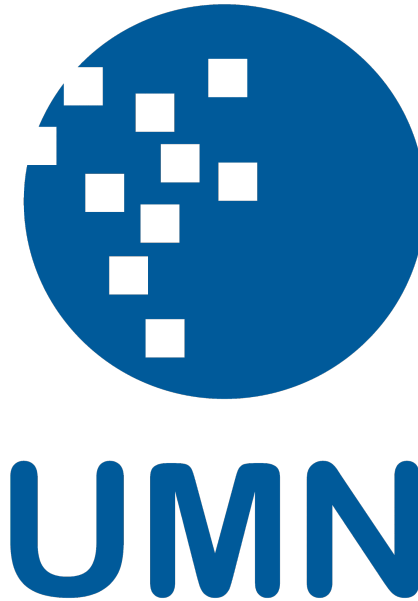


**STRATEGI OPTIMALISASI HARGA GOBALL BERDASARKAN
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)
UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS**



LAPORAN MBKM

STEVANY ANGELIA

00000071210

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Stevany Anggelia

Nim : 00000071210

Program studi : Manajemen

Laporan Magang dengan judul:

STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS 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 skripsi maupun dalam penulisan laporan karya ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 27 Mei 2025


(Stevany Anggelia)

iii

Strategi Optimalisasi Harga Goball berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Meningkatkan Profitabilitas,
Stevany Anggelia, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan magang dengan judul

**STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN PERHITUNGAN
HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS**

Oleh

Nama : Stevany Anggelia

NIM : 00000071210

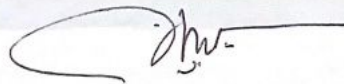
Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 27 Mei 2025

Pembimbing



Dr. Ir. Yosef Budi Santoso, M.M.

NIDN : 0301056103

Ketua Program Studi

Manajemen



Purnamamingsih, S.E., M.S.M

NIDN: 0323047801

iv

Strategi Optimalisasi Harga Goball berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk
Meningkatkan Profitabilitas, Stevany Anggelia, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan magang dengan judul

**Strategi Optimalisasi Harga Goball berdasarkan
Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Meningkatkan Profitabilitas**

Oleh

Nama : Stevany Anggelia

NIM : 00000071210

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada Selasa, 13 Juni 2025

Pukul 11.00 s.d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji



Dr. Ir. Yosef Budi Santoso, M.M.
NIDN : 0301056103



Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M., CIQaR
NIDN : 0305027607

Ketua Program Studi Manajemen



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

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Stevany Anggelia
NIM : 00000071210
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
JenisKarya : Laporan Magang

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:

**STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK
MENINGKATKAