



**FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS**

BUKU PANDUAN TUGAS AKHIR BUSINESS REPORT

UAD Univ
Ahm

**PANDUAN PENULISAN TUGAS AKHIR
SKEMA *BUSINESS REPORT*
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN**

Tim Penyusun

Fauziah Nur Jamal, SE, MM, PhD

Poppy Laksita Rini, SE, M.Sc

Tina Sulistiyani, SE, MM

Rikha Muftia Khoirunnisa, SE, M.Sc

Diterbitkan oleh

Prodi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Ahmad Dahlan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah swt yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami telah selesai menyusun Buku Panduan Tugas Akhir skema *Business Report* ini. Shalawat dan salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada: 1) tim penyusun yang telah memelopori penyusunan Buku Panduan Tugas Akhir skema *Business Report* ini sehingga dapat dijadikan sebagai pedoman bagi mahasiswa untuk melaksanakan tugas akhir; 2) segenap pihak yang telah memberikan kritik dan saran demi perbaikan buku panduan ini. Kami menyadari bahwa buku panduan ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu masukan-masukan demi perbaikan buku panduan ini sangat kami nantikan.

Akhir kata, semoga Buku Panduan Tugas Akhir skema *Business Report* ini dapat dijadikan sebagai pegangan bagi mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan dalam penyelesaian Tugas Akhir sehingga dapat mempercepat proses penyelesaian studi.

Yogyakarta, 10 September 2025

Kaprodi Manajemen

Tina Sulistiyani, SE, MM

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
TIM PENYUSUN	2
KATA PENGANTAR	3
DAFTAR ISI.....	4
A. PENDAHULUAN	1
B. PERSYARATAN KHUSUS	1
D. UJIAN TUGAS AKHIR.....	2
E. KRITERIA PENILAIAN	3
F. SISTEMATIKA PENULISAN	3
1. Bagian Awal.....	3
2. Bagian Utama.....	4
3. Bagian Akhir.....	7
LAMPIRAN.....	8

A. PENDAHULUAN

1. Pengertian

Tugas akhir dengan skema *business report* adalah suatu bentuk karya tugas akhir yang disusun dalam format laporan bisnis profesional. Berfokus pada analisis dan pemecahan masalah praktis di dunia bisnis atau industri nyata. Mahasiswa mengidentifikasi permasalahan spesifik dalam perusahaan atau organisasi, menganalisisnya menggunakan teori dan data yang relevan, kemudian memberikan rekomendasi solusi yang aplikatif dan dapat diimplementasikan.

2. Tujuan

Menganalisis dan memberikan solusi terhadap permasalahan bisnis nyata yang dihadapi oleh suatu organisasi atau perusahaan, dengan menggunakan pendekatan analitis dan sistematis berdasarkan teori serta konsep yang telah dipelajari.

B. PERSYARATAN KHUSUS

Mahasiswa yang mengambil skema *business report* harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Bisnis sudah berjalan (minimal 6 bulan) dan sudah memiliki omset.
2. Tidak diperbolehkan membeli bisnis / *Franchise*.
3. Mahasiswa yang berminat mengambil skema *business report*, wajib mendaftar ke prodi pada saat semester 5
4. Melampirkan laporan keuangan sederhana, dan pemasaran digital
5. Usaha milik sendiri

C. UJIAN SEMINAR HASIL

1. Syarat mengikuti ujian Seminar Hasil:
 - a. Terdaftar sebagai mahasiswa aktif pada semester berjalan.
 - b. Telah menyelesaikan bab analisis data dan disetujui pembimbing untuk ujian.
 - c. IPK minimal 2,25.
 - d. Memenuhi persyaratan administrasi keuangan dari Biro keuangan
2. Ujian Seminar Hasil dilakukan sebelum mahasiswa mengikuti ujian tugas akhir.
3. Pendaftaran untuk mengikuti ujian Seminar Hasil dapat dilakukan setiap hari kerja di kantor Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

4. Mahasiswa membuat materi presentasi (*powerpoint* atau sejenisnya) dengan durasi presentasi maksimal 10 menit.
5. Mahasiswa wajib membawa laptop yang berisi kelengkapan data bisnis.
6. Ujian Seminar Hasil dijadwalkan oleh Ketua Program Studi.
7. Revisi harus dilakukan sesuai jangka waktu yang telah disepakati oleh tim penguji (maksimal 1 bulan).

