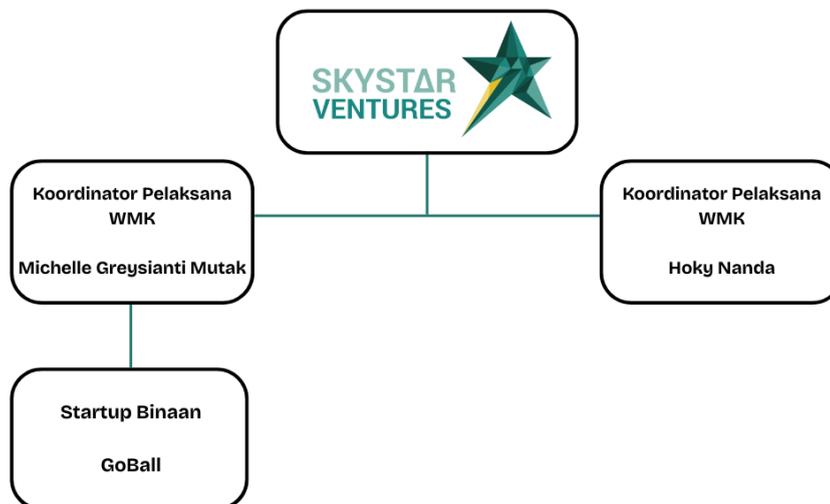


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama menjalani kegiatan magang, penulis terlibat dalam program kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara melalui Skystar Ventures. Program ini berfungsi sebagai inkubator yang memberikan pendampingan dan pembinaan kepada para calon wirausahawan yang dimulai dari 3 Februari 2025 sampai 30 Mei 2025. Dalam pelaksanaannya, penulis dipercaya untuk mengemban peran sebagai *Chief Operating Officer* (COO) dan memperoleh arahan langsung dari Michelle Greysianti selaku pembimbing dari GoBall yang dapat dilihat pada Gambar 3.1. Melalui bimbingan tersebut, penulis berkontribusi dalam proses pengembangan *GoBall*, terutama dalam menyusun strategi dan perencanaan tujuan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.



Gambar 3.1 Kedudukan GoBall di Skystar Ventures

Penulis menjalankan peran sebagai *Chief Operating Officer* (COO) dalam tim GoBall. Dalam posisi ini, penulis bekerja sama secara aktif dengan jajaran eksekutif lainnya, seperti CPO, CFO, CMO, dan CEO. Tanggung jawab utama

yang diemban meliputi pengaturan jadwal operasional GoBall, mulai dari proses *Research and Development (R&D)* hingga kegiatan penjualan. Penulis juga memastikan ketersediaan bahan baku sesuai kebutuhan produksi, serta bertanggung jawab atas pembelian perlengkapan dan bahan yang diperlukan untuk menunjang kegiatan R&D dan operasional penjualan.

Selain itu, penulis turut menyusun jadwal pelaksanaan kegiatan GoBall untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam pelaksanaannya, penulis banyak berkoordinasi dengan CFO dan CPO, khususnya dalam hal pengadaan bahan baku, penyesuaian jumlah produksi berdasarkan stok yang tersedia, serta pertukaran informasi rutin terkait aspek keuangan dan produksi guna memastikan kelancaran operasional. Penulis juga bekerja sama dengan CMO untuk menyusun *timeline* promosi, memastikan kegiatan pemasaran dilakukan sebelum peluncuran produk dan pembukaan *Pre-Order*. Seluruh perkembangan operasional secara berkala dilaporkan kepada CEO sebagai bentuk pertanggungjawaban dan transparansi atas kegiatan yang berlangsung.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Tabel Kegiatan Pembuatan Menu Baru GoBall

No.	Kegiatan	Koordinasi	Output
1.	<i>Brainstorming</i> ide menu baru	Semua <i>c-level</i>	Kegiatan ini menghasilkan beberapa ide menu baru diantaranya adalah nasi uduk dan nasi kuning isi ayam suwir balado dan juga bola ubi dengan isian coklat sebagai variasi <i>dessert</i> pada menu GoBall
2.	Pencarian resep menu baru	Semua <i>c-level</i>	Resep yang akan dicoba telah ditetapkan untuk masing-masing menu yang akan di R&D
3.	Pengaturan jadwal R&D	Semua <i>c-level</i>	Pada kegiatan ini, jadwal R&D menu baru

	menu baru		ditentukan guna mempercepat proses pengembangan GoBall dalam aspek variasi produk
4.	Pembelian bahan baku GoBall	CFO, CPO, dan CEO	Seluruh bahan baku yang diperlukan untuk R&D sudah disiapkan oleh penulis selaku COO yang bertanggung jawab dalam pembelian dan pengelolaan stok bahan baku.
5.	R&D menu baru GoBall	Semua <i>c-level</i>	Menghasilkan resep tetap yang akan dipakai untuk ayam suwir balado dan juga nasi uduk dan nasi kuning
6.	Evaluasi hasil R&D	Semua <i>c-level</i>	Penemuan hal yang harus diperbaiki pada R&D selanjutnya, mulai dari menambahkan <i>topping tempe kriuk</i> pada varian menu nasi uduk dan nasi kuning, hingga pembaruan resep untuk bola ubi isi coklat karena belum sesuai.
7.	Pengembangan resep menu baru	Semua <i>c-level</i>	Penetapan resep untuk <i>topping tempe kriuk</i> pada menu baru telah dilakukan dan menu baru GoBall sudah lolos uji rasa dan kualitas sehingga sudah siap untuk dipasarkan dan dijual
8.	Pembelian bahan baku	CFO	Kegiatan pembelian bahan baku dilakukan untuk memenuhi kebutuhan persediaan produksi yang diperlukan untuk sesi <i>photoshoot</i> menu baru GoBall, dilakukan dengan berkoordinasi dengan CFO

			untuk pembayaran
9.	<i>Photoshoot menu baru</i>	Semua <i>c-level</i>	Kegiatan ini menghasilkan foto produk yang digunakan untuk keperluan promosi di sosial media dan kebutuhan foto produk yang layak untuk pemasaran seperti pengenalan menu baru dan poster penjualan

Tabel 3.1 Tabel Kegiatan Pembuatan Menu Baru GoBall

Tabel Kegiatan Penjualan GoBall

No.	Kegiatan	Koordinasi	Output
1.	Pembuatan poster <i>Open Pre-Order</i>	Semua <i>c-level</i>	Poster berisikan foto dan informasi menu baru yang dijual untuk pertama kalinya beserta informasi harga dan <i>link google form</i> sebagai metode pembelian
2.	Pembuatan <i>Google Form Pengisian Order</i>	Semua <i>c-level</i>	<i>Google form</i> dibuat untuk pengisian <i>order</i> seperti nama pembeli, jumlah menu yang dibeli, tempat dan jam pengambilan, dan pengunggahan bukti pembayaran guna memudahkan pengumpulan data pembelian
3.	Pembelian bahan baku	CFO	Produksi PO menu baru memerlukan persediaan bahan baku yang langsung dibeli sehari sebelum proses produksi agar persediaan tetap segar dan memiliki kualitas yang baik
4.	<i>Pre-Order</i> pertama menu baru	Semua <i>c-level</i>	Penjualan pertama menu baru GoBall terjual sebanyak 14 <i>pax</i> yang mendapatkan

			<i>feedback</i> baik dan permintaan yang tinggi untuk pembukaan <i>Pre-Order</i> kedua untuk menu baru GoBall
5.	<i>Brainstorming</i> untuk perencanaan berjualan	Semua <i>c-level</i>	Pada kegiatan ini, GoBall memutuskan untuk membuka <i>booth</i> di tempat-tempat yang memiliki potensi besar untuk menemukan target <i>market</i> yang sesuai, yaitu di institusi pendidikan.
6.	Pendaftaran <i>bazaar</i>	Semua <i>c-level</i>	Penetapan tanggal dan jumlah hari pembukaan <i>booth</i> pada <i>bazaar</i> yang berlangsung di UMN pada Tanggal 20 Mei keatas
7.	<i>Open Pre-Order</i> kedua menu baru	Semua <i>c-level</i>	Pembukaan <i>Pre-Order</i> kedua untuk 2 menu baru yang memiliki permintaan yang cukup tinggi dari <i>pre-order</i> sebelumnya, yaitu sebanyak 48 <i>pax</i>
8.	Pengecekan stok persediaan bahan baku dan perlengkapan	CPO	Pengecekan dilakukan sebelum pembelian untuk mengetahui jumlah bahan baku dan perlengkapan yang harus dibeli sehingga meminimalisir pembelian berlebih dan kekurangan perlengkapan.
9.	Pembelian bahan baku untuk <i>open booth</i> di UMN	CFO, CPO, CEO	Pembelian bahan baku dilakukan setelah melalui perhitungan jumlah porsi yang akan dijual dengan CEO, kemudian disesuaikan dengan jumlah bahan baku yang diperlukan untuk produksi melalui koordinasi dengan CPO, dan berkoordinasi dengan CFO dalam melakukan transaksi pembelian untuk

			perhitungan
10.	Pembuatan <i>sticker packaging</i> baru	Semua <i>c-level</i>	Penipisan <i>stock sticker</i> lama yang masih tertulis varian lama menyebabkan diperlukannya <i>update sticker</i> pada <i>packaging</i> menjadi <i>design</i> yang lebih baru, yaitu menampilkan logo pada sisi depan dan belakang sehingga dilihat dari sisi manapun logo GoBall tetap terlihat. Variasi menu dihapus dari <i>sticker packaging</i> karena menu GoBall terus bertambah dan berkembang. Dengan hanya menampilkan logo, <i>sticker</i> GoBall dapat di <i>stock</i> lebih banyak untuk jangka panjang.
11.	<i>Open booth</i> GoBall di <i>bazaar UMN</i>	Semua <i>c-level</i>	Pada kegiatan ini, tim GoBall melakukan proses produksi, dekorasi <i>booth</i> , promosi, hingga berhasil menjual sebanyak 86 <i>pax</i> dalam sehari

Tabel 3.2 Tabel Kegiatan Penjualan GoBall

Tabel Kegiatan Skystar Ventures

No.	Kegiatan	Koordinasi	Output
1.	Pendaftaran Program MBKM dan mematangkan konsep bisnis	Semua <i>c-level</i>	Melalui kegiatan ini, GoBall sudah teregistrasi untuk mengikuti program Skystar Ventures dengan konsep bisnis yang telah didiskusikan dengan baik
2.	Pembuatan tugas presentasi ide bisnis	Semua <i>c-level</i>	Pada kegiatan ini, dihasilkan <i>powerpoint</i> ide bisnis berisikan informasi yang diperlukan untuk memahami konsep bisnis GoBall.
3.	Pembuatan	Semua <i>c-level</i>	Kriteria target pembeli GoBall

	<i>Buyer Persona</i>		menjadi lebih terarah melalui analisis yang dilakukan dalam menentukan <i>buyer persona</i>
4.	Pembuatan VPC	Semua <i>c-level</i>	Kegiatan ini merupakan penentuan <i>Value Proposition</i> GoBall, yaitu apa yang dapat ditawarkan kepada customer dan <i>unique selling point</i> dari GoBall
5.	Penyusunan <i>powerpoint pitch deck</i>	Semua <i>c-level</i>	Mengikuti saran dari <i>supervisor</i> , menghasilkan <i>powerpoint</i> yang sesuai dengan ketentuan informasi yang dibutuhkan
6.	Pengerjaan <i>user persona</i>	Semua <i>c-level</i>	Kegiatan ini dilakukan sebagai pemenuhan tugas yang diberikan oleh <i>mentor</i> eksternal pada pertemuan kedua yang menghasilkan pemahaman lebih mendalam terkait target <i>market</i> setelah dibuatnya <i>user persona</i> yang lebih <i>detail</i> yaitu terdapat pembagian <i>user persona</i> berdasarkan gender dan profesi.
7.	<i>Workshop</i> Skystar Ventures	Semua <i>c-level</i>	Pembelajaran terkait <i>design prototype</i> yang memberikan pengetahuan baru mengenai tipe-tipe <i>design prototype</i> dan pelatihan pengembangan kreativitas dalam pembuatan <i>prototype</i> bisnis
8.	Pembuatan <i>Powerpoint Pitch Deck Demo Day</i>	Semua <i>c-level</i>	Penyusunan <i>Powerpoint pitch deck</i> dilakukan untuk pengambilan nilai saat <i>demo day</i> , dari PPT yang sudah ada, dikembangkan dengan menambahkan total penjualan selama proses magang serta laporan keuangan sederhana
9.	<i>Quality Control</i> Bahan Baku	CPO	Persediaan bahan baku dari saat <i>open booth bazaar</i> tersisa cukup banyak sehingga dilakukan

			<i>quality control</i> untuk memastikan bahan baku masih dalam kondisi segar dan berkualitas baik untuk digunakan pada saat <i>demo day</i>
10.	Pembelian Bahan Baku <i>Demo Day</i>	CEO, CPO, CFO	Mengetahui akan diperlukan minimal 100 <i>tester</i> produk untuk <i>demo day</i> , dilakukan pembelian bahan baku sesuai perhitungan
11.	<i>Demo Day</i> hari pertama	Semua <i>c-level</i>	Penyuguhan <i>tester</i> produk dibagi menjadi setengah pada hari pertama, yaitu 50 <i>rice balls</i> , dan setengah lagi pada hari kedua guna membagi rata pembagian <i>tester</i>
12.	<i>Demo Day</i> hari kedua	Semua <i>c-level</i>	Presentasi <i>pitch deck</i> dilakukan pada hari kedua dan tim GoBall menyuguhkan 50 <i>tester</i> untuk seluruh varian

Tabel 3.3 Tabel Kegiatan Skystar Ventures

Tabel Kegiatan Mentoring Skystar Ventures

No.	Kegiatan	Koordinasi	Output
1.	Mentoring dengan <i>supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Kegiatan bimbingan dengan <i>supervisor</i> menghasilkan beberapa pematangan konsep dan arah dalam menentukan pengembangan GoBall kedepannya
2.	<i>Mentoring</i> kedua dengan <i>supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Pemaparan hasil R&D diterima dengan baik dan mendapatkan ide penyusunan <i>pitch deck</i> yang baik untuk presentasi

3.	<i>Mentoring</i> ketiga dengan <i>supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Konsultasi hasil pembuatan <i>powerpoint pitch deck</i> dan diterima dengan baik oleh <i>supervisor</i>
4.	<i>Mentoring</i> pertama dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	Mendapatkan <i>insight</i> mengenai apa yang harus dilakukan kedepannya untuk mengembangkan GoBall menjadi lebih baik dan berpotensi berjalan dalam jangka panjang
5.	<i>Mentoring</i> kedua dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	Pada kegiatan ini, GoBall mendapatkan arahan untuk melakukan beberapa kepentingan sebelum melakukan penjualan, diperlukannya melakukan pengamatan dan survey kecil-kecilan untuk memahami target market semakin mendalam.
6.	Bimbingan ketiga dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	Pembahasan yang dilakukan pada pertemuan ketiga menyangkut target penjualan yang harus dicapai dalam kurun waktu tertentu sehingga kegiatan penjualan GoBall menjadi lebih terarah untuk target produksi yang harus tercapai per bulannya.
7.	Bimbingan keempat dengan <i>supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Pembahasan yang dilakukan pada

			pertemuan keempat ini menghasilkan target penjualan yang lebih terarah untuk GoBall dalam kurun waktu tertentu dan arahan untuk pembukaan <i>booth</i> pada <i>bazaar</i> yang akan berlangsung di UMN
8.	Bimbingan keempat dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	Pelaporan hasil <i>open pre-order</i> kedua dengan arahan untuk dilakukannya survei <i>feedback</i> yang harus dibagikan ke konsumen guna mengetahui apa yang harus dikembangkan kedepannya
9.	Bimbingan kelima dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	Pembahasan pada bimbingan keempat dengan <i>mentor</i> eksternal menghasilkan proyeksi keuangan dan penjualan dalam jangka panjang yang harus dipenuhi dan mendapatkan beberapa saran untuk efisiensi produksi.
10.	Bimbingan kelima dengan <i>supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Pengecekan laporan keuangan dari hasil <i>open booth</i> di <i>bazaar</i> dan pemberian informasi dan arahan untuk kegiatan <i>demo day</i> mulai dari persiapan <i>tester</i> produk hingga persiapan <i>pitching</i> yang harus dilakukan

11.	Bimbingan keenam dengan <i>Supervisor</i>	Semua <i>c-level</i>	Pengecekan dan revisi <i>pitch deck</i> oleh <i>supervisor</i> guna memaksimalkan presentasi pada hari demo dengan bimbingan dan arahan yang baik untuk mencapai penilaian yang baik
12.	Bimbingan keenam dengan <i>mentor</i> eksternal	Semua <i>c-level</i>	<i>Update</i> progres menuju <i>demo day</i> dan membahas sistem penjualan GoBall untuk kedepannya

Tabel 3.4 Tabel Kegiatan Mentoring Skystar Ventures



Gambar 3.2 Logo GoBall

GoBall hadir sebagai solusi makanan praktis yang dirancang untuk mempermudah mahasiswa dalam memenuhi kebutuhan sarapan, tanpa terikat tempat dan waktu. Ide produk ini muncul dari hasil wawancara dengan 15 mahasiswa yang mengaku sering melewatkan sarapan. Alasan utamanya adalah keterbatasan waktu di pagi hari dan pilihan makanan yang kurang cocok untuk dikonsumsi saat sedang terburu-buru. Berdasarkan keresahan tersebut, GoBall dikembangkan agar bisa menjadi pilihan sarapan yang cepat, praktis, dan tetap

nyaman dikonsumsi dalam berbagai situasi. Bentuk produk GoBall dirancang bulat agar mudah disantap dalam sekali makan. Setiap kemasan berisi tiga bola makanan dengan varian rasa yang sama di dalam satu *pax*. Sebelumnya, GoBall menawarkan 3 varian yang terdiri dari Salmon Mentai, Chicken Rendang, dan Chicken Teriyaki yang dapat dilihat pada Gambar 3.3.



Gambar 3.3 Varian Menu GoBall

Sebagai bagian operasional di Goball, penulis berperan secara langsung dalam proses pengembangan dan peluncuran dua varian menu baru, yaitu Nasi Kuning dan Nasi Uduk. Penambahan menu ini merupakan bagian dari strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjawab kebutuhan pasar akan makanan khas Indonesia yang praktis, lezat, dan terjangkau. Kedua menu tersebut dikemas secara lengkap dengan tiga lauk utama, yaitu ayam suwir balado yang bercita rasa pedas gurih, telur dadar yang lembut, serta *tempe kriuk* yang menambah tekstur renyah pada setiap suapan. Seluruh proses mulai dari pengembangan resep, uji rasa, hingga perencanaan distribusi dan pemasaran dilakukan secara terstruktur. Melalui peluncuran menu ini, Goball berharap dapat memperkuat posisinya di industri kuliner lokal dan meningkatkan daya tarik *brand* di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis. Inisiatif ini mencerminkan komitmen perusahaan dalam menghadirkan produk yang adaptif terhadap tren dan tetap menjunjung tinggi kualitas rasa serta pengalaman pelanggan. Varian baru GoBall Nasi Kuning dan Nasi Uduk dapat dilihat pada Gambar 3.4.



Gambar 3.4 Menu Baru GoBall

3.2.1 Kegiatan Pembuatan Menu Baru GoBall

1. *Brainstorming* Ide Menu Baru

Semua tim terlibat langsung dalam sesi *brainstorming* untuk menggali ide menu baru yang inovatif dan relevan dengan tren pasar saat ini. Kegiatan ini dilaksanakan dalam suasana diskusi terbuka, di mana setiap peserta bebas menyampaikan gagasan berdasarkan *insight* bisnis, preferensi konsumen, dan potensi operasional. Diskusi difokuskan pada penciptaan menu yang tidak hanya menarik secara rasa dan tampilan, tetapi juga feasible untuk diproduksi dan dijual dalam skala besar. Dari hasil *brainstorming*, disepakati beberapa ide menu yang akan dikembangkan lebih lanjut, di antaranya adalah *Nasi Uduk* dan *Nasi Kuning* dengan isian ayam suwir balado sebagai pilihan makanan utama yang praktis namun kaya rasa, serta *Bola Ubi dengan Isian Coklat* sebagai varian dessert baru untuk melengkapi lini produk GoBall. Ide-ide ini dipilih karena memiliki daya tarik visual, cita rasa yang familiar bagi pasar lokal, dan potensi untuk diadaptasi ke dalam konsep siap saji yang efisien.

2. Pencarian Resep Menu Baru

Setelah ide menu ditetapkan, seluruh *c-level* melanjutkan ke tahap pencarian dan kurasi resep sebagai dasar pengembangan produk. Proses ini dilakukan secara kolaboratif dengan mengumpulkan berbagai referensi resep dari sumber-sumber terpercaya dan pengalaman pribadi tim. Setiap resep ditelaah

berdasarkan bahan-bahan yang digunakan, teknik pengolahan, serta kemudahan dalam eksekusi di dapur produksi. Untuk menu nasi uduk dan nasi kuning, penyesuaian resep dilakukan agar sesuai dengan kebutuhan dapur skala menengah, tanpa mengurangi keautentikan rasa. Sementara itu, resep bola ubi isian coklat difokuskan pada tekstur yang renyah di luar dan lumer di dalam, dengan memperhatikan daya tahan produk saat penyimpanan dan pengiriman. Seluruh resep yang telah dikurasi ini kemudian ditetapkan sebagai bahan acuan untuk tahap *Research & Development* (R&D) berikutnya, di mana tim akan melakukan uji coba dan penyempurnaan rasa hingga siap untuk diluncurkan ke pasar.

3. Pengaturan jadwal R&D menu baru

Selanjutnya, sebagai tindak lanjut dari pematangan konsep bisnis dan penyusunan VPC, tim GoBall melakukan pengaturan jadwal untuk pelaksanaan kegiatan *Research and Development* (R&D). Kegiatan R&D ini difokuskan pada pengembangan dan eksplorasi varian menu baru yang akan menjadi bagian dari lini produk GoBall. Penjadwalan ini dilakukan secara sistematis untuk memastikan seluruh proses eksperimen, pembuatan resep, uji coba rasa, dan dokumentasi hasil dapat berlangsung secara terstruktur dan efisien. Dalam rapat internal, tim menentukan tenggat waktu untuk setiap tahap R&D, menetapkan siapa saja yang bertanggung jawab dalam proses pengolahan, serta merancang alur evaluasi yang mencakup pencatatan bahan, metode memasak, waktu penyajian, hingga penilaian cita rasa berdasarkan kriteria tertentu.

4. Pembelian Bahan Baku GoBall

Setelah jadwal kegiatan *Research and Development* (R&D) disusun dengan rinci, tahap berikutnya yang dilakukan adalah pengadaan bahan baku untuk keperluan uji coba resep dan pengembangan produk. Dalam tahap ini, penulis selaku *Chief Operating Officer* (COO) memegang tanggung jawab penuh dalam menyiapkan dan mengelola seluruh kebutuhan bahan yang akan digunakan selama proses R&D berlangsung seperti pada Gambar 3.5. Penulis memastikan

bahwa seluruh komponen bahan baku tersedia dalam jumlah yang memadai, kualitas yang baik, serta sesuai dengan spesifikasi resep yang telah dirancang sebelumnya. Proses pengadaan ini tidak dilakukan secara terpisah, melainkan melalui koordinasi intensif dengan *Chief Financial Officer* (CFO), *Chief Product Officer* (CPO), dan *Chief Executive Officer* (CEO), agar seluruh kebutuhan logistik dan alur pendanaan dapat berjalan secara selaras dan efisien.



Gambar 3.5 Pengecekan Persediaan Bahan Baku

Selama proses pembelian dan pengelolaan bahan, tim memprioritaskan efisiensi biaya serta ketersediaan bahan di pasaran untuk menjaga keberlanjutan produksi dalam jangka panjang. Bahan-bahan utama yang difokuskan pada tahap ini antara lain adalah beras dan rempah-rempah untuk pembuatan nasi udak dan nasi kuning, ayam sebagai bahan dasar lauk, serta bahan pelengkap lainnya seperti telur, tempe, dan bahan pembuatan bola ubi isi coklat. Seluruh bahan yang digunakan dalam proses uji coba ini dirancang untuk menjadi bagian dari standar resep yang akan digunakan secara konsisten dalam produksi skala operasional GoBall ke depannya. Oleh karena itu, ketelitian dalam tahap ini menjadi sangat krusial untuk menjamin kualitas dan konsistensi produk di masa mendatang.

5. R&D Menu Baru

Seluruh tim terlibat langsung dalam kegiatan *Research & Development* (R&D) untuk menu baru GoBall sebagai tindak lanjut dari hasil *brainstorming*

dan pencarian resep sebelumnya. Kegiatan ini difokuskan pada proses uji coba resep yang telah dikurasi, dengan pendekatan *trial and error* untuk menemukan komposisi bahan, teknik masak, dan takaran bumbu yang paling ideal. Proses R&D dilakukan secara menyeluruh mulai dari persiapan bahan, pengolahan, hingga pengujian rasa oleh tim internal. Penyesuaian dilakukan berulang kali untuk memastikan rasa yang konsisten, tampilan menarik, dan kemudahan produksi dalam skala besar. Dari proses R&D ini, berhasil ditetapkan resep final untuk beberapa komponen utama menu, yaitu ayam suwir balado sebagai isian utama, serta nasi udak dan nasi kuning sebagai pilihan karbohidrat pendamping. Resep-resep ini dipilih karena memenuhi standar rasa yang diharapkan, dapat diproduksi secara efisien, dan memiliki potensi daya tarik tinggi di pasar. Hasil R&D ini akan menjadi dasar untuk tahap berikutnya, yaitu uji pasar dan produksi skala kecil.

6. Evaluasi Hasil R&D

Setelah kegiatan R&D dijalankan sesuai jadwal, tim GoBall kemudian melanjutkan dengan melakukan evaluasi menyeluruh terhadap hasil uji coba produk. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai sejauh mana resep yang dikembangkan mampu memenuhi ekspektasi dalam hal rasa, tekstur, tampilan, serta efisiensi proses produksi. Proses evaluasi dilakukan melalui sesi uji rasa internal, observasi teknik pengolahan, dan pencatatan waktu serta jumlah produksi. Dari hasil evaluasi tersebut, ditemukan beberapa catatan penting yang menjadi bahan perbaikan sebelum produk memasuki tahap produksi reguler. Salah satu temuan utama adalah perlunya penambahan *topping tempe kriuk* pada varian nasi udak dan nasi kuning. *Topping* ini dianggap mampu menambah elemen tekstur yang renyah dan memberikan kontras rasa yang lebih menarik, sehingga meningkatkan keseluruhan pengalaman makan konsumen.

Selain itu, tim juga mencermati hasil uji coba produk pelengkap yaitu bola ubi isi coklat, yang masih belum mencapai standar cita rasa dan tekstur yang diharapkan. Masalah utama terletak pada konsistensi adonan dan proses pematangan yang belum optimal, sehingga perlu dilakukan penyesuaian kembali

terhadap komposisi bahan dan teknik pengolahan. Perbaikan terhadap resep ini direncanakan akan dilakukan dalam sesi R&D lanjutan, dengan pendekatan yang lebih fokus dan berbasis data dari hasil eksperimen sebelumnya. Secara keseluruhan, kegiatan evaluasi ini memberikan fondasi penting bagi tim dalam mempersiapkan produk yang matang sebelum diluncurkan ke pasar. Evaluasi yang sistematis ini juga mencerminkan komitmen GoBall untuk terus melakukan penyempurnaan berkelanjutan, demi menghadirkan produk yang tidak hanya praktis dan terjangkau, tetapi juga memiliki kualitas rasa dan nilai jual yang kompetitif.

7. Pengembangan Resep Menu Baru

Selain fokus pada persiapan penjualan dan strategi pemasaran, tim GoBall juga secara berkelanjutan melanjutkan proses pengembangan produk untuk memastikan kualitas dan daya tarik yang optimal sebelum menu baru diluncurkan ke pasar. Salah satu langkah penting dalam tahap ini adalah penetapan resep final untuk varian menu baru, termasuk penambahan *topping tempe kriuk* yang telah melewati serangkaian uji rasa dan pengujian kualitas secara menyeluruh. Hasil uji rasa tersebut menunjukkan bahwa *topping* ini tidak hanya memberikan tekstur renyah yang disukai konsumen, tetapi juga mampu meningkatkan cita rasa keseluruhan produk, sehingga dinilai siap untuk diproduksi dan dipasarkan secara massal. Penetapan resep ini menjadi acuan standar yang akan digunakan dalam seluruh proses produksi GoBall ke depannya, guna menjaga konsistensi kualitas dan kepuasan pelanggan.

8. Pembelian Bahan Baku

Untuk mendukung kegiatan promosi dan memperkuat branding produk baru, penulis sebagai COO mengambil peran penting dalam melakukan pengadaan bahan baku khusus yang dibutuhkan untuk sesi *photoshoot* produk. Proses pembelian bahan baku ini dilakukan dengan koordinasi yang ketat antara tim keuangan dan operasional, sehingga pengadaan dapat berjalan lancar tanpa hambatan, serta pembayaran kepada pemasok dapat diselesaikan tepat waktu.

Koordinasi ini sangat penting agar seluruh kebutuhan bahan dan perlengkapan yang akan digunakan selama photoshoot tersedia sesuai jadwal, sehingga tidak mengganggu alur kerja tim.

9. *Photoshoot* Menu Baru

Sesi *photoshoot* sendiri dilaksanakan secara kolaboratif dengan keterlibatan seluruh anggota tim, yang berperan tidak hanya sebagai pengelola tetapi juga sebagai pengarah konsep visual dan estetika produk. Proses pengambilan gambar dilakukan dengan profesional, memanfaatkan pencahayaan yang optimal, sudut pengambilan gambar yang menarik, serta *styling* produk yang mampu menonjolkan keunggulan dan daya tarik visual menu baru GoBall. Hasil *photoshoot* ini menghasilkan serangkaian foto produk berkualitas tinggi yang memiliki nilai estetika dan daya tarik visual yang kuat. Foto-foto tersebut kemudian akan digunakan sebagai materi utama dalam berbagai aktivitas promosi dan pemasaran, mulai dari konten media sosial seperti *Instagram* dan *TikTok*, hingga materi cetak seperti poster dan brosur penjualan. Penggunaan foto produk yang menarik dan profesional ini diharapkan mampu meningkatkan *awareness* dan minat konsumen terhadap menu baru GoBall, sekaligus memperkuat citra merek sebagai penyedia makanan praktis yang tidak hanya lezat tetapi juga inovatif dan berkualitas. Hasil foto menu baru dapat dilihat pada Gambar 3.6.



Gambar 3.6 Hasil Foto Menu Baru

3.2.2 Kegiatan Penjualan GoBall

1. *Brainstorming* untuk Perencanaan Berjualan

Seluruh tim *c-level* GoBall secara aktif dan intensif terlibat dalam serangkaian kegiatan strategis yang bertujuan untuk mempersiapkan peluncuran dan penjualan produk secara efektif. Proses ini dimulai dengan sesi *brainstorming* internal yang melibatkan seluruh anggota tim, di mana berbagai ide dan opsi strategi pemasaran dibahas secara terbuka. Dalam diskusi tersebut, tim sepakat bahwa salah satu langkah paling tepat adalah membuka *booth* penjualan di lingkungan institusi pendidikan, seperti kampus universitas dan sekolah menengah. Keputusan ini diambil berdasarkan analisis awal mengenai potensi pasar yang cukup besar di segmen pelajar dan mahasiswa, yang dianggap sebagai target utama produk GoBall karena kebutuhan mereka akan makanan praktis dan cepat saji sangat tinggi.

2. Pembuatan Poster *Open Pre-Order*

Dalam rangka memulai penjualan menu baru GoBall secara resmi, seluruh tim GoBall mengambil inisiatif untuk melaksanakan serangkaian persiapan penting yang bertujuan agar peluncuran produk berjalan lancar dan efektif. Salah satu langkah utama yang dilakukan adalah pembuatan poster *Open Pre-order* yang dapat dilihat pada Gambar 3.7 yang dirancang secara khusus untuk mempromosikan menu baru kepada calon konsumen secara visual dan informatif. Poster ini memuat foto-foto produk dengan kualitas gambar yang menarik dan menggugah selera, disertai dengan informasi harga yang transparan serta jelas. Selain itu, poster juga menyertakan *link* menuju *Google Form* sebagai metode pemesanan digital yang memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian tanpa harus datang langsung ke lokasi penjualan. Desain poster dibuat dengan mempertimbangkan aspek daya tarik visual dan kemudahan dalam menyampaikan informasi, sehingga mampu menarik perhatian target pasar dan mendorong minat konsumen untuk segera melakukan *pre-order*.



Gambar 3.7 Poster Open Pre-order GoBall

3. Pembuatan *Google Form* Pengisian Order

Sejalan dengan pembuatan poster, tim juga menyusun *Google Form* yang berfungsi sebagai media pemesanan *online* yang terstruktur dan terorganisir. Formulir ini memuat beberapa kolom penting yang harus diisi oleh calon pembeli, antara lain nama lengkap, jumlah pesanan yang diinginkan, lokasi pengambilan produk, waktu pengambilan yang dipilih, serta fitur unggahan bukti pembayaran sebagai konfirmasi transaksi. Dengan adanya *Google Form* ini, tim GoBall dapat mengatur dan memantau alur pemesanan secara lebih sistematis dan efisien, sekaligus meminimalkan risiko kesalahan input data dan memudahkan proses verifikasi pembayaran. Selain itu, penggunaan metode *pre-order* berbasis formulir digital ini juga membantu dalam perencanaan produksi, karena jumlah pesanan dapat diketahui secara pasti sebelumnya sehingga dapat menyesuaikan *volume* produksi secara optimal.

4. Pembelian Bahan Baku

Untuk mendukung kelancaran proses produksi dan menjaga kualitas bahan baku yang digunakan, penulis sebagai COO melakukan pengadaan bahan baku secara tepat waktu, yaitu satu hari sebelum pelaksanaan *pre-order* dimulai. Strategi pembelian bahan baku yang dekat dengan waktu produksi ini bertujuan agar bahan yang digunakan tetap dalam kondisi segar dan prima, sehingga produk yang dihasilkan memiliki cita rasa terbaik dan memenuhi standar kualitas yang diharapkan. Proses pembelian bahan baku dilakukan dengan koordinasi yang baik antara tim keuangan dan operasional, agar ketersediaan bahan terjamin tanpa menimbulkan pemborosan atau kelebihan stok. Pendekatan ini juga menunjukkan komitmen GoBall dalam menjaga integritas produk dan kepuasan konsumen melalui pengelolaan *supply chain* yang efisien dan profesional.

5. *Pre-Order* Pertama Menu Baru

Setelah semua persiapan matang dan strategi pemasaran telah disiapkan dengan baik, GoBall melaksanakan *Pre-order* pertama untuk menu baru yang telah dikembangkan. Pada tahap awal ini, tim berhasil menjual sebanyak 14 paket menu kepada konsumen. Angka penjualan ini menunjukkan respons yang sangat positif dari pasar sasaran, khususnya pelajar dan mahasiswa yang menjadi fokus utama GoBall. Selain penjualan yang memuaskan, tim juga menerima berbagai masukan dari para pembeli yang berperan penting dalam proses penyempurnaan produk dan layanan ke depannya. Tidak hanya itu, terdapat pula permintaan yang cukup signifikan dari konsumen agar GoBall segera membuka kembali sesi *pre-order* tahap kedua, yang menjadi indikasi kuat bahwa produk ini memang diminati dan memiliki potensi pasar yang menjanjikan.

Keberhasilan *pre-order* pertama ini menjadi tolok ukur awal yang penting bagi tim GoBall dalam menilai daya terima produk di pasar. Hasil ini memberikan motivasi dan kepercayaan diri yang tinggi bagi seluruh anggota tim untuk terus mengembangkan bisnis dan melakukan inovasi produk secara berkelanjutan.

