

RINGKASAN TUGAS AKHIR

ARUNTALA LTD MEMANFAATKAN TINGGINYA
PERMINTAAN PRODUK APPLE INC

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Bonifacius Erwin Kendra Krisnaya
3124 32577

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
TAHUN 2026

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PROYEK KEWIRAUSAHAAN

ARUNTALA LTD MEMANFAATKAN TINGGINYA PERMINTAAN PRODUK APPLE INC

Dipersiapkan dan disusun oleh:

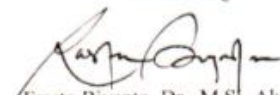
BONIFACIUS ERWIN KENDRA KRISNAYA

Nomor Induk Mahasiswa: 312432577

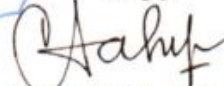
telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Jumat tanggal 26 Juni 2026 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing


Frasto Biyanto, Dr., M.Si, Ak., CA

Penguji


Cahyo Indraswono, SE., M.Sc., Ak., CA., CRP.

Yogyakarta, 1 Juli 2026
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua


Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

INTISARI

Laporan kewirausahaan ini menerangkan pertumbuhan teknologi dan gaya hidup era digital yang mendorong tingginya permintaan terhadap produk teknologi Apple Inc, khususnya iPhone. Tingginya minat pasar ini membuka peluang usaha yang dapat dijadikan usaha sampingan maupun usaha utama, terutama bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha dengan modal relatif rendah. Penelitian tugas akhir kewirausahaan ini bertujuan menganalisis peluang usaha dengan memanfaatkan tingginya permintaan produk Apple Inc melalui strategi penjualan yang efisien, sistem reseller, serta optimalisasi pemasaran digital.

Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi literatur dan observasi pasar. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi target pasar, strategi penetapan harga, estimasi modal awal, serta estimasi laba menggunakan dasar-dasar analisis keuangan sederhana. Konsep kewirausahaan yang digunakan menekankan pada perputaran kas yang cepat, minimisasi risiko stok melalui sistem Just In Time (JIT), pemanfaatan marketplace, kepercayaan pelanggan, serta manajemen keuangan yang tepat.

Hasil menunjukkan bahwa usaha reseller iPhone bernama Aruntala Ltd mampu berjalan dengan modal awal yang relatif rendah dan menghasilkan laba bersih yang meningkat pada periode Februari hingga April, yaitu berturut-turut Rp2.510.000, Rp3.180.000, dan Rp2.930.000. Strategi paket bundel aksesoris, konsultasi produk, serta pemasaran melalui Facebook Marketplace, Instagram, dan WhatsApp terbukti efektif membangun kepercayaan konsumen.

