitas usaha, tetapi juga memberikan citra modern dan adaptif terhadap tren konsumen masa kini.

Strategi memperkuat *brand awareness* dan memperluas jangkauan pemasaran, Akrilikeun merumuskan strategi pemanfaatan media sosial yang terstruktur sebagai berikut:

1. Pengembangan Strategi Konten

Menyusun rencana konten yang menarik dan informatif, misalnya menampilkan proses pembuatan produk akrilik dari tahap awal hingga akhir.

Konten edukatif berupa tutorial perawatan produk akrilik dan bunga artifisial juga disiapkan untuk meningkatkan nilai tambah serta memperkuat kredibilitas merek.

2. Publikasi Testimoni Pelanggan

Mengunggah testimoni pembeli ke dalam unggahan dan status media sosial dengan tujuan membangun kepercayaan calon konsumen dan menciptakan efek rekomendasi yang meyakinkan.

3. Peningkatan Jumlah Pengikut

Melakukan peningkatan jumlah pengikut (*followers*) secara berkelanjutan, baik melalui pertumbuhan organik dengan interaksi aktif dan konten berkualitas maupun melalui strategi berbayar yang tetap etis dan relevan dengan target pasar.

4. Pendekatan Komunitas Mahasiswa

Mengikuti akun-akun mahasiswa secara strategis untuk memperluas jaringan informasi, khususnya dalam mempromosikan layanan penyewaan dan penjualan papan bunga akrilik bagi kebutuhan acara kampus dan kegiatan mahasiswa lainnya.

5. Pemanfaatan Tren Media Sosial

Membuat konten yang selaras dengan tren populer di Instagram dan TikTok untuk meningkatkan peluang masuk ke sistem “*For Your Page*” (FYP), sehingga jangkauan audiens semakin luas dan kesadaran masyarakat terhadap merek Akrilikeun meningkat.

6. Optimalisasi Penggunaan Tagar

Menambahkan tagar relevan pada unggahan Instagram *Reels* dan TikTok

guna memperluas distribusi konten, meningkatkan visibilitas promosi, dan memaksimalkan potensi interaksi dengan audiens baru.

7. Pemanfaatan *Influencer*

Kedepanya menggunakan promosi lewat *influencer* bertujuan untuk mempromosikan produk ke publik.

Selain media sosial, pemanfaatan *marketplace* dan website juga menjadi sarana penting dalam menunjang penjualan produk. Melalui *platform* tersebut, Akrilikeun dapat menampilkan katalog digital berisi pilihan desain papan bunga akrilik, ukuran, hingga kisaran harga, sehingga konsumen lebih mudah dalam memilih produk sesuai kebutuhan mereka. Sistem pemesanan online yang terintegrasi juga membantu mempercepat proses transaksi dan mengurangi risiko kesalahpahaman antara penjual dan pembeli. Dalam aspek komunikasi dengan pelanggan, WhatsApp menjadi salah satu alat yang sangat efektif. Fitur katalog di dalam aplikasi ini memudahkan konsumen untuk melihat pilihan produk secara langsung, sementara fitur pesan otomatis dan label membantu pengelolaan interaksi agar lebih profesional. Dengan cara ini, Akrilikeun dapat memberikan pelayanan yang cepat, responsif, dan personal, sehingga meningkatkan kepuasan serta kepercayaan pelanggan terhadap *brand*.

Tidak kalah penting, Akrilikeun juga memanfaatkan teknologi pembayaran digital melalui *QRIS* untuk mempermudah proses transaksi. *QRIS* memungkinkan konsumen membayar dengan berbagai aplikasi dompet digital atau *mobile banking* secara cepat, aman, dan tanpa biaya tambahan yang rumit. Kehadiran metode pembayaran ini tidak hanya memberikan kenyamanan bagi pelanggan, tetapi juga mencerminkan profesionalitas usaha yang mengikuti perkembangan teknologi finansial. Dengan demikian, penggunaan *QRIS* turut mendukung efisiensi

operasional sekaligus memperluas segmen pasar, khususnya di kalangan konsumen yang lebih terbiasa bertransaksi secara *cashless*.