6. Pendaftaran *Bazaar*

Menindaklanjuti arahan dari hasil mentoring sebelumnya, tim segera mengambil langkah dengan melakukan pendaftaran untuk mengikuti kegiatan *bazaar* sebagai bagian dari strategi validasi pasar dan pengenalan produk kepada calon konsumen. *Bazaar* yang diikuti adalah *Bazaar Starlight* yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN), sebuah *event* tahunan yang menjadi ajang promosi sekaligus tempat berkumpulnya berbagai tenant makanan, minuman, dan produk kreatif dari mahasiswa maupun pelaku usaha muda. Tim mendaftarkan *booth* untuk berpartisipasi selama satu hari, dengan rencana berjualan pada tanggal 21 Mei. Selain mendaftarkan *booth*, tim juga mengatur logistik awal seperti jumlah hari operasional, kebutuhan perlengkapan, dan jadwal jaga masing-masing anggota tim. Keikutsertaan dalam *bazaar* ini diharapkan dapat menjadi langkah awal untuk mendapatkan *feedback* langsung dari konsumen, sekaligus menguji daya tarik dan performa produk dalam konteks penjualan langsung.

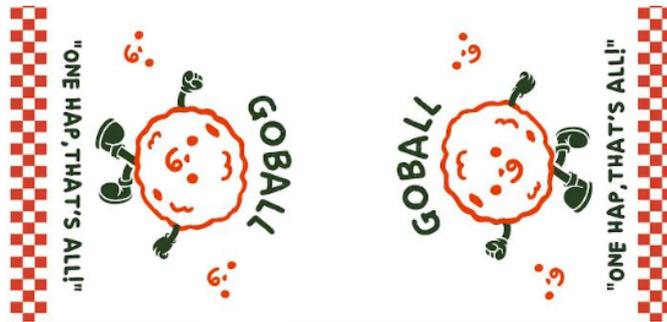
7. *Open Pre-Order* Kedua Menu Baru

Dalam rangka melanjutkan kesuksesan yang telah diraih dari pelaksanaan *pre-order* pertama, GoBall kembali membuka *Pre-order* kedua untuk dua menu baru yang sebelumnya telah mendapatkan respons positif dari para konsumen. Pembukaan *pre-order* tahap kedua ini disambut dengan antusiasme yang jauh lebih besar dari masyarakat, yang tercermin dari peningkatan signifikan dalam jumlah penjualan. Pada periode ini, GoBall berhasil menjual sebanyak 48 paket menu, sebuah pencapaian yang menunjukkan pertumbuhan hampir tiga kali lipat dibandingkan dengan *pre-order* pertama yang hanya menghasilkan 14 paket. Peningkatan penjualan ini tidak hanya memperkuat keyakinan tim mengenai daya tarik produk di pasar, tetapi juga menjadi indikator bahwa strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan mulai menunjukkan hasil yang efektif dan tepat sasaran.

8. Pembuatan *Sticker Packaging* Baru

Sebagai bagian dari upaya pembaharuan dan penyempurnaan identitas visual merek GoBall, tim GoBall mengambil langkah strategis dengan merancang ulang desain stiker yang digunakan untuk kemasan produk. Perubahan ini dilakukan untuk menggantikan stok stiker lama yang masih mencantumkan varian menu sebelumnya, yang kini sudah tidak relevan lagi mengingat pengembangan dan penambahan menu baru yang terus dilakukan. Dengan demikian, pembaruan desain stiker ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan tampilan yang lebih segar dan modern, tetapi juga untuk menciptakan kesan konsistensi dan profesionalisme dalam *branding* GoBall.

Desain stiker baru difokuskan pada penyederhanaan elemen visual, di mana hanya logo GoBall yang dicantumkan di kedua sisi kemasan produk. Pendekatan *minimalist* ini dimaksudkan agar kemasan dapat tampil seragam dan mudah dikenali dari berbagai sudut pandang, tanpa tergantung pada varian menu tertentu. Keputusan untuk tidak mencantumkan nama atau gambar varian menu di stiker ini diambil dengan pertimbangan agar kemasan menjadi lebih fleksibel dan adaptif terhadap penambahan atau perubahan menu di masa depan. Dengan kata lain, satu desain stiker dapat digunakan untuk berbagai jenis produk, sehingga mempermudah proses produksi dan distribusi kemasan tanpa harus melakukan cetak ulang stiker setiap kali ada varian baru. Desain stiker baru GoBall dapat dilihat pada Gambar 3.8.



Gambar 3.8 Desain Stiker Baru GoBall

9. Pengecekan Stok Persediaan Bahan Baku dan Perlengkapan

Sebelum memulai proses pembelian bahan baku dan perlengkapan yang diperlukan untuk kelancaran produksi GoBall, penulis yang menjabat sebagai *Chief Operating Officer (COO)* mengambil tanggung jawab penuh dalam melakukan pengecekan stok secara menyeluruh dan sistematis. Kegiatan ini menjadi langkah awal yang sangat penting guna memastikan bahwa seluruh bahan baku serta perlengkapan produksi yang ada saat ini masih mencukupi dan dalam kondisi layak pakai. Proses pengecekan ini tidak hanya bertujuan untuk mengonfirmasi ketersediaan barang, tetapi juga untuk mengidentifikasi secara tepat kekurangan atau kebutuhan tambahan yang harus segera dipenuhi agar proses produksi tidak mengalami hambatan. Kegiatan *Quality Control* dapat dilihat pada Gambar 3.9.



Gambar 3.9 *Quality Control Bahan Baku*

Dalam pelaksanaannya, pengecekan dilakukan dengan metode pencocokan secara langsung antara jumlah fisik bahan dan perlengkapan yang tersedia di lokasi produksi dengan data catatan *inventory* yang telah terdokumentasi sebelumnya. Pendekatan ini dilakukan secara teliti dan detail untuk menghindari kesalahan pencatatan yang dapat berakibat pada kelebihan atau kekurangan stok yang tidak terdeteksi. Selain itu, pengecekan juga mencakup penilaian terhadap kondisi bahan dan perlengkapan, seperti masa kadaluarsa bahan baku, kualitas kemasan, serta fungsi dan kebersihan peralatan produksi. Hal ini penting untuk memastikan bahwa semua bahan dan perlengkapan yang digunakan dapat memenuhi standar kualitas dan keamanan produksi yang telah ditetapkan oleh GoBall. Sebagai bagian dari tanggung jawab COO, hasil dari pengecekan ini kemudian didokumentasikan dalam laporan yang mencakup daftar bahan yang tersedia, jumlah stok yang perlu ditambah, serta rekomendasi prioritas pembelian berdasarkan urgensi kebutuhan produksi. Laporan ini menjadi acuan penting dalam proses pengadaan bahan baku dan perlengkapan selanjutnya, yang akan dikoordinasikan dengan bagian keuangan dan pemasok terkait agar pengadaan berjalan efisien dan tepat waktu.

Bahan-bahan yang dilakukan pengecekan oleh tim GoBall meliputi berbagai kategori penting yang sangat berperan dalam kelancaran proses produksi. Bahan baku tersebut diantaranya adalah bahan pokok seperti nasi yang menjadi dasar utama produk, ayam dan salmon, serta berbagai jenis bumbu yang memberikan cita rasa khas pada setiap produk yang dihasilkan. Selain bahan pokok, pengecekan juga mencakup perlengkapan produksi yang esensial, seperti kemasan produk yang berfungsi menjaga kualitas dan penampilan, sendok sebagai alat konsumsi, sarung tangan yang digunakan untuk menjaga kebersihan dan higienitas selama proses pengolahan, serta alat-alat masak yang mendukung efektivitas dan efisiensi dalam memasak.

10. Pembelian Bahan Baku untuk *Open Booth* di UMN

Hasil dari pengecekan stok ini selanjutnya dijadikan dasar utama dalam penyusunan daftar kebutuhan pembelian bahan baku dan perlengkapan produksi. Dengan data yang akurat, tim dapat merencanakan pengadaan bahan secara tepat, menyesuaikan jumlah pembelian dengan kebutuhan riil yang ada di lapangan. Pendekatan ini memungkinkan GoBall untuk menghindari dua risiko utama yang sering dihadapi dalam manajemen persediaan, yaitu pembelian berlebih (*overstock*) yang dapat menimbulkan pemborosan akibat bahan yang tidak terpakai dan kemungkinan bahan menjadi rusak atau kadaluwarsa, serta kekurangan bahan yang berpotensi menghambat kelancaran proses produksi dan mengganggu kontinuitas penjualan.

11. *Open Booth* GoBall di *Bazaar* UMN

Setelah seluruh persiapan matang dan segala kebutuhan produksi serta pemasaran telah dipenuhi, tim GoBall melaksanakan kegiatan pembukaan *booth* penjualan secara langsung di ajang bazar yang diselenggarakan oleh Universitas Multimedia Nusantara. Kegiatan ini menjadi momen penting bagi GoBall untuk memperkenalkan produk-produk unggulannya secara langsung kepada target pasar utama, yaitu mahasiswa dan pelajar yang menjadi segmen konsumen potensial. Seluruh anggota tim terlibat secara aktif dan penuh semangat dalam berbagai aspek pelaksanaan, mulai dari proses produksi makanan yang harus dilakukan dengan standar kualitas tinggi, hingga penataan dekorasi *booth* agar tampilan fisik menarik, ramah, dan mampu menarik perhatian pengunjung yang datang. Tampilan *booth* GoBall dapat dilihat pada Gambar 3.10.



Gambar 3.10 Booth Penjualan GoBall di UMN

Selain itu, tim juga mengimplementasikan berbagai strategi promosi langsung yang dirancang khusus untuk meningkatkan interaksi dengan calon pelanggan, seperti menjelaskan keunggulan menu dan memanfaatkan media sosial untuk mengumumkan keberadaan *booth* secara *real-time*. Antusiasme pengunjung terhadap produk GoBall sangat terasa selama kegiatan berlangsung, yang terbukti dari jumlah pesanan yang mencapai angka cukup tinggi, yakni sebanyak 86 paket dalam kurun waktu satu hari saja. Angka penjualan ini merupakan pencapaian yang signifikan dan menjadi bukti nyata bahwa pendekatan pemasaran *offline* yang dilakukan mampu menjangkau dan menarik minat konsumen secara efektif.

12. *Quality Control* Bahan Baku

Penulis juga melakukan *quality control* terhadap bahan baku yang masih tersisa dari kegiatan sebelumnya. Langkah ini diambil untuk memastikan semua bahan tetap segar dan layak digunakan dalam proses produksi *tester*. *Quality control* ini dilakukan secara menyeluruh dan teliti, mencakup pengecekan kondisi fisik bahan seperti warna, tekstur, aroma, dan tanggal kadaluarsa, untuk

memastikan bahwa seluruh bahan masih dalam kondisi baik dan aman digunakan. Bahan-bahan yang dicek meliputi komponen utama seperti ayam, bumbu balado, serta bahan pelengkap seperti minyak, dan saus. Penulis memisahkan bahan yang sudah mendekati batas masa simpan atau menunjukkan tanda-tanda penurunan kualitas untuk menghindari risiko yang dapat mempengaruhi cita rasa dan standar kebersihan produk *tester*. Tahapan *quality control* ini menjadi krusial untuk menjaga konsistensi kualitas produk serta membangun kepercayaan konsumen saat dilakukan uji coba produk di *bazaar* maupun kegiatan *sampling* lainnya.

13. Pembelian Bahan Baku *Demo Day*

Setelah dilakukan pengecekan menyeluruh, penulis menyadari bahwa stok bahan yang layak pakai tidak mencukupi untuk memenuhi target produksi minimal 100 *tester* produk yang telah direncanakan. Oleh karena itu, penulis segera melakukan perhitungan ulang kebutuhan bahan baku, dengan mempertimbangkan takaran pasti untuk setiap porsi *tester* serta jumlah produk yang akan dibuat. Perhitungan ini mencakup estimasi berat bersih bahan, potensi kehilangan saat proses memasak, serta kebutuhan cadangan untuk mengantisipasi kesalahan produksi. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, penulis melanjutkan dengan proses pembelian bahan baku tambahan secara strategis dan efisien. Pembelian dilakukan dengan memilih *supplier* yang telah dipercaya sebelumnya, dengan mempertimbangkan kualitas, ketersediaan, dan harga bahan. Selain itu, penulis juga memastikan bahwa pengadaan dilakukan dalam jumlah yang proporsional agar tidak terjadi pemborosan, sekaligus memastikan kelancaran proses produksi *tester* tanpa hambatan.

14. *Demo Day* Hari Pertama

Demo Day sendiri dilaksanakan selama dua hari berturut-turut. Pada hari pertama, tim membagikan sebanyak 50 *rice balls* sebagai *tester* kepada para pengunjung dan juri, dengan tujuan memberikan pengalaman langsung mencicipi produk sehingga dapat memberikan *feedback* yang jujur dan konstruktif. Selanjutnya, pada hari kedua, sisa *tester* sebanyak 50 *rice balls* disajikan kembali

untuk menjangkau lebih banyak audiens dan memastikan semua pihak memiliki kesempatan yang sama untuk menilai kualitas produk.

15. *Demo Day* Hari Kedua

Tidak hanya itu, di hari kedua ini pula tim GoBall melaksanakan presentasi *pitch deck* yang telah disusun secara matang. Dalam presentasi tersebut, tim menyampaikan perjalanan bisnis GoBall mulai dari konsep awal yang menjadi fondasi, proses operasional yang dijalankan selama masa magang, berbagai pencapaian yang telah diraih, serta rencana pengembangan bisnis kedepannya. Presentasi ini disampaikan dengan gaya yang menarik dan profesional, bertujuan untuk meyakinkan para mentor dan investor audiens mengenai potensi serta kesiapan GoBall untuk berkembang lebih jauh. Keseluruhan rangkaian kegiatan pada *Demo Day* ini menjadi momen yang sangat berharga bagi tim untuk menunjukkan hasil kerja keras sekaligus mendapatkan masukan berharga demi keberlangsungan dan kesuksesan bisnis GoBall di masa depan.

3.2.3 Kegiatan Skystar Ventures

1. Pendaftaran Program MBKM dan Mematangkan Konsep Bisnis

Pada tahap awal pelaksanaan program, seluruh tim manajemen inti GoBall secara aktif melakukan koordinasi dalam rangka mendaftarkan perusahaan ke dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Track 1 yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures. Proses ini tidak hanya sebatas menyelesaikan persyaratan administratif untuk kelengkapan pendaftaran, tetapi juga menjadi momen penting untuk melakukan evaluasi mendalam serta pematangan ulang terhadap keseluruhan konsep bisnis yang akan diusung dalam program inkubasi. Dalam proses koordinasi ini, masing-masing anggota tim memberikan kontribusi sesuai dengan bidang dan tanggung jawabnya, mulai dari aspek operasional, pengembangan produk, hingga strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan.

Diskusi-diskusi yang dilakukan secara berkala dan mendalam menghasilkan penguatan terhadap ide dasar GoBall sebagai sebuah bisnis yang memiliki nilai jual dan arah pengembangan yang jelas. Visi dan misi perusahaan diperjelas kembali, serta penajaman terhadap permasalahan yang ingin diselesaikan oleh GoBall di pasar turut dilakukan agar ide bisnis yang diajukan memiliki relevansi dan keunikan tersendiri di mata *investor* maupun mitra program. Konsep bisnis yang sebelumnya masih dalam bentuk *draft* awal, akhirnya difinalisasi dengan pendekatan yang lebih terstruktur dan realistis, berdasarkan riset pasar dan pengalaman awal yang dimiliki oleh tim.

2. Pembuatan Tugas Presentasi Ide Bisnis

Setelah proses perumusan konsep bisnis selesai, tim melanjutkan kolaborasi untuk menyusun materi presentasi ide bisnis sebagai salah satu syarat utama dalam proses seleksi program MBKM Inkubasi. Materi ini dikemas dalam bentuk presentasi *PowerPoint* yang berisi penjabaran komprehensif mengenai GoBall, meliputi latar belakang permasalahan yang ingin diselesaikan, solusi yang ditawarkan oleh GoBall, segmentasi dan target pasar, keunggulan kompetitif, model bisnis yang dirancang, strategi pemasaran, hingga proyeksi keuangan dan potensi pengembangan jangka panjang. Penyusunan materi ini melibatkan pendekatan visual yang komunikatif serta pemilihan bahasa yang sesuai agar mudah dipahami oleh berbagai pihak, baik internal maupun eksternal.

Dokumen presentasi tersebut menjadi acuan utama dalam sesi presentasi langsung di hadapan pihak pembimbing, *mentor*, serta perwakilan dari Skystar Ventures. Melalui presentasi tersebut, tim tidak hanya berupaya menyampaikan ide dengan baik, tetapi juga berusaha untuk mendapatkan validasi awal dan masukan yang konstruktif demi pengembangan bisnis ke tahap berikutnya. Proses ini menjadi salah satu tonggak awal yang penting dalam perjalanan GoBall sebagai peserta inkubasi, sekaligus menunjukkan keseriusan dan kesiapan tim dalam mengikuti program dengan standar profesional dan komitmen tinggi.

3. Pembuatan *Buyer Persona*

Setelah itu, tim juga menyusun *buyer persona* untuk mengetahui lebih dalam siapa kualitas yang sesuai, serta efisien dari segi biaya. Selanjutnya, tim menjalankan proses R&D menu baru. Melalui serangkaian uji coba, tim berhasil menghasilkan resep final untuk dua varian utama, yaitu ayam suwir balado dan target konsumen GoBall. Lewat kegiatan ini, tim bisa memahami karakteristik calon pembeli, seperti usia, gaya hidup, dan kebiasaannya saat membeli makanan. Hasilnya, strategi pemasaran dan pengembangan produk bisa dibuat lebih terarah dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

4. Pembuatan VPC

Tim kemudian melanjutkan dengan membuat *Value Proposition Canvas* (VPC) sebagai alat bantu untuk merumuskan nilai utama yang ingin ditawarkan kepada konsumen secara lebih terarah dan terukur. VPC menjadi salah satu elemen penting dalam perencanaan bisnis karena membantu perusahaan memahami kebutuhan, keinginan, dan tantangan yang dihadapi oleh target pasar, serta bagaimana produk atau layanan yang dikembangkan dapat menjadi solusi yang relevan. Dalam penyusunan VPC ini, tim melakukan diskusi intens untuk mengidentifikasi berbagai aspek penting, seperti *customer jobs* (apa yang ingin dilakukan konsumen), *pains* (hambatan atau masalah yang mereka alami), dan *gains* (manfaat atau hasil yang mereka harapkan). Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, GoBall memetakan keunikan produknya, atau yang biasa disebut sebagai *unique selling point* (USP).

5. Penyusunan *Powerpoint Pitch Deck*

Sebagai tindak lanjut dari sesi *mentoring* tersebut, tim segera melakukan revisi dan penyusunan ulang dokumen presentasi dalam bentuk *PowerPoint pitch deck*. Proses ini melibatkan seluruh tim, dengan pembagian tugas yang jelas agar setiap elemen presentasi dapat digarap secara optimal. Dengan mengikuti arahan dan masukan dari *supervisor*, *pitch deck* yang disusun berhasil memuat seluruh elemen informasi penting yang dibutuhkan untuk menyampaikan keseluruhan model bisnis GoBall secara terstruktur. Konten utama yang dimasukkan meliputi

latar belakang permasalahan yang dihadapi oleh target pasar (khususnya mahasiswa yang membutuhkan sarapan praktis), solusi yang ditawarkan melalui produk GoBall, deskripsi singkat tentang produk dan nilai uniknya (*unique selling point*), segmentasi pasar, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran yang akan diterapkan, model pendapatan, hingga proyeksi keuangan dan rencana pengembangan ke depan.

Pitch deck ini menjadi salah satu alat komunikasi paling strategis dalam perjalanan pengembangan bisnis GoBall, karena akan digunakan dalam berbagai kesempatan presentasi kepada pihak luar. Kualitas dan kejelasan penyajian *pitch deck* memiliki peran krusial dalam membangun persepsi positif serta meyakinkan audiens terhadap potensi bisnis yang ditawarkan. Oleh karena itu, penyusunan dokumen ini dilakukan dengan penuh perhatian terhadap detail, baik dari sisi isi maupun visualisasi.

6. Pengerjaan *User Persona*

Sebagai tindak lanjut dari arahan *mentor*, tim kemudian melakukan pengumpulan data dan analisis lebih mendalam untuk menyusun *user persona* yang lebih terperinci dan representatif. *User persona* ini dibagi berdasarkan kategori gender dan profesi, sehingga memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai segmentasi pasar yang akan ditargetkan. Dengan pemahaman segmentasi yang lebih spesifik, tim dapat merancang strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran dan efektif, mulai dari pemilihan media promosi, pesan yang disampaikan, hingga penentuan lokasi dan waktu operasional *booth* penjualan. Pendekatan ini juga memungkinkan GoBall untuk menyesuaikan produk dan layanan dengan kebutuhan serta preferensi masing-masing segmen, sehingga dapat meningkatkan tingkat loyalitas pelanggan.

7. *Workshop* Skystar Ventures

Tim juga aktif mengikuti sebuah *workshop* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, dengan topik utama mengenai desain *prototype* bisnis.

Workshop ini memberikan wawasan yang sangat berharga mengenai pentingnya *prototype* dalam proses pengembangan produk dan bisnis, khususnya dalam konteks *startup*. Materi yang disampaikan meliputi berbagai jenis *prototype* seperti *low-fidelity* dan *high-fidelity prototypes*, teknik membuat *mockup*, hingga penggunaan *tools* digital dan manual dalam proses desain. Tak hanya teori, sesi *workshop* juga dilengkapi dengan aktivitas praktis yang mendorong peserta untuk langsung merancang *prototype* berdasarkan ide bisnis masing-masing. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung dalam menuangkan konsep menjadi bentuk visual atau fisik yang lebih konkret, sehingga tim dapat mengevaluasi dan menyempurnakan model bisnis mereka dengan lebih efektif dan kreatif.

8. Pembuatan *Powerpoint Pitch Deck Demo Day*

Setelah menerima arahan dan masukan dari *supervisor* pada sesi bimbingan sebelumnya, tim GoBall segera melanjutkan tahapan berikutnya dengan fokus penuh pada penyusunan *PowerPoint Pitch Deck* yang akan digunakan dalam acara *Demo Day*. *Pitch deck* ini dikembangkan secara signifikan dari versi sebelumnya, dengan memperhatikan setiap detail dan memperbaiki isi agar lebih informatif dan menarik bagi para juri serta audiens yang akan hadir. Salah satu peningkatan penting adalah penambahan data total penjualan yang berhasil dicapai selama masa magang, yang menunjukkan performa nyata dari produk GoBall di pasar serta memberikan gambaran konkret mengenai potensi bisnis yang sedang berjalan.

Selain itu, tim juga menyertakan laporan keuangan sederhana yang menggambarkan alur pemasukan dan pengeluaran selama periode operasional, dengan tujuan meningkatkan transparansi serta menunjukkan profesionalisme dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Penyajian data keuangan ini diharapkan dapat memperkuat kredibilitas GoBall di mata audiens, sekaligus memperlihatkan kemampuan tim dalam mengelola bisnis secara efektif dan bertanggung jawab. Proses pembuatan materi *pitch deck* dilakukan secara kolaboratif antara seluruh anggota tim *c-level*, dengan pembagian tugas yang terstruktur agar setiap bagian presentasi dapat disusun secara optimal.

Keseluruhan *pitch deck* ini menjadi bahan presentasi utama yang akan dipakai dalam sesi *Demo Day*, di mana tim GoBall harus mampu menyampaikan visi bisnis, strategi pemasaran, keunggulan produk, serta capaian yang telah diraih secara jelas dan meyakinkan.

3.2.4 Kegiatan Mentoring Skystar Ventures

1. Mentoring dengan *Supervisor*

Seluruh tim *c-level* juga mengikuti sesi *mentoring* bersama *supervisor*, yang menjadi salah satu proses penting dalam pengembangan ide GoBall. Dalam kegiatan ini, tim mendapatkan banyak masukan untuk mematangkan konsep bisnis dan arahan yang lebih jelas mengenai langkah yang bisa diambil ke depannya. Bimbingan ini sangat membantu tim dalam melihat GoBall dari sudut pandang yang lebih luas dan realistis.

Setelah melalui serangkaian kegiatan R&D dan evaluasi internal, tim GoBall melanjutkan proses inkubasi dengan mengikuti sesi *mentoring* kedua bersama *supervisor* program dari Skystar Ventures. Sesi *mentoring* ini menjadi salah satu bagian penting dalam pengembangan kapasitas tim, khususnya dalam mengasah kemampuan komunikasi bisnis dan memperkuat arah strategi pengembangan produk. Dalam kesempatan tersebut, tim memanfaatkan waktu presentasi untuk memaparkan secara detail hasil kegiatan R&D yang telah dilakukan, termasuk temuan-temuan penting selama proses uji coba produk. Tim menyampaikan perkembangan terbaru mengenai varian menu yang dikembangkan, seperti peningkatan cita rasa nasi uduk dan nasi kuning melalui penambahan *topping tempe kriuk*, serta rencana perbaikan pada produk bola ubi isi coklat. Pemaparan ini disampaikan dengan didukung data dan dokumentasi yang telah disiapkan selama proses pengembangan, seperti foto produk, catatan uji rasa, dan umpan balik dari sesi evaluasi internal.

Respons yang diberikan oleh *supervisor* dalam sesi ini bersifat positif dan membangun. *Supervisor* memberikan apresiasi terhadap kemajuan yang telah

dicapai tim dalam waktu yang relatif singkat, khususnya dalam hal inisiatif dan ketepatan dalam proses validasi produk. Namun, selain apresiasi, *supervisor* juga memberikan masukan yang sangat berharga, terutama terkait dengan penyusunan *pitch deck* sebagai alat komunikasi utama dalam presentasi ide bisnis kepada pihak eksternal, baik mitra, *investor*, maupun juri dalam kegiatan presentasi *business plan*. *Supervisor* menekankan pentingnya menyusun *pitch deck* yang tidak hanya informatif, tetapi juga mampu menyampaikan nilai inti dari bisnis dengan cara yang singkat, menarik, dan mudah dipahami. Beberapa aspek yang disorot antara lain adalah penempatan struktur konten yang logis, penggunaan visual yang komunikatif, serta penajaman pada narasi *problem-solution* yang menjadi dasar dari ide bisnis GoBall.

Seluruh tim mengikuti sesi *mentoring* ketiga bersama *supervisor* sebagai bagian dari pendampingan intensif dalam pengembangan bisnis. Fokus utama pada pertemuan kali ini adalah konsultasi dan *review* terhadap hasil pembuatan *PowerPoint pitch deck* yang telah disusun sebagai alat presentasi bisnis. Dalam sesi ini, setiap elemen dalam *pitch deck*, mulai dari struktur, isi, visualisasi data, hingga *storytelling*, dibahas secara mendalam untuk memastikan bahwa pesan yang disampaikan jelas, meyakinkan, dan sesuai dengan tujuan presentasi kepada calon mitra atau *investor*.

Pada tahap lanjutan pengembangan bisnis, seluruh tim *c-level* GoBall kembali mengikuti bimbingan keempat bersama *supervisor*. Dalam sesi ini, tim mendapatkan arahan untuk menetapkan target penjualan yang lebih terarah dalam kurun waktu tertentu serta dorongan untuk mulai memperluas jangkauan penjualan melalui pembukaan *booth* di *bazaar* yang akan diselenggarakan di Universitas Multimedia Nusantara (UMN).

Seluruh tim mengikuti sesi bimbingan kelima bersama *supervisor*. Bimbingan ini merupakan bagian dari rangkaian evaluasi dan persiapan lanjutan yang dirancang untuk memastikan seluruh aspek kegiatan berjalan dengan lancar dan sesuai target yang telah ditetapkan. Dalam sesi tersebut, *supervisor*

melakukan pemeriksaan mendalam terhadap laporan keuangan yang telah disusun berdasarkan hasil kegiatan *open booth* di *bazaar* Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas pengelolaan dana, mengidentifikasi potensi pemborosan, serta memastikan pencatatan transaksi telah dilakukan dengan akurat dan transparan. Bimbingan dan pemeriksaan laporan keuangan dapat dilihat pada Gambar 3.11.



Gambar 3.11. Pemeriksaan Laporan Keuangan GoBall

Selain aspek keuangan, *supervisor* juga memberikan arahan dan masukan penting terkait teknis pelaksanaan *Demo Day* yang akan segera berlangsung. Pembahasan dilakukan secara rinci mencakup berbagai hal mulai dari persiapan *tester* produk yang akan digunakan untuk memperkenalkan produk GoBall kepada para juri dan peserta, hingga penyusunan susunan materi *pitching* yang harus disusun dengan cermat agar mampu menyampaikan visi, misi, dan nilai unik dari GoBall secara menarik dan persuasif. Tim diberikan panduan tentang bagaimana cara menyampaikan presentasi secara efektif, menjaga durasi yang tepat, serta mengantisipasi pertanyaan dari juri atau audiens.

Untuk memastikan materi presentasi siap tampil optimal, tim kembali mengikuti bimbingan keenam dengan *supervisor*. Dalam sesi ini, *supervisor*

melakukan pengecekan dan memberikan revisi terhadap *pitch deck* yang telah disusun. Masukan dan arahan diberikan agar presentasi dapat tersampaikan secara lebih kuat, jelas, dan meyakinkan di hadapan juri maupun peserta *Demo Day*.

2. Mentoring dengan Mentor Eksternal

Tim *c-level* juga mengikuti *mentoring* pertama dengan *mentor* eksternal yang merupakan bagian dari proses pengembangan bisnis di Skystar Ventures. Dalam sesi ini, tim mendapatkan banyak *insight* baru terkait strategi yang bisa diterapkan agar GoBall bisa terus berkembang dan memiliki daya tahan dalam jangka panjang. Masukan dari *mentor* eksternal membuka sudut pandang baru yang membantu tim melihat peluang serta tantangan yang mungkin dihadapi di tahap selanjutnya pengembangan bisnis. Tim kemudian melakukan *brainstorming* untuk merancang strategi penjualan GoBall. Dalam diskusi ini, seluruh anggota *c-level* saling bertukar ide mengenai lokasi, metode, dan pendekatan yang paling efektif untuk menjangkau konsumen. Hasil dari *brainstorming* ini menghasilkan keputusan bahwa GoBall akan mulai dipasarkan melalui *booth* yang dibuka di area strategis, khususnya di lingkungan institusi pendidikan seperti kampus dan sekolah. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa segmen pasar utama GoBall adalah pelajar dan mahasiswa yang membutuhkan sarapan praktis.

Keputusan membuka *booth* di lingkungan pendidikan ini kemudian diperkuat dan divalidasi melalui sesi *mentoring* kedua bersama *mentor* eksternal. Dalam sesi tersebut, tim mendapatkan arahan penting untuk melakukan observasi lapangan dan survei kecil terhadap calon konsumen di lokasi-lokasi potensial. Observasi dan survei ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai perilaku konsumen, preferensi rasa, kebiasaan makan, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk makanan praktis di kalangan pelajar dan mahasiswa. Dengan pendekatan ini, tim berupaya menghindari asumsi yang tidak berdasar dan memperoleh data yang valid sebagai landasan perencanaan pemasaran.

Sebagai bagian dari proses pengembangan kapabilitas bisnis, seluruh tim GoBall kemudian mengikuti sesi bimbingan ketiga bersama *mentor* eksternal yang memiliki pengalaman luas dalam pengelolaan dan pengembangan *startup*. Dalam sesi ini, diskusi difokuskan pada penetapan target penjualan yang realistis namun ambisius dalam jangka waktu tertentu. *Mentor* memberikan arahan serta berbagai pendekatan metodologis yang dapat membantu tim dalam menyusun target produksi dan penjualan yang terukur. Pendekatan ini sangat penting agar tim dapat memonitor kinerja penjualan secara berkala dan melakukan penyesuaian strategi bila diperlukan.

Melalui bimbingan tersebut, kegiatan penjualan GoBall menjadi lebih terarah dan sistematis. Tim mulai menyusun perencanaan produksi bulanan yang jelas, dengan target *volume* produk yang harus dicapai agar bisnis dapat berkembang secara konsisten. Pendekatan terukur ini juga memudahkan tim dalam mengelola sumber daya secara efisien, baik dari segi bahan baku, tenaga kerja, maupun anggaran pemasaran. Dengan demikian, GoBall mampu menjaga kualitas produk dan layanan sekaligus memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan di pasar yang kompetitif. Bimbingan ini menjadi salah satu fondasi strategis bagi tim dalam menghadapi tantangan dan peluang ke depan, sekaligus memperkuat kesiapan GoBall dalam memasuki fase ekspansi bisnis.

Seluruh tim GoBall kemudian mempersiapkan laporan hasil penjualan *open pre-order* kedua untuk dipresentasikan dalam sesi bimbingan keempat bersama *mentor* eksternal yang selama ini membimbing pengembangan bisnis. Dalam pertemuan ini, tim memaparkan secara rinci capaian penjualan, strategi pemasaran yang digunakan, serta berbagai tantangan dan peluang yang dihadapi selama pelaksanaan *pre-order*. *Mentor* memberikan berbagai masukan dan arahan strategis, terutama menekankan pentingnya melakukan survei *feedback* secara sistematis kepada konsumen yang telah melakukan pembelian. Survei ini bertujuan untuk menggali secara mendalam pengalaman konsumen terhadap produk GoBall, termasuk kepuasan terhadap rasa, kualitas, kemasan, serta pelayanan yang diterima.

Dengan melakukan survei *feedback*, tim GoBall berharap dapat memperoleh data yang valid dan komprehensif mengenai persepsi konsumen, sehingga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan referensi dalam pengembangan produk ke depan. Masukan yang diperoleh dari survei ini diharapkan dapat membantu tim untuk mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan, sekaligus menemukan peluang inovasi produk baru yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar.

Dalam *mentoring* kelima bersama *mentor* eksternal, seluruh tim *c-level* GoBall membahas proyeksi keuangan dan target penjualan jangka panjang yang perlu dicapai agar bisnis dapat berkembang secara berkelanjutan. *Mentor* memberikan masukan terkait strategi efisiensi dalam proses produksi, mulai dari pengelolaan bahan baku hingga perencanaan operasional yang lebih efektif. Masukan ini menjadi panduan penting bagi tim dalam mempersiapkan kegiatan penjualan besar berikutnya, yaitu pembukaan *booth* GoBall di *bazaar* UMN. Sebagai tindak lanjut, dilakukan perhitungan jumlah porsi yang akan dijual dengan melibatkan CEO, kemudian diturunkan menjadi kebutuhan bahan baku oleh CPO, dan akhirnya dilanjutkan dengan proses pembelian yang berkoordinasi dengan CFO untuk memastikan stok bahan sesuai kebutuhan dan transaksi berjalan sesuai anggaran.

Sebagai bagian penutup dari rangkaian kegiatan magang dan persiapan yang telah dilakukan secara intensif, tim GoBall mengikuti sesi bimbingan keenam yang diadakan bersama *mentor* eksternal. Pada kesempatan ini, tim memaparkan pembaruan progres secara menyeluruh menjelang pelaksanaan *Demo Day*, termasuk perkembangan terakhir dalam aspek produk, pemasaran, serta penjualan. Selain itu, diskusi juga difokuskan pada pembahasan mengenai sistem penjualan GoBall ke depannya, dengan tujuan merumuskan strategi yang lebih efektif dan berkelanjutan agar bisnis dapat terus tumbuh dan menjangkau pasar lebih luas. *Mentor* memberikan masukan yang sangat berharga mengenai pengelolaan operasional dan strategi pemasaran yang dapat dioptimalkan untuk menghadapi tantangan kedepannya.

