

**Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan
Bisnis Sweevories**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Antonius Justin Kurniawan

00000066718

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

**Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan
Bisnis Sweevories**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen

Antonius Justin Kurniawan

00000066718

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Antonius Justin Kurniawan

Nomor Induk Mahasiswa : 00000066718

Program studi : Manajemen (*Entrepreneurship*)

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

“Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis Sweevories” merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 12 Juni 2024



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Antonius Justin Kurniawan'.

(Antonius Justin Kurniawan)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan Judul

**“Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis
Sweevories”**

Oleh

Nama : Antonius Justin Kurniawan
NIM : 00000066718
Program Studi : Manajemen (*Entrepreneurship*)
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 30 Mei 2024

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen



Boby Arinto, S.E., M.M.
NIDN: 0323057005



Purnamaningsih, SE., M.S.M., C.B.O
NIDN: 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

"Analisis dan Implementasi Strategi Bisnis dalam Bisnis Sweevories"

Oleh

Nama : Anya Octavia Ermadhani
NIM : 00000064150
Program Studi : Manajemen (*Entrepreneurship*)
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Kamis, 12 Juni 2024

Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan

LULUS

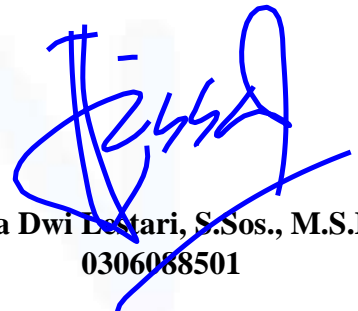
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



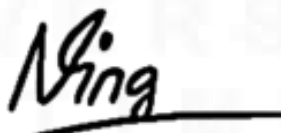
Boby Arinto, S.E., M.M.
NIDN: 0323057005

Penguji



Elissa Dwi Destari, S.Sos., M.S.M.
0306068501

Ketua Prodi Manajemen



Purnamaningsih, SE., M.S.M., C.B.O
NIDN: 0323047801

v

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Antonius Justin Kurniawan

NIM : 00000066718

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis Sweevories”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 30 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Antonius Justin Kurniawan)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM ini dengan judul:

“Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis Sweevories” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan Manajemen (*Entrepreneurship*) Pada Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ninok Leksono, M.A, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, SE., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Boby Arinto, S.E., M.M, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Michelle Greysanti dan Pak Hoky Nanda, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Skystar Ventures, selaku inkubator bisnis Sweevories, yang telah membantu proses mengembangkan bisnis penulis dan rekan-rekan lainnya
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Anya Octavia Ermadhani selaku pasangan penulis yang telah memberikan banyak bantuan, dukungan semangat, arahan, dan motivasi, yang sangat berarti dalam proses penyusunan laporan kerja magang ini.

9. Aiyla Damayanti Hakim, January Reza Jagger, Jessica Caroline, Lie Sui Ket, Naila Zaneta, Richard Bona Tua Tindaon, Samiya Humaira, dan Sharon Rayadi yang sudah memberikan dukungan, arahan, dan motivasi dalam proses penyusunan laporan magang ini

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat dan menjadi referensi bagi para pembaca. Diharapkan melalui Laporan Kerja Magang ini dapat memberikan pemahaman yang menyeluruh mengenai proses membangun dan mengembangkan bisnis dalam segi operasional bisnis

Tangerang, 30 Mei 2024



(Antonius Justin Kurniawan)



Peran Aktivitas Operasional dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis Sweevories

Antonius Justin Kurniawan

ABSTRAK

Sweevories adalah bisnis makanan penutup dan camilan dengan fokus untuk menyediakan berbagai pilihan makanan manis dan gurih kepada pelanggan. Sweevories merupakan bagian dari program inkubasi Skystar Ventures yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dan Kompas Gramedia Group (KGG). Sweevories berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan menghadirkan makanan penutup yang sesuai dengan keinginan mereka. Penulis bertanggung jawab dalam mengelola operasional bisnis Sweevories, termasuk pengembangan produk, pengemasan, dan memastikan produk sampai ke tangan konsumen secara efisien. Dalam perjalanan bisnisnya, Sweevories menghadapi beberapa kendala seperti pengalaman tim yang terbatas, penjualan yang stagnan, kesulitan mengidentifikasi faktor pendorong popularitas produk, kurangnya kontribusi dan motivasi tim, dan keterbatasan alat. Untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut, penulis dibimbing oleh mentor untuk mendapatkan bimbingan dan wawasan yang bermanfaat. Selain itu, Sweevories melakukan inovasi dengan menawarkan program bundling, diskon, dan promo menarik untuk meningkatkan minat konsumen. Kolaborasi dengan tim pemasaran dan pengembangan produk dilakukan untuk menerapkan strategi yang efektif berdasarkan analisis data. Motivasi tim ditingkatkan dengan sistem penghargaan untuk anggota yang berkinerja baik, serta kontribusi keuangan kolektif dari keuntungan penjualan untuk membeli peralatan yang dibutuhkan.