Gambar 3. 6
Penggunaan *QRIS* pada Akrilikeun

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1 Identifikasi Masalah

Dalam pelaksanaan operasional Akrilikeun, ditemukan sejumlah permasalahan utama yang membutuhkan perhatian serius agar keberlangsungan usaha tetap terjaga. Permasalahan tersebut berhubungan erat dengan kualitas layanan, efektivitas proses, serta kepuasan pelanggan yang menjadi faktor penting dalam mempertahankan kepercayaan konsumen. Secara umum, permasalahan yang muncul dapat dikelompokkan ke dalam beberapa kategori tertentu. Kategori ini menjadi dasar untuk mengidentifikasi prioritas penanganan, sehingga perusahaan dapat lebih fokus dalam menyusun strategi perbaikan serta memastikan operasional berjalan lebih optimal.

a. Keterbatasan variasi bentuk papan akrilik.

Saat ini, Akrilikeun masih mengandalkan papan akrilik dengan bentuk jadi yang dibeli dari pemasok. Ketergantungan ini menyebabkan keterbatasan dalam variasi desain, karena bentuk papan yang tersedia hanya mengikuti standar dari produsen. Kondisi ini berdampak pada keterbatasan pilihan yang bisa diberikan kepada konsumen, terutama mereka yang menginginkan papan bunga dengan model lebih unik, berbeda, dan sesuai identitas acara. Selain membatasi variasi desain, kondisi tersebut juga menimbulkan keterbatasan ukuran. Beberapa konsumen mungkin membutuhkan papan bunga akrilik dengan dimensi tertentu yang lebih besar atau lebih kecil dari ukuran standar,

namun Akrilikeun tidak selalu dapat memenuhinya. Hal ini bisa mengurangi daya saing usaha, mengingat pasar papan bunga semakin menuntut fleksibilitas dan personalisasi yang tinggi dalam setiap produk yang ditawarkan. Keterbatasan ini berpotensi menimbulkan kesan bahwa produk Akrilikeun kurang inovatif dibandingkan dengan kompetitor yang telah menggunakan teknologi pemotongan modern seperti laser *cutting*.

b. Akurasi personalisasi dan kualitas *finishing*

Bagi Akrilikeun, akurasi personalisasi dan kualitas finishing merupakan faktor yang sangat penting karena berkaitan langsung dengan kepuasan pelanggan. Produk papan bunga biasanya dipesan untuk acara istimewa, sehingga kesalahan kecil sekalipun dapat berdampak besar pada persepsi konsumen. Risiko yang sering terjadi mencakup salah ejaan nama atau gelar, ketidaksesuaian warna dan logo dengan permintaan, hingga cacat fisik berupa goresan pada permukaan akrilik. Kondisi semacam ini bukan hanya mengurangi keindahan produk, tetapi juga menurunkan nilai emosional dari pesan yang ingin disampaikan melalui papan bunga tersebut. Di sisi lain, masalah teknis seperti huruf yang terlepas selama proses pengiriman atau dekorasi bunga yang longgar bahkan copot dapat memperburuk citra profesionalitas usaha. Pelanggan yang kecewa cenderung kehilangan kepercayaan dan tidak akan melakukan pemesanan ulang, bahkan bisa menyebarkan pengalaman negatif kepada orang lain. Hal ini tentu merugikan Akrilikeun dalam jangka panjang, karena reputasi merupakan salah satu aset paling berharga dalam bisnis berbasis layanan. Oleh karena itu, menjaga

akurasi personalisasi serta kualitas *finishing* harus menjadi prioritas utama agar Akrilikeun tetap dipercaya dan mampu bersaing di pasar.

c. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM)