D. UJIAN TUGAS AKHIR

1. Syarat mengikuti ujian Tugas Akhir:
 - a. Terdaftar sebagai mahasiswa aktif pada semester berjalan.
 - b. Bebas Teori.
 - c. IPK minimal 2,25.
 - d. Nilai TOEFL minimal 450 (tes TOEFL ADLC).
 - e. Persetujuan dari Dosen Pembimbing untuk mengikuti ujian, dibuktikan dengan tandatangan pada Kartu Bimbingan dan Lembar Persetujuan.
 - f. Memenuhi persyaratan administrasi keuangan dari Biro Administrasi Keuangan.
 - g. Menyerahkan draft *business report* yang telah disetujui sebanyak tiga eksemplar (dijepit saja, tidak dijilid).
 - h. Menyerahkan bukti telah mengikuti ujian Seminar Hasil.
2. Pendaftaran untuk mengikuti ujian tugas akhir diselenggarakan setiap hari kerja.
3. Penjadwalan ujian tugas akhir diatur oleh Ketua Program Studi.
4. Pada saat ujian tugas akhir, mahasiswa membuat materi presentasi maksimal 15 slide dengan waktu presentasi maksimal 10 menit.
5. Mahasiswa wajib membawa laptop yang berisi kelengkapan data bisnis.
6. Apabila mahasiswa dinyatakan belum lulus maka ujian ulang dilaksanakan setelah mahasiswa melakukan revisi sesuai dengan saran penguji. Jika sampai dengan enam bulan sejak pelaksanaan ujian tugas akhir mahasiswa ybs belum melakukan ujian ulang, maka *business report* yang telah disusun dinyatakan batal dan mahasiswa harus menyusun *business report* mulai dari awal kembali.
7. Revisi hasil ujian tugas akhir maksimal diserahkan satu bulan sejak tanggal pelaksanaan ujian. Apabila sampai dengan satu bulan sejak tanggal pelaksanaan ujian mahasiswa belum menyerahkan hasil revisi maka ujian dinyatakan batal dan mahasiswa ybs diwajibkan mengikuti ujian ulang.

8. Lembar pengesahan harus ditandatangani oleh ketiga penguji dan Dekan disertai stempel Fakultas.
9. Mahasiswa menyerahkan satu lembar Pengesahan dan satu lembar Berita Acara Ujian Tugas Akhir kepada masing-masing penguji, Kaprodi dan Staf Administrasi, yang dibuktikan dengan Berita Acara Penyerahan Tugas Akhir.

E. KRITERIA PENILAIAN

No	Indikator
1	Kreativitas dan inovasi : <ol style="list-style-type: none"> a. Keunikan gagasan dan kebermanfaatan b. Keunggulan produk c. Inovasi model bisnis d. Analisis posisi perusahaan dibanding pesaing
2	Kemampuan mengimplementasikan strategi pengelolaan bisnis : <ol style="list-style-type: none"> a. Strategi pengelolaan produksi b. Strategi pengelolaan pemasaran c. Strategi pengelolaan SDM d. Strategi pengelolaan keuangan
3	Kemampuan menghasilkan omzet dibuktikan dengan dokumen yang valid pada laporan keuangan (bukti transaksi, arus kas, laporan laba rugi, neraca) sesuai dengan kategori UMKM (UU No 7 Tahun 2021) : <ol style="list-style-type: none"> a. Mikro (maksimal 2 miliar per tahun) b. Kecil (2 M sd 15 M per tahun) c. Menengah (15 sd 50 M per tahun)
4	Kemampuan menyusun rencana pengembangan bisnis : <ol style="list-style-type: none"> a. Analisis SWOT b. Formulasi strategi pengembangan c. <i>Milestone</i> (tahapan pencapaian strategi) d. Rencana aksi satu tahun kedepan
5	Sikap dan kemampuan komunikasi dalam presentasi

F. SISTEMATIKA PENULISAN

1. Bagian Awal

- a. Halaman *Cover*
 - 1) Nama Dokumen *Business Report* / Laporan Bisnis
 - 2) Nama Usaha

- 3) Logo Universitas Ahmad Dahlan
- 4) Nama lengkap dan Nomor Induk Mahasiswa (NIM)
- 5) Nama Prodi, Fakultas dan Universitas
- 6) Tahun
- b. Lembar Persetujuan
- c. Lembar Pengesahan
- d. Halaman Kata Pengantar
- e. Halaman Daftar Isi

2. Bagian Utama

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Uraikan permasalahan konsumen yang anda temui dan ingin anda selesaikan melalui produk yang ditawarkan.

1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

- a. Jelaskan solusi yang anda tawarkan untuk menyelesaikan permasalahan konsumen.
- b. Uraikan juga nilai lebih yang anda berikan kepada konsumen sehingga menjadikan produk berbeda dengan pesaing.

1.3 Noble Purpose

Bisnis tidak hanya *profit oriented*, tetapi juga dapat memberikan kebermanfaatan. Oleh karena itu jelaskan cita-cita/ tujuan mulia dari usaha anda tersebut.

1.4 Visi dan Misi

- a. Uraikan visi (apa yang ingin dicapai di masa yang akan datang) dari usaha anda.
- b. Uraikan misi (bagaimana anda mencapai visi) usaha anda.

BAB II DESKRIPSI BISNIS

2.1 Sejarah Bisnis

Memuat dari awal ide bisnis muncul, pengelolaan awal, dari mencari bahan baku, produksi, sumber daya manusia yang ada, dan cara memasarkan yang dilakukan.

2.2 Model Bisnis yang Dijalankan

Penjelasan dengan template *Business Model Canvas* (BMC)

2.3 Produk dan Inovasi Produk

Berisi jenis produk yang dimiliki, harga, dan jelaskan inovasi pada produk yang dimiliki dengan menggunakan tabel berikan juga foto produknya.

2.4 Ukuran Pasar

Jelaskan ukuran pasar dari persaingan bisnis anda dengan metode TAM, SAM, SOM.

- a. TAM atau *Total Addressable Market* mengacu pada permintaan pasar total atau peluang pendapatan yang ada dalam pasar untuk penawaran tersebut. TAM = 100% dari jumlah orang yang ada di pasar. Secara sederhana, TAM terdiri dari setiap orang yang dapat membeli penawaran atau jumlah pendapatan maksimum yang dapat diperoleh bisnis dengan menjual penawaran mereka.
- b. SAM adalah *Serviceable Available Market* atau pasar tersedia yang dapat dilayani adalah bagian dari total pasar yang tersedia yang sebenarnya dapat diperoleh bisnis. SAM = beberapa persen dari TAM yang ada dalam wilayah bisnis yang dapat dioperasikan.
- c. SOM atau *Serviceable Obtainable Market* adalah bagian dari pasar yang dapat dilayani dan dapat dicapai secara realistis dalam jangka pendek. SOM = Beberapa persen dari SAM yang dapat dicapai bisnis secara realistis dalam jangka pendek hingga menengah. Secara sederhana, SOM, juga disebut pangsa pasar, adalah bagian realistis dari pasar pelanggan aktual yang dapat diperoleh bisnis selama beberapa tahun pertama operasi.

2.5 Analisis Posisi Perusahaan dibanding Pesaing

Tabel *Competitors Mapping*

Kriteria/Indikator Pembanding	Usaha Mahasiswa	Pesaing 1 (Nama Perusahaan Pesaing)	Pesaing 2 (Nama Perusahaan Pesaing)	Pesaing 3 (Nama Perusahaan Pesaing)

2.6 Strategi Pengelolaan Bisnis

- a. Strategi pemasaran : berisi tentang penjelasan bauran pemasaran yang digunakan
- b. Strategi Operasional dan Produksi : berisi tentang penjelasan bahan baku yang digunakan, cara produksi, *packaging*, *labeling*, proses *Quality Control*, baik itu untuk produk barang atau jasa.
- c. Strategi Sumber Daya Manusia : penjelasan tentang struktur organisasi, *job description*, sistem penggajian, proses rekrutmen, evaluasi dan proses pemutusan hubungan kerja (PHK)
- d. Strategi Keuangan (Laporan Arus kas, laba/rugi dan neraca) :
 - 1) Tunjukkan bukti transaksi.
 - 2) Laporan arus kas : berisi tentang laporan darimana kas masuk dan penggunaannya.
 - 3) Laba/rugi : berisi tentang laporan pendapatan dan pengeluaran keuangan usaha
 - 4) Neraca : berisi aktiva dan pasiva yang dimiliki perusahaan.

BAB III RENCANA PENGEMBANGAN

3.1 Analisis Matrix SWOT

Strategi pengembangan bisnis merupakan aktivitas untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha.

Tabel SWOT

SWOT Matrix	<i>Strength (S)</i> dst	<i>Weakness (W)</i> dst
<i>Opportunity (O)</i> dst	Strategi S-O dst	Strategi W-O dst
<i>Threat (T)</i> dst	Strategi S-T dst	Strategi W-T dst

BAB IV LAPORAN KEUANGAN

4.1 Neraca

4.2 Laporan Laba/Rugi

4.3 Arus Kas

4.4 BEP dan ROI

4.5 Proyeksi Keuangan

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

5.2 Saran

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

- a. Dokumen Legalitas Bisnis
- b. Dokumen Media Promosi yang Digunakan
- c. Foto Aktivitas Bisnis
- d. Dokumen Lain yang Mendukung

LAMPIRAN

Contoh Halaman Cover (sampul)

JUDUL BUSINESS PROJECT REPORT

TUGAS AKHIR

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat
Sarjana S1 pada Program Studi Manajemen



Disusun Oleh :

Nama

NIM

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN

20.....