Kata kunci: Bisnis, Operasional Bisnis, Sweevories.

The Operational Activity's Role in Increasing Sweevories Business Growth

Antonius Justin Kurniawan

ABSTRACT (English)

Sweevories is a dessert and snack business with a focus on providing customers with a wide selection of sweet and savoury treats. Sweevories is part of the Skystar Ventures incubation programme organised by Universitas Multimedia Nusantara (UMN) and Kompas Gramedia Group (KGG). Sweevories is committed to fulfilling the needs of consumers by presenting desserts that suit their desires. The author is responsible for managing Sweevories operations, including product development, packaging, and ensuring that products reach consumers efficiently. In its business journey, Sweevories faced several obstacles such as limited team experience, stagnant sales, difficulty identifying the driving factors of product popularity, lack of team contribution and motivation, and limited tools. To overcome these challenges, the author was guided by mentors to get useful guidance and insights. In addition, Sweevories innovated by offering bundling programmes, discounts, and attractive promos to increase consumer interest. Collaboration with marketing and product development teams was conducted to implement effective strategies based on data analysis. Team motivation was enhanced with a reward system for good-performing members, as well as collective financial contributions from sales profits to purchase needed equipment.

Keywords: *Business, Business Operations, Sweevories.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT (English)</i>	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	9
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	10
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	11
2.1.1 Visi Misi	12
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	13
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	16
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	16
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	22
3.3 Kendala yang Ditemukan	67
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	71

BAB IV KESIMPULAN	78
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	84
A. Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	84
B. Kartu MBKM - MBKM 02	85
C. Daily Task MBKM - MBKM 03.....	86
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04.....	97
F. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	99



DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Proses Mentoring selama Praktik Kerja Magang.....	22
Tabel 3. 2 Tugas Kerja Magang.....	28

UJMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Penulis Melakukan Diskusi via Google Meet.....	29
Gambar 3. 2 Proses Menentukan Ide Bisnis	30
Gambar 3. 3 Penulis Mencatat untuk Operasional Bisnis.....	31
Gambar 3. 4 Penulis Mencatat Resep	31
Gambar 3. 5 Penulis Mencatat Alat - Alat Operasional.....	32
Gambar 3. 6 Penulis Mengkategorikan Kompetitor di Canva	33
Gambar 3. 7 Penulis Membuat Perceptual Maps Kompetitor.....	33
Gambar 3. 8 Penulis Melakukan Pembelian di Toko Fisik.....	38
Gambar 3. 9 Toko Pemasok <i>Online</i> yang Dipilih oleh Penulis dan Tim.....	39
Gambar 3. 10 Program Gratis Ongkir dan <i>Cashback</i> pada Toko <i>Online</i>	40
Gambar 3. 11 Penulis Memastikan Ketersediaan Alat - Alat dan Bahan Baku....	44
Gambar 3. 12 Penulis Mengawasi Proses Produksi.....	45
Gambar 3. 13 Penulis Mengawasi Proses Pengemasan	46
Gambar 3. 14 Penulis Memproses Pesanan via <i>Direct Message</i> Instagram	48
Gambar 3. 15 <i>Packaging</i> yang Digunakan untuk Produk.....	49
Gambar 3. 16 Penulis Melakukan Persiapan Produk secara Menyeluruh sebelum Pengiriman	50
Gambar 3. 17 Penulis Memastikan Produk yang Dikirim Terhindar dari Kerusakan Kemasan sebelum Dikirim.....	51
Gambar 3. 18 Penulis Mengawasi Pengiriman melalui Fitur Aplikasi Pengantaran <i>Online</i>	52
Gambar 3. 19 Penulis Mengecek Tanggal Expired pada Bahan Baku	54
Gambar 3. 20 Penulis Merespons Kritik dan Saran dari Pembeli.....	55
Gambar 3. 21 Penulis Merespon Kritik terkait Kemasan dari Pembeli	56
Gambar 3. 22 Penulis Mempersiapkan Alat - Alat dengan Melihat Ke higienisan, dan Siap untuk Dipakai	59
Gambar 3. 23 Penulis Memastikan Alat yang Digunakan Masih Bisa Beroperasi60	
Gambar 3. 24 Penulis Mencatat Data Penjualan <i>Pre - Order</i> 1- 3.....	62
Gambar 3. 25 Penulis Mencatat Data Penjualan <i>Pre - Order</i> 4 - 5.....	63

Gambar 3. 26 Penulis Melakukan Analisis Penjualan *Pre - Order* 1 – 4 64
Gambar 3. 27 Penulis Melakukan Analisis Penjualan *Pre - Order* 3 - 5 64
Gambar 3. 28 Penulis Melakukan Analisis Data Penjualan secara Keseluruhan . 65



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

A.	Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	84
B.	Kartu MBKM - MBKM 02	85
C.	Daily Task MBKM - MBKM 03.....	86
D.	Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04.....	97
E.	Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	98
F.	Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	99