Operasional Akrilikeun saat ini sangat bergantung pada pemilik yang menangani hampir seluruh alur kerja—dari akuisisi order, desain, produksi, sampai pengantaran. Pola “serba sendiri” ini menciptakan bottleneck di jam dan tanggal ramai karena pemilik harus berpindah konteks terus-menerus. Dampaknya, waktu respons melambat, pekerjaan menumpuk, dan risiko keterlambatan meningkat. Ketergantungan pada satu orang juga memperbesar risiko “*single point of failure*”. Ketika pemilik berhalangan atau kelelahan, kualitas finishing, akurasi personalisasi, dan koordinasi kurir/venue langsung terdampak. Minimnya dokumentasi alur kerja dan *checklist* membuat standar mutu sulit konsisten saat beban kerja naik. Selain itu, fokus harian yang habis untuk operasional membuat ruang untuk aktivitas strategis, seperti negosiasi vendor, promosi, pemotretan portofolio, dan pengembangan katalog menjadi terbatas. Tanpa pendelegasian, bisnis cenderung reaktif (memadamkan api) alih-alih proaktif meningkatkan kapasitas, data *tracking*, dan kepuasan pelanggan jangka panjang.

4.2 Pemecahan Masalah

a. Keterbatasan variasi bentuk papan akrilik

Untuk mengatasi keterbatasan variasi bentuk papan akrilik, Akrilikeun dapat menjalin kerja sama dengan penyedia jasa *laser cutting* atau percetakan akrilik *custom*. Langkah ini memungkinkan usaha tetap dapat menawarkan produk dengan bentuk dan ukuran yang lebih beragam

tanpa harus langsung berinvestasi pada mesin produksi yang mahal. Selain itu, Akrilikeun juga dapat melakukan riset pasar secara berkala untuk mengetahui tren desain papan bunga yang diminati konsumen, sehingga variasi bentuk yang ditawarkan selalu relevan dengan kebutuhan dan selera pelanggan. Dalam jangka panjang, Akrilikeun dapat mempertimbangkan investasi bertahap pada teknologi produksi, seperti mesin CNC atau *laser cutting* sederhana, yang disesuaikan dengan kapasitas keuangan usaha. Investasi ini akan meningkatkan kemandirian produksi, mengurangi ketergantungan pada pemasok, sekaligus memperkuat daya saing. Dengan strategi tersebut, Akrilikeun dapat menghadirkan papan bunga akrilik dengan desain yang lebih inovatif dan personalisasi yang tinggi, sehingga mampu mempertahankan kepercayaan konsumen serta memperluas pasar.

b. Akurasi personalisasi dan kualitas *finishing*

Untuk meminimalkan risiko tersebut, Akrilikeun dapat menerapkan prosedur quality control berlapis. Misalnya, setiap pesanan yang masuk harus melalui tahap verifikasi desain, termasuk pengecekan ulang ejaan nama, gelar, serta kesesuaian warna atau logo dengan permintaan konsumen sebelum dicetak. Selain itu, penggunaan software desain grafis seperti Canva atau *CorelDRAW* dapat membantu memastikan hasil visual sesuai dengan keinginan pelanggan melalui *preview* digital yang dikonfirmasi terlebih dahulu kepada konsumen. Di sisi *finishing*, Akrilikeun dapat memperkuat kualitas produk dengan penggunaan lem khusus akrilik atau perekat huruf yang lebih kuat, serta memastikan dekorasi bunga dipasang dengan teknik yang kokoh. Sebelum produk dikirim, dilakukan pengecekan akhir untuk memastikan tidak ada goresan, huruf lepas, atau dekorasi yang

longgar. Dengan langkah-langkah tersebut, risiko kesalahan dapat ditekan seminimal mungkin, dan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk Akrilikeun akan tetap terjaga.

c. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM)