Kata kunci: Produk Apple Inc, kewirausahaan, industri teknologi

PENDAHULUAN

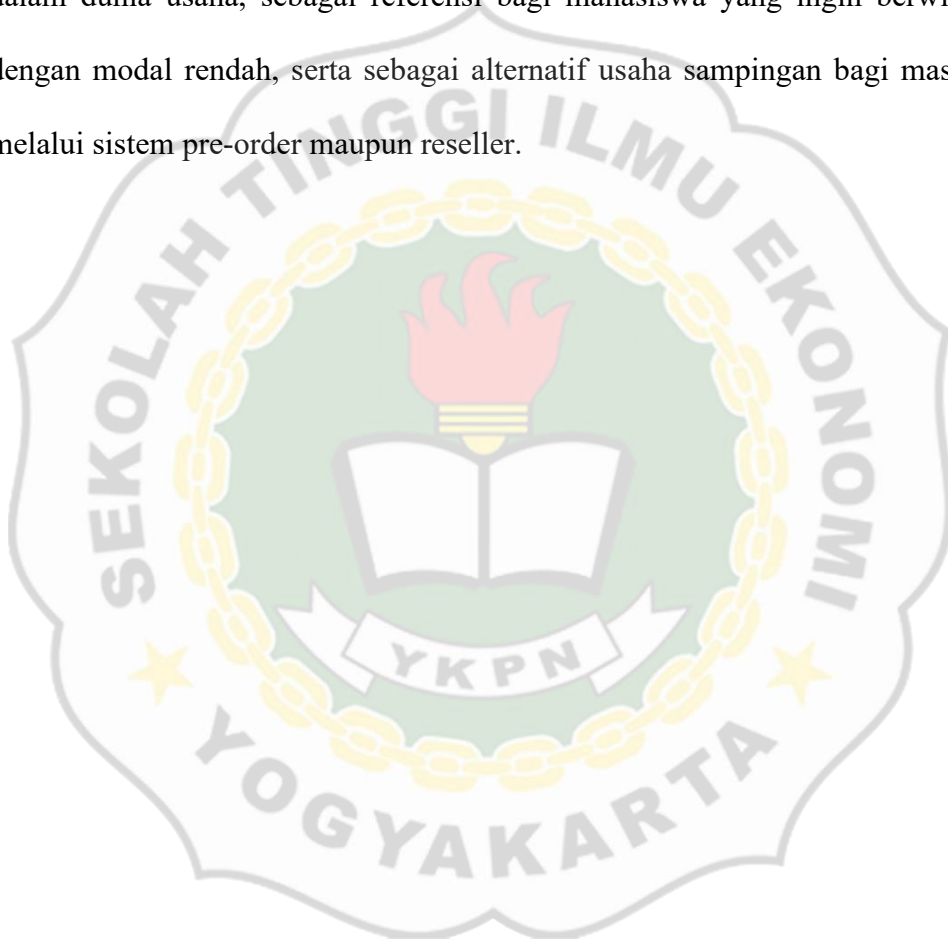
Pertumbuhan teknologi digital yang semakin maju mengubah gaya hidup masyarakat, khususnya dalam penggunaan perangkat elektronik seperti smartphone, tablet, dan laptop. Produk Apple Inc menjadi salah satu merek dengan permintaan tinggi di pasar Indonesia karena dikenal memiliki kualitas premium, sistem yang aman, serta nilai jual kembali yang relatif stabil. Tingginya permintaan konsumen terhadap produk Apple Inc menciptakan peluang usaha yang menjanjikan, termasuk bagi mahasiswa dengan keterbatasan modal, meskipun harga produk Apple Inc yang lebih tinggi dibanding merek pesaing kerap menjadi hambatan karena memerlukan modal besar untuk stok barang.

Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis menerapkan strategi reseller dan sistem pre-order dengan pendekatan Just In Time (JIT), sehingga tidak diperlukan modal awal yang besar karena pengadaan barang dilakukan setelah permintaan konsumen dipastikan. Sebagai mahasiswa akuntansi, penulis juga berupaya menerapkan ilmu pencatatan dan pengelolaan keuangan ke dalam praktik usaha nyata bernama Aruntala Ltd.

Berdasarkan uraian tersebut, permasalahan yang dikaji dalam ringkasan ini meliputi: (1) peluang usaha penjualan produk Apple Inc di tengah tingginya permintaan pasar; (2) strategi bisnis yang dapat dijalankan dengan modal relatif rendah; (3) penerapan konsep dasar akuntansi dalam pengelolaan keuangan usaha; serta (4) risiko yang dapat terjadi beserta mitigasinya agar usaha dapat berjalan berkelanjutan. Tujuan proyek kewirausahaan ini adalah menganalisis peluang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

usaha, menyusun strategi bisnis bermodal rendah, menerapkan konsep akuntansi dalam pengelolaan keuangan, serta mengidentifikasi dan memitigasi risiko usaha. Proyek ini diharapkan memberi kontribusi sebagai sarana penerapan ilmu akuntansi dalam dunia usaha, sebagai referensi bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha dengan modal rendah, serta sebagai alternatif usaha sampingan bagi masyarakat melalui sistem pre-order maupun reseller.