3.3 Kendala yang Ditemukan

3.3.1 Kendala Produksi Pada Kegiatan Open Pre-Order Kedua

Selama menjalani proses kerja magang di GoBall, tim menghadapi beberapa kendala yang cukup signifikan dan secara nyata mempengaruhi kelancaran operasional, terutama dalam aspek produksi makanan. Kendala utama yang dirasakan adalah keterbatasan fasilitas produksi yang masih berlangsung di ruang unit apartemen tipe studio. Kondisi ini menimbulkan berbagai hambatan teknis karena ruang produksi yang sangat terbatas memaksa tim harus bekerja dalam area yang sempit dan kurang memadai untuk kegiatan memasak dalam skala yang cukup besar. Selain itu, peralatan memasak yang tersedia pun hanya terdiri dari satu kompor *portable* dan satu kompor listrik berdaya tinggi, yang meskipun mampu digunakan, ternyata sangat membatasi kapasitas memasak secara simultan dan menyebabkan lonjakan signifikan pada biaya listrik.

Ruang dapur yang sempit dan kurang memadai tersebut juga berdampak pada ketidakefisienan dalam pengaturan area kerja. Meja yang seharusnya berfungsi sebagai tempat persiapan bahan dan proses memasak, sering kali harus dijadikan tempat menaruh peralatan memasak tambahan karena keterbatasan ruang penyimpanan dan penataan yang ideal. Kondisi ini menimbulkan rasa tidak nyaman dan membuat proses produksi menjadi kurang terorganisir dengan baik, yang pada akhirnya berimbas pada penurunan produktivitas tim. Lebih jauh lagi, setelah rangkaian proses produksi yang intensif dan melelahkan selesai dilakukan, tim masih harus menghadapi tantangan berikutnya berupa kondisi ruangan yang berantakan dengan tumpukan peralatan kotor yang menumpuk di berbagai sudut. Situasi ini bukan hanya menambah beban kerja secara fisik, tetapi juga menyebabkan tingkat kelelahan yang lebih tinggi karena energi dan waktu yang tersita untuk membersihkan serta merapikan kembali ruang produksi.

Secara keseluruhan, produksi yang harus dilakukan dalam kondisi fasilitas yang terbatas dan ruang yang sempit ini memberikan tantangan tersendiri bagi seluruh anggota tim GoBall. Kegiatan memasak yang semestinya fokus pada

kualitas dan efisiensi, menjadi terasa lebih berat karena harus berhadapan dengan kendala teknis dan lingkungan yang kurang mendukung. Kondisi tersebut membuat seluruh proses produksi terasa sangat melelahkan dan membutuhkan stamina ekstra, sebab energi yang terkuras tidak hanya berasal dari aktivitas memasak itu sendiri, tetapi juga dari upaya tambahan untuk menjaga kebersihan dan kerapihan area kerja setelah proses produksi selesai.

3.3.2 Kendala Pada Kegiatan Produksi Open Booth di Bazaar

Kendala kedua yang cukup signifikan dan menghambat kelancaran proses produksi GoBall adalah kesalahan dalam perhitungan serta pembelian bahan baku, khususnya terkait dengan persediaan ayam yang menjadi salah satu bahan utama dalam menu nasi kuning, ayam rendang, dan nasi udak. Meskipun tim telah melakukan perhitungan kebutuhan bahan baku secara cermat berdasarkan estimasi jumlah porsi yang akan diproduksi, kenyataannya saat proses memasak dan pengolahan ayam menjadi ayam suwir, hasil akhir yang didapat jauh dari ekspektasi awal. Dari jumlah ayam segar yang dibeli, tim memperkirakan akan memperoleh sekitar 500 gram daging suwir yang siap digunakan dalam produksi. Namun, setelah proses memasak, penyuwiran, dan pengolahan selesai dilakukan, daging ayam yang tersedia hanya sekitar 200 gram saja. Perbedaan yang cukup besar ini tentu sangat berdampak pada ketersediaan bahan untuk produksi, karena jumlah ayam suwir tersebut tidak mencukupi untuk memenuhi target produksi yang telah direncanakan.

Kondisi ini memaksa tim untuk melakukan pembelian bahan tambahan secara mendadak agar kebutuhan produksi tetap terpenuhi. Pembelian bahan baku tambahan yang tidak terencana ini tentunya menimbulkan beberapa konsekuensi negatif. Pertama, waktu yang dibutuhkan untuk pengadaan bahan baru menjadi lebih lama, sehingga mengganggu alur kerja dan membuat jadwal produksi menjadi kurang efisien. Kedua, pembelian mendadak ini juga menambah biaya

operasional yang tidak dianggarkan sebelumnya, sehingga menimbulkan pengeluaran tak terduga yang berdampak pada manajemen keuangan bisnis. Ketiga, ketidakpastian ketersediaan bahan baku ini menyebabkan tim harus menghadapi tekanan dan ketegangan tambahan selama proses produksi, yang pada akhirnya berpotensi menurunkan kualitas kerja tim.

3.3.3 Kendala Waktu Produksi Pada Kegiatan Open Booth Bazaar

Selain kendala terkait keterbatasan tempat produksi dan kesalahan dalam perhitungan serta pembelian bahan baku, tim GoBall juga menghadapi tantangan signifikan pada tahap pembentukan bola nasi, yang merupakan ciri khas dan elemen penting dalam produk GoBall. Proses pembentukan bola nasi ini ternyata jauh lebih kompleks dan memakan waktu daripada yang diperkirakan sebelumnya, karena setiap bola nasi harus dibulatkan secara manual satu per satu dengan teliti agar memiliki bentuk dan ukuran yang konsisten. Hal ini membutuhkan ketelitian dan tenaga ekstra dari seluruh anggota tim, karena jika ukuran bola nasi tidak seragam, maka akan mempengaruhi kualitas produk secara keseluruhan, mulai dari tampilan visual hingga proporsi bahan yang terkandung di dalamnya. Tim harus memulai aktivitas produksi pada waktu yang sangat awal, bahkan sejak dini hari, guna memastikan seluruh tahapan proses pembuatan bola nasi dan proses produksi lainnya dapat diselesaikan tepat waktu sesuai jadwal yang telah ditentukan.

Tidak hanya itu, pada tahap memasak nasi dalam jumlah besar, tim juga mengalami kendala teknis yang cukup menghambat. Proses memasak nasi yang melibatkan tiga *rice cooker* secara bersamaan ternyata memberikan beban listrik yang sangat tinggi bagi instalasi listrik di unit apartemen. Akibatnya, listrik di unit apartemen mendadak padam, yang menyebabkan salah satu dari tiga *rice cooker* gagal menjalankan fungsinya dengan baik. Kondisi ini berdampak langsung pada kualitas nasi yang dimasak; nasi yang dihasilkan menjadi kurang matang dan

tidak layak untuk digunakan dalam proses produksi selanjutnya. Sayangnya, nasi yang gagal ini harus dibuang demi menjaga standar kualitas produk yang dihasilkan oleh GoBall. Kejadian ini tentu menambah beban kerja tim, karena mereka harus mengulang proses memasak nasi dari awal dengan segala konsekuensi waktu dan tenaga yang terbuang.

3.3.4 Kendala Koordinasi Pada Kegiatan Open Booth di Bazaar

Kendala lain yang turut memperlambat dan menyulitkan proses operasional GoBall adalah terkait dengan sistem penyimpanan barang dan perlengkapan produksi yang masih belum terorganisir secara optimal. Karena keterbatasan ruang di tempat produksi serta mobilitas masing-masing anggota tim yang berbeda-beda, perlengkapan dan peralatan GoBall saat ini disimpan secara terpisah di tempat tinggal pribadi masing-masing anggota tim. Kondisi ini menyebabkan koordinasi dalam hal pengelolaan dan pemindahan perlengkapan menjadi kurang efisien dan rentan menimbulkan kebingungan. Akibatnya, saat hendak melakukan kegiatan produksi atau promosi di luar, seringkali tim menghadapi kesulitan dalam mengumpulkan semua peralatan yang dibutuhkan secara lengkap dan tepat waktu.

Situasi tersebut bahkan menyebabkan beberapa insiden yang mengganggu kelancaran operasional, seperti terlupanya beberapa peralatan penting yang semestinya dibawa ke lokasi produksi, misalnya kaki *standing banner* yang digunakan untuk promosi visual di *booth*, serta *torch* khusus yang digunakan untuk memberikan *topping mentai* pada produk. Peralatan-peralatan ini secara tidak sengaja tertinggal di tempat tinggal salah satu anggota tim, sehingga baru diketahui setelah tim sampai di lokasi produksi. Kondisi ini memaksa tim untuk kembali ke kos anggota yang menyimpan barang-barang tersebut demi mengambil peralatan yang terlupa. Proses bolak-balik ini tentu memakan waktu yang cukup signifikan, mengganggu jadwal kerja yang sudah direncanakan

dengan ketat, serta menimbulkan biaya transportasi tambahan yang sebenarnya bisa dihindari.

3.3.5 Kendala Pengelolaan Stock Packaging Pada Kegiatan Open Booth di Bazaar

Kendala lain yang cukup krusial juga dialami oleh tim GoBall saat mempersiapkan stok produksi sebanyak 100 *pax* untuk kegiatan *open booth* di Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Sebagai *Chief Operating Officer* (COO) yang bertanggung jawab penuh dalam pengelolaan dan pengawasan stok logistik, penulis menghadapi kesulitan signifikan dalam memantau jumlah kemasan (*packaging*) yang tersedia. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa seluruh kemasan tidak disimpan secara terpusat di apartemen tempat produksi, melainkan tersebar di beberapa lokasi berbeda yang tidak selalu dapat diakses secara langsung oleh penulis. Kondisi ini menyebabkan penulis tidak dapat secara akurat menghitung maupun memastikan ketersediaan sisa persediaan kemasan sebelum kegiatan produksi dan penjualan dimulai, sehingga menciptakan ketidakpastian yang cukup mengganggu perencanaan operasional.

Sebelumnya, penulis telah melakukan pembelian kemasan dalam jumlah besar, yakni sebanyak 500 buah, dengan harapan stok tersebut akan cukup untuk memenuhi kebutuhan produksi selama beberapa waktu ke depan. Berdasarkan perhitungan dan catatan pemakaian, jumlah kemasan yang sudah digunakan mencapai sekitar 341 buah, sehingga secara teori masih seharusnya tersisa lebih dari 100 kemasan yang belum terpakai. Namun, kenyataannya saat dilakukan pengecekan secara fisik, jumlah kemasan yang tersedia ternyata jauh lebih sedikit dan tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan produksi 100 *pax* yang direncanakan untuk *open booth*. Ketidaksesuaian data antara

catatan logistik dengan kondisi fisik stok ini jelas menjadi masalah serius yang berdampak langsung pada kelancaran kegiatan produksi dan penjualan.

Akibat dari kurangnya visibilitas dan kontrol terhadap sistem penyimpanan barang yang tersebar, penulis terpaksa melakukan pembelian ulang kemasan dalam waktu yang sangat singkat, dan dengan kondisi mendesak ini, pembelian dilakukan melalui layanan pengiriman instan agar stok kemasan dapat segera tersedia tepat waktu. Keputusan tersebut tentu menambah biaya operasional yang sebelumnya tidak dianggarkan, sehingga berdampak pada efisiensi penggunaan dana perusahaan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

3.4.1 Solusi atas Kendala Produksi Pada Kegiatan Open Pre-Order

Kedua

Sebagai bentuk respons atas berbagai kendala yang muncul akibat keterbatasan fasilitas produksi yang dimiliki, tim GoBall melakukan penyesuaian strategi kerja dengan merancang ulang alur proses produksi agar menjadi lebih terstruktur dan terorganisir dalam rentang waktu yang terbagi selama tiga hari. Sebagai Chief Operating Officer (COO), penulis mengambil peran utama dalam penyusunan ulang timeline ini dengan tujuan utama mengurangi beban kerja fisik yang selama ini sangat melelahkan, sekaligus meningkatkan efisiensi penggunaan ruang yang terbatas di dapur produksi. Dengan membagi tahapan produksi ke dalam beberapa hari, diharapkan proses berjalan lebih lancar dan lebih fokus, sehingga kualitas produk juga dapat terjaga dengan lebih baik.