Untuk mengatasi ketergantungan berlebih pada pemilik, Akrilikeun dapat mulai melakukan pembagian tugas dan pendelegasian kerja secara bertahap. Beberapa fungsi operasional seperti pengelolaan komunikasi dengan pelanggan, desain teks sederhana, atau koordinasi pengantaran bisa dilimpahkan kepada asisten atau karyawan paruh waktu dengan panduan yang jelas. Agar standar mutu tetap konsisten, perlu dibuat dokumentasi alur kerja berupa *checklist* mulai dari tahap penerimaan order, verifikasi desain, hingga pengecekan akhir sebelum pengiriman. Dengan adanya SOP sederhana ini, beban kerja pemilik dapat lebih terdistribusi dan risiko keterlambatan saat ramai bisa ditekan. Sehingga Akrilikeun harus mulai dengan rencana perekrutan bertahap berbasis prioritas kapasitas: (1) Admin/*Customer Service* untuk menyaring brief, membuat *invoice*, dan menjadwalkan produksi/pengiriman; (2) Asisten produksi untuk *cutting*, *assembly*, dan *QC*; (3) Koordinator lapangan/kurir lepas untuk instalasi dan rute. Untuk lonjakan musiman, siapkan *pool freelancer* (*lettering*, instalasi) serta kemitraan kurir agar fleksibel tanpa menambah beban tetap.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berbasis temuan laporan, Akrilikeun memposisikan diri sebagai alternatif papan bunga modern yang selaras dengan tren keberlanjutan: memakai akrilik berkualitas untuk daya tahan dan estetika premium, sekaligus menawarkan layanan *same-day* dan opsi sewa agar *fleksibel* terhadap kebutuhan acara. Pendekatan ini memperkuat diferensiasi dibanding *florist* konvensional dan menempatkan brand pada segmen dekorasi yang elegan dan fungsional.

Dari sisi pemasaran & saluran, bisnis bertumpu pada kanal digital—Instagram, TikTok, *marketplace*, hingga WhatsApp dengan transaksi dipermudah melalui *QRIS*, sementara distribusi memanfaatkan kurir lokal (*GoSend/Grab Instan*) untuk memenuhi janji pengiriman cepat. Rangkaian kanal ini membangun visibilitas, mempercepat konversi, dan menjaga pengalaman pelanggan yang responsif.

Operasional produksi berjalan sistematis: perencanaan desain, perakitan, *finishing*, dan *quality control* ketat sebelum pengiriman. Kapasitas saat ini rata-rata 1–3 papan/hari, cukup untuk menjaga kerapian dan ketepatan waktu, sementara protokol *QC* dan perawatan membuat aset sewa tetap laik pakai berulang. Ini memberi keseimbangan antara mutu dan utilisasi aset.

Namun, organisasi masih terpusat pada pemilik mulai dari desain, produksi, hingga layanan yang efektif menekan biaya tetap tetapi menimbulkan

titik lemah kapasitas dan kesinambungan layanan saat permintaan melonjak. Laporan juga menegaskan kebutuhan SOP/*checklist* dan perekrutan bertahap (admin/CS, asisten produksi, koordinator lapangan) untuk menurunkan risiko “*single point of failure*” dan meningkatkan skala layanan.

Secara keuangan, sumber pendapatan utama dari penjualan dan penyewaan papan akrilik; biaya operasional terkendali pada bahan baku, distribusi, dan tenaga musiman. Manajemen arus kas diperkuat lewat DP untuk pesanan kustom dan pencatatan rutin; neraca menunjukkan tidak ada utang usaha pada periode yang ditinjau, hal ini menandakan struktur liabilitas yang ringan untuk tahap awal.