METODE

Ringkasan ini disusun menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi literatur dan observasi pasar secara langsung selama menjalankan usaha. Analisis dilakukan melalui identifikasi target pasar, analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat), penyusunan Business Model Canvas, penetapan strategi bauran pemasaran 4P (product, price, place, promotion), serta perhitungan estimasi modal awal dan estimasi laba menggunakan prinsip dasar analisis keuangan sederhana berupa pencatatan transaksi dan laporan laba rugi bulanan.

Objek kajian adalah usaha reseller produk iPhone bekas dan baru bermerek Aruntala Ltd, dengan data yang bersumber dari dokumentasi pribadi penulis berupa catatan transaksi, tangkapan layar pemasaran di Facebook Marketplace, Instagram, dan WhatsApp, serta observasi langsung terhadap perilaku dan preferensi konsumen selama periode Februari hingga April.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT Usaha

Kekuatan (strength) utama usaha ini terletak pada reputasi merek Apple Inc yang telah dikenal luas sebagai produk premium sehingga lebih mudah dipasarkan, serta penerapan sistem JIT yang memungkinkan usaha berjalan dengan modal relatif rendah tanpa perlu menyediakan stok barang dalam jumlah besar. Kelemahan (weakness) yang dihadapi berupa keterbatasan modal pribadi yang membatasi variasi stok, serta tingkat kepercayaan konsumen terhadap usaha baru yang masih perlu terus dibangun.

Peluang (opportunity) yang teridentifikasi adalah tingginya permintaan pasar terhadap produk Apple Inc serta terbentuknya segmen pasar tersendiri untuk iPhone bekas dengan harga yang lebih terjangkau. Ancaman (threat) yang dihadapi meliputi persaingan dengan distributor resmi berskala besar yang memiliki toko fisik dan kepercayaan publik lebih tinggi, serta peredaran produk tiruan atau replika yang pernah merugikan penulis secara langsung.

Strategy Bisnis dan Pemasaran

Strategi bisnis dijalankan melalui Business Model Canvas dengan proposisi nilai berupa kejujuran dalam menjual dan konsultasi gratis bagi konsumen, mitra utama berupa supplier dan teknisi iPhone, serta segmen pelanggan yang difokuskan pada mahasiswa, pelajar, dan kalangan pekerja. Sumber pendapatan utama berasal dari penjualan iPhone baru maupun bekas melalui transfer bank, e-wallet, dan pembayaran tunai.

Dalam bauran pemasaran, strategi product menekankan transparansi kondisi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

fisik dan kesehatan baterai produk; strategi price menerapkan harga kompetitif di bawah rata-rata pasar; strategi place memanfaatkan penjualan daring melalui Facebook Marketplace, Instagram, dan WhatsApp dengan transaksi Cash on Delivery (COD); serta strategi promotion mengandalkan konsistensi unggahan produk dan promosi dari mulut ke mulut tanpa anggaran iklan berbayar. Inovasi berupa paket bundel aksesoris gratis (pelindung produk, pelindung layar, dan kepala pengisian daya) serta layanan konsultasi produk secara langsung maupun daring turut memperkuat nilai jual usaha, dan belakangan diperluas dengan penambahan lini produk iPad.

Manajemen Operasi dan Sumber Daya Manusi

Proses operasional dijalankan melalui alur baku (SOP) mulai dari pemasaran produk di media sosial, penanganan permintaan konsumen, pengadaan barang dengan sistem JIT melalui supplier terpercaya, pemeriksaan kualitas (quality control) sebelum transaksi, hingga pemberian garansi purnajual selama satu minggu. Meskipun dijalankan secara individu, penulis tetap menjaga aspek manajemen sumber daya manusia melalui komunikasi yang baik dengan konsumen, verifikasi informasi untuk menghindari berita hoaks, serta diskusi rutin dengan mentor dan penjual senior sebagai bentuk pengembangan kapasitas.