Pada hari pertama, seluruh anggota tim difokuskan pada pengolahan bumbu-bumbu dasar seperti bumbu rendang dan bumbu balado yang akan menjadi cita rasa khas dalam berbagai menu GoBall. Proses ini mencakup persiapan bahan baku bumbu, penggilingan, pengadukan, dan pemasakan

bumbu secara seksama agar rasa yang dihasilkan optimal dan siap digunakan pada tahap berikutnya. Hari kedua dialokasikan khusus untuk penanganan bahan utama, di mana tim melakukan kegiatan *grill* ayam dan proses menyuwir daging ayam secara manual agar teksturnya sempurna. Selain itu, pada hari yang sama juga dilakukan pemisahan duri pada ikan salmon serta memanggang salmon tersebut hingga matang dan siap diproses lebih lanjut. Dengan fokus pada satu jenis pekerjaan dalam satu hari, tim dapat bekerja lebih konsentrasi tanpa harus berpindah-pindah kegiatan, sehingga proses berjalan lebih efisien.

Pada hari ketiga, kegiatan produksi dilanjutkan dengan tahap pengolahan akhir yang mencakup menumis bahan-bahan yang sudah dipersiapkan serta membentuk bulatan nasi yang menjadi ciri khas produk GoBall. Proses membulatkan nasi ini memang memerlukan ketelitian dan kesabaran agar ukuran dan bentuknya konsisten sehingga produk tampak menarik dan mudah dikonsumsi. Dengan sistem pembagian waktu dan aktivitas seperti ini, proses produksi tidak lagi dilakukan secara serentak dalam satu hari yang membuat ruang kerja menjadi penuh dan terbatas. Sebaliknya, setiap hari tim dapat fokus pada satu area utama di dapur tanpa harus menggunakan meja kerja tambahan yang selama ini mempersempit ruang gerak. Pendekatan ini tidak hanya mengurangi kelelahan fisik yang dialami seluruh anggota tim akibat beban kerja yang terpusat dalam satu waktu, tetapi juga memungkinkan tim untuk memulai aktivitas produksi di jam yang lebih wajar dan tidak harus memulai pekerjaan sejak subuh dini hari.

Strategi pembagian jadwal produksi menjadi tiga hari ini terbukti sangat efektif dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas tim. Selain membantu mengatur ritme kerja agar lebih sehat dan teratur, metode ini juga membantu menjaga kualitas hasil produksi karena setiap tahap pengerjaan mendapat perhatian penuh tanpa tergesa-gesa. Dengan begitu, GoBall mampu menghasilkan produk yang konsisten dan berkualitas tinggi meskipun harus beroperasi dengan fasilitas yang terbatas. Keberhasilan penyesuaian strategi

ini menjadi salah satu pencapaian penting dalam perjalanan pengembangan bisnis GoBall, sekaligus menjadi pelajaran berharga tentang bagaimana mengoptimalkan sumber daya yang ada dengan manajemen waktu dan proses yang tepat.

3.4.2 Solusi atas Kendala Pada Kegiatan Produksi untuk Open Booth di Bazaar

Sebagai solusi konkret atas kendala yang muncul akibat kesalahan perhitungan dan kekurangan bahan baku selama proses produksi, tim GoBall melakukan penyesuaian strategi yang lebih matang dalam pengadaan bahan baku, khususnya untuk bahan-bahan utama yang memiliki daya simpan cukup lama seperti ayam. Dalam pelaksanaan ke depan, pembelian ayam tidak lagi dilakukan secara ketat sesuai kebutuhan pas-pasan, melainkan dilakukan dengan penambahan stok cadangan yang cukup memadai. Penambahan ini bertujuan agar tim memiliki persediaan bahan yang cukup untuk mengantisipasi penyusutan berat bahan yang sering terjadi selama proses pengolahan, seperti hilangnya kadar air dan lemak saat memasak yang menyebabkan hasil akhir menjadi lebih sedikit dari perkiraan awal.

Dengan adanya stok tambahan ini, risiko kekurangan bahan di tengah produksi dapat diminimalkan secara signifikan, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lebih lancar tanpa harus terganggu oleh kebutuhan pembelian bahan secara mendadak. Pendekatan ini dipandang sebagai langkah yang lebih aman dan strategis karena bahan ayam yang dibeli dapat disimpan dalam *freezer* selama jangka waktu tertentu tanpa mengurangi kualitas dan kesegaran daging secara signifikan. Penyimpanan yang baik dan tepat juga memastikan bahan tersebut tetap layak pakai saat waktu produksi tiba, sehingga mengurangi pemborosan dan potensi kerusakan bahan baku.

Selain menjaga kelancaran proses produksi, memiliki stok cadangan bahan baku juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional tim. Dengan persediaan bahan yang cukup, tim tidak perlu lagi mengalokasikan waktu dan energi ekstra untuk melakukan pembelian bahan mendadak yang biasanya mengakibatkan penundaan pekerjaan dan menambah beban biaya yang tidak direncanakan. Keberadaan stok cadangan ini juga membantu tim dalam melakukan perencanaan produksi secara lebih fleksibel dan responsif terhadap perubahan kebutuhan pasar atau permintaan konsumen yang mungkin meningkat secara tiba-tiba. Dengan demikian, strategi pengadaan bahan baku yang diperbarui ini menjadi salah satu upaya penting dalam menjaga stabilitas operasional GoBall sekaligus memperkuat fondasi bisnis untuk menghadapi tantangan produksi di masa depan.

3.4.3 Solusi atas Kendala Waktu Produksi Pada Kegiatan Open Booth di Bazaar

Sebagai langkah solusi untuk mengatasi kendala signifikan yang muncul pada tahap pembentukan bola nasi, proses yang ternyata sangat memakan banyak waktu dan tenaga, tim GoBall mengambil keputusan strategis untuk membagi proses pembentukan bola nasi menjadi dua tahap yang terpisah. Tahap pertama, yakni pembulatan nasi secara parsial, dilakukan terlebih dahulu di lokasi produksi utama. Setelah sebagian bola nasi terbentuk dan siap, sisa proses pembulatan dilanjutkan di lokasi *booth* penjualan saat hari pelaksanaan *event* atau *bazaar*. Pendekatan ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi waktu kerja sekaligus mengoptimalkan tenaga kerja yang terbatas, mengingat jumlah anggota tim yang hanya terdiri dari lima orang. Dengan cara ini, tim tidak perlu menunggu seluruh proses pembulatan nasi selesai di tempat produksi, yang biasanya memakan waktu lama dan berpotensi menimbulkan kelelahan berlebih. Sebaliknya, pembagian proses ini memungkinkan tim untuk membagi beban kerja secara lebih merata dan

fleksibel, serta memberikan ruang bagi kegiatan persiapan dan produksi lainnya tanpa harus terkendala oleh satu proses yang sangat memakan waktu.

Selain itu, tim juga menghadapi tantangan teknis yang cukup signifikan terkait dengan penggunaan *rice cooker* dalam memasak nasi dalam jumlah besar sekaligus. Pengoperasian beberapa *rice cooker* secara bersamaan ternyata menyebabkan beban listrik meningkat drastis dan mengakibatkan pemadaman listrik mendadak di apartemen tempat produksi. Kejadian ini bukan hanya mengganggu kelancaran proses produksi, tetapi juga berpotensi merusak bahan dan peralatan jika tidak segera diatasi. Menyikapi hal ini, tim mengambil langkah sederhana namun sangat efektif dengan mematikan pendingin ruangan atau AC selama proses memasak nasi berlangsung. Keputusan ini diambil setelah melalui pengamatan dan evaluasi kondisi listrik selama produksi, di mana diketahui bahwa AC merupakan salah satu perangkat dengan konsumsi listrik cukup tinggi yang berkontribusi terhadap lonjakan beban listrik.

Dengan mematikan AC selama proses memasak, beban listrik secara signifikan dapat dikurangi sehingga risiko terjadinya pemadaman listrik menjadi jauh lebih kecil. Langkah ini terbukti ampuh untuk menjaga kelancaran proses memasak nasi tanpa gangguan berarti, serta menghindarkan tim dari kerugian akibat nasi yang gagal matang dan harus dibuang. Meskipun adanya pengurangan kenyamanan akibat tidak adanya pendingin ruangan, tim memilih untuk mengutamakan kelancaran operasional produksi demi menjaga kualitas produk dan memenuhi jadwal produksi yang telah ditetapkan. Secara keseluruhan, kombinasi strategi pembagian proses pembulatan bola nasi dan penyesuaian penggunaan listrik ini membantu meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan risiko gangguan teknis selama proses produksi, sehingga GoBall dapat terus berjalan dengan lebih optimal meskipun dengan keterbatasan fasilitas yang ada.

3.4.4 Solusi atas Kendala Koordinasi Pada Kegiatan Open Booth di

Bazaar

Sebagai solusi konkret untuk mengatasi kendala yang cukup signifikan terkait dengan sistem penyimpanan dan koordinasi barang yang selama ini tersebar di antara anggota tim, penulis menetapkan sebuah aturan baru yang tegas dan sistematis. Aturan tersebut mengharuskan seluruh perlengkapan yang diperlukan untuk proses produksi maupun penjualan, mulai dari alat masak, kemasan, bahan promosi, hingga perlengkapan pendukung lainnya, untuk dikumpulkan dan disimpan secara terpusat di lokasi produksi minimal lima hari kerja sebelum tanggal pelaksanaan kegiatan penjualan atau event. Dengan diberlakukannya kebijakan ini, tim dapat melakukan inventarisasi secara menyeluruh terhadap semua perlengkapan yang akan digunakan, sehingga seluruh barang dapat dihitung dan diperiksa kondisinya secara detail. Proses pengecekan ini sangat penting untuk memastikan tidak ada perlengkapan yang terlupakan atau rusak, serta untuk mengidentifikasi apabila terdapat kekurangan yang harus segera dilengkapi sebelum hari-H.

Dengan pengelolaan barang yang lebih terorganisir dan terpusat ini, koordinasi antar anggota tim menjadi jauh lebih efisien dan transparan, karena seluruh anggota dapat mengakses informasi terkait stok dan kelengkapan perlengkapan produksi secara jelas. Selain itu, aturan ini secara signifikan dapat meminimalkan risiko keterlambatan persiapan akibat harus mengambil barang secara mendadak di luar jadwal, yang selama ini menyebabkan pemborosan waktu dan menambah biaya transportasi. Dengan demikian, langkah ini diharapkan tidak hanya meningkatkan efektivitas dalam persiapan produksi dan penjualan, tetapi juga membantu menjaga kelancaran operasional GoBall secara keseluruhan serta meningkatkan profesionalisme tim dalam menjalankan bisnis. Implementasi kebijakan ini juga menjadi bukti komitmen tim dalam mengoptimalkan manajemen logistik demi keberhasilan setiap kegiatan yang dijalankan.

3.4.5 Solusi atas Kendala Pengelolaan Stock Packaging Pada Kegiatan

Open Booth di Bazaar

Sebagai solusi efektif untuk mengatasi kendala yang cukup signifikan dalam pengelolaan stok *packaging*, tim GoBall memutuskan untuk menerapkan sistem penyimpanan terpusat yang lebih terorganisir dan pencatatan persediaan yang lebih terstruktur. Langkah awal yang diambil adalah memastikan seluruh stok *packaging* disimpan secara konsisten di satu lokasi strategis yang mudah diakses dan dapat diawasi dengan baik, yaitu di apartemen tempat produksi berlangsung. Dengan menyatukan seluruh persediaan *packaging* di satu tempat, yaitu COO, agar dapat melakukan pengecekan stok secara rutin dan akurat tanpa perlu berpindah-pindah tempat atau mengalami kendala koordinasi.

Implementasi sistem penyimpanan dan pencatatan persediaan yang terpusat dan terstruktur ini memberikan dampak positif yang cukup besar terhadap kelancaran operasional GoBall. Tim dapat menghindari pembelian bahan kemasan secara mendadak yang selama ini menimbulkan biaya tambahan tak terduga dan berpotensi mengganggu jadwal produksi. Selain itu, sistem ini juga membantu meningkatkan efisiensi penggunaan anggaran serta memberikan kemudahan dalam melakukan perencanaan logistik jangka panjang. Dengan pengelolaan stok *packaging* yang lebih profesional dan sistematis, GoBall dapat menjaga kesinambungan produksi dengan lebih baik, serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.