5.2 Tindak Lanjut

Berdasarkan perkembangan dan pengalaman yang telah diperoleh selama menjalankan Akrilikeun, langkah tindak lanjut yang akan difokuskan adalah sebagai berikut:

- a. *Diversifikasi* Produk dan Material. Mengembangkan variasi papan bunga dengan bentuk, ukuran, dan desain yang lebih beragam, termasuk opsi ramah lingkungan yang tahan lama. Hal ini dapat dilakukan dengan menjajaki kerja sama dengan vendor pemotongan akrilik *custom* atau berinvestasi pada teknologi produksi sederhana.
- b. Penguatan Sistem Operasional. Menyusun SOP (*Standard Operating Procedure*) dan *checklist* untuk setiap alur kerja, mulai dari penerimaan order, proses desain, produksi, hingga pengiriman. Tujuannya adalah untuk

menjaga konsistensi mutu, mempercepat proses kerja, dan meminimalisasi risiko kesalahan pada saat beban kerja tinggi.

- c. Optimalisasi Teknologi Digital. Memanfaatkan lebih banyak *platform* digital untuk pemasaran, komunikasi, dan transaksi. Selain media sosial dan *WhatsApp Business*, Akrilikeun dapat mengembangkan website sederhana dengan katalog *online*.
- d. Peningkatan Kapasitas dan Strategi Jangka Panjang. Melakukan pendelegasian kerja dengan melibatkan tenaga tambahan atau mitra, sehingga pemilik tidak terbebani seluruh proses operasional. Dengan demikian, pemilik dapat fokus pada aktivitas strategis seperti inovasi produk, pengembangan katalog, promosi, serta membangun kemitraan dengan vendor untuk memperluas pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, N., Hafrida, L., & Febrina, W. (2023). Pembimbingan Dalam Pembuatan Papan Bunga Dari Bahan Limbah Kepada Organisasi Bundo Kanduang Kota Dumai. *SNPKM: Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 183–189.
- Dhini, D., Diana, N., Norcahaya, N., Faidah, A. N., & Sudirwo, S. (2025). Ion of a Business Plan for Creative Entrepreneurship Among Generation Z in Banjarmasin: The Acrylic Flower Board Initiative. *Aksi Nyata: Jurnal Pengabdian Sosial Dan Kemanusiaan*, 2(3), 91–99.
- Mandailina, V., Syaharuddin, S., Abdillah, A., Pramita, D., Sirajuddin, S., & Ibrahim, I. (2019). Kerajinan Bunga Akrilik Sebagai Bahan Muatan Lokal Bagi Siswa MTs Shohiburrahman Lombok Tengah. *JPMB: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Berkarakter*, 2(1), 29–34.
- Meyla, D. N. (2025). Analisis Segmentasi, Targeting, Dan Positioning (STP) Dalam Meningkatkan Efektivitas Kampanye Pemasaran Brilian Flowers. *Journal of Science Education and Management Business*, 4(2), 319–328.
- Rindiany, R. (2025). Penerapan Teknologi Digital untuk Operasional dan Layanan UMKM Florist. *Journal of Informatics Management and Information Technology*, 5(3), 390–397.
- Siregar, R. Y., Siregar, F. A., Rahma, N., Sintiya, A., & Batubara, N. R. (2024). PENERAPAN E-COMMERCE PADA PENJUALAN BOUQUET BUNGA DAN PAPAN AKRILIK. *Insan Pembangunan Sistem Informasi Dan Komputer (IPSIKOM)*, 12(2), 109–116.

LAMPIRAN

THE BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS

- Supplier Akrilik**
 - MX Akrilik
 - hasumartadvertising
- Supplier bunga,dekor**
 - grosir bunga pelaminan
 - glow wedding dekor
 - sanflor
- Supplier printing stiker**
 - Graphico
 - Extreme printing
 - Ratu Print
- Supplier stand tripod**
 - Media Gudang Acc
- Jasa Ekspedisi**
 - gosend
- Mitra bisnis**
 - Rumah Buket Jogja

KEY ACTIVITIES

- Desain & Kreasi**
 - Merancang papan bunga
 - akrikk custom
- Produksi**
 - Pembuatan dan perakitan produk
- Quality Control**
 - Pemeriksaan kualitas produk
- Marketing Digital**
 - Promosi melalui media sosial
- Customer Service**
 - Konsultasi dan layanan pelanggan
- Manajemen Pesanan**
 - Proses pemesanan hingga pengiriman
- Pengembangan Produk**
 - Inovasi desain dan material