Laporan Keuangan

Pengelolaan keuangan usaha dilakukan secara tertib melalui pencatatan transaksi dan penyusunan laporan laba rugi setiap bulan. Sistem JIT yang diterapkan menekan kebutuhan modal awal sekaligus meminimalkan risiko barang tidak terjual. Ringkasan kinerja keuangan selama tiga bulan operasional adalah sebagai berikut:

Periode	Laba Kotor	Beban Operasional (BBM)	Laba Bersih
Februari	Rp2.650.000	Rp40.000 (8 transaksi)	Rp2.510.000
Maret	Rp3.350.000	Rp70.000 (14 transaksi)	Rp3.180.000
April	Rp3.070.000	Rp40.000 (8 transaksi)	Rp2.930.000

Data tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan laba bersih yang relatif stabil setiap bulannya, dengan puncak laba pada bulan Maret. Beban operasional yang dikeluarkan tergolong kecil karena sebagian besar biaya hanya berupa bahan bakar untuk transaksi COD, sementara biaya pemasaran ditekan melalui pemanfaatan media sosial secara gratis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Proyek kewirausahaan Aruntala Ltd yang bergerak di bidang jasa penjualan produk Apple Inc, khususnya iPhone, telah dijalankan selama kurang lebih satu tahun dan berhasil memberikan penghasilan tambahan bagi penulis. Keberhasilan usaha ini ditopang oleh lima aspek utama, yaitu manajemen inovasi melalui paket bundel dan penambahan lini produk, manajemen pemasaran digital yang efektif dan minim biaya, manajemen operasi yang tertib melalui SOP, manajemen sumber daya manusia yang terus dikembangkan meski dijalankan secara individu, serta manajemen keuangan yang tertib dan konsisten setiap bulan.

Usaha di bidang reseller produk elektronik, khususnya smartphone, dinilai memiliki prospek yang baik karena kebutuhan masyarakat terhadap perangkat tersebut yang terus meningkat dan telah menjadi kebutuhan primer. Sebagai saran pengembangan, usaha ini disarankan untuk mulai mempertimbangkan promosi berbayar dan konten video guna menjangkau konsumen yang lebih luas, menjajaki kerja sama dengan investor agar dapat memiliki stok sendiri sehingga memperoleh margin laba yang lebih besar, serta terus memperkuat aspek internal maupun eksternal usaha agar dapat berkembang secara berkelanjutan, termasuk kemungkinan perluasan ke sektor jasa perbaikan maupun sewa perangkat iPhone.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, R. R., & Kurniawan, D. T. (2019). 2.22 Jurnal Natapraja. *Diterima 9 Januari*, 7(1), 1,70-71. <https://journal.uny.ac.id/index.php/nataprajapp.53-72pp.99->
- Rudianto, R., Misrofinhah, M., Prayoga, D., Juliana, J., Al Sukri, S., & Pong, K. S. (2022). Understanding Management Marketing in Digitalization and Automation Times. *Ekuilibrium : Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 17(2), 110–121. <https://doi.org/10.24269/ekuilibrium.v17i2.2022.pp110-121>
- Sri Puspita Sari. (2024). Analisis Pengaruh Kualitas Manajemen Operasional Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Ekonomi (Jrime)*, 3(1), 14–20. <https://doi.org/10.54066/jrime-itb.v3i1.2719>
- Sudarsono, H. (2020). *Manajemen Pemasaran*.
- Sukenti, S. (2023). Financial Management Concepts: A Review. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(1), 13–16. <https://doi.org/10.61100/adman.v1i1.4>
- Teddy, & Lisa, S. S. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Smartphone Iphone Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Pt. Data Citra Mandiri (Ibox) Cabang Menteng Central. *CiDEA Journal*, 1(1), 35–45. <https://doi.org/10.56444/cideajournal.v1i1.84>
- Yusniah, Putri, A., & Simatupang, A. (2023). Perkembangan Teknologi Komunikasi dan Informasi: Akar Revolusi dan Berbagai Standarnya. *Dawatune : Journal of Communication and Islamic Broadcasting*, 3(2), 330–337. <https://doi.org/10.47476/dawatuna.v3i2.2460>