KEY RESOURCES

- Physical Assets**
 - Workshop/studio produksi
 - Peralatan cutting akrikk
 - Tools desain dan assembly
- Human Resources**
 - Designer kreatif
 - Craftsman terampil
 - Customer service
- Intellectual Property**
 - Brand AkrikkKeun
 - Desain signature
 - Logo dan tagline
- Digital Assets**
 - Website & e-commerce
 - Social media accounts
 - Customer database

VALUE PROPOSITIONS

- Desain Unik & Modern**
 - Minimalis,elegan,berbeda dari papan konvensional
- Material Premium**
 - Akrikk berkualitas tinggi, tahan lama, tidak pudar
- Kustomisasi Penuh**
 - Desain, warna, dan pesan sesuai keinginan
- Pengiriman Same-Day**
 - Layanan cepat untuk kebutuhan mendesak
- Opsi Sewa & Beli**
 - Fleksibilitas sesuai budget dan kebutuhan
- Konsultasi Desain**
 - Bantuan profesional untuk desain terbaik

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Personal Assistance**
 - Konsultasi langsung via WhatsApp
- Co-creation**
 - Kolaborasi desain dengan pelanggan
- Self-Service**
 - Platform online untuk pemesanan mandiri
- After Sales Support**
 - Perawatan dan perbaikan produk
- Community Building**
 - Engagement di media sosial
- Loyalty Program**
 - Diskon untuk pelanggan repeat
- Feedback System**
 - Review dan testimoni pelanggan

CHANNELS

- Digital Channels**
 - Website e-commerce
 - Instagram @akrikkKeun_
 - WhatsApp Business
 - Marketplace (Shopee, Tokopedia)
- Physical Channels**
 - Workshop showroom
 - Pop-up booth di event
 - Toko mitra ritel
- B2B Channels**
 - Sales team untuk korporat
 - Partnership dengan EO
 - Direct contact perusahaan
- Delivery Channels**
 - Same-day delivery
 - Ekspedisi regulier
 - Self pick-up

CUSTOMER SEGMENTS

- Remaja-Mahasiswa (17-25)**
 - Wisuda, ulang tahun, tren sosial media
- Dewasa Muda (26-35)**
 - Pernikahan, hadiah romantis, promosi jabatan
- Dewasa Matang (36-50)**
 - Acara keluarga, perayaan perusahaan
- Lansia (50+)**
 - Acara keagamaan, kenang-kenangan
- Gender Focus:**
 - Perempuan: Detail & estetika
 - Laki-laki: Hadiah praktis & berkesan
- B2B Segment:**
 - Event organizer, wedding planner, perusahaan

COST STRUCTURE

- Variable Costs**
 - Bahan baku (akrikk, bunga plastik)
 - Packaging dan label
 - Ongkos kirim
 - Komisi marketplace
- Fixed Costs**
 - Sewa workshop/studio
 - Gaji karyawan
 - Peralatan dan maintenance
 - Listrik, internet, komunikasi
- Marketing Costs**
 - Iklan digital (Facebook, Instagram)
 - Fotografi produk
 - Content creation
 - Promosi dan discount
- Operational Costs**
 - Software design
 - Administrasi
 - Asuransi produk

REVENUE STREAMS

- Product Sales**
 - Penjualan papan bunga akrikk
 - Custom design premium
 - Package deals (wedding, corporate)
- Rental Services**
 - Sewa untuk event tertentu
 - Paket sewa bulanan
 - Sewa untuk photo booth
- B2B Revenue**
 - Kontrak korporat
 - Wholesale untuk ritel
 - Partnership event organizer
 - Additional Services**
 - Express delivery fee
 - Design consultation
 - Maintenance service
 - Workshop & training
 - Digital Revenue**
 - Online marketplace commission
 - Affiliate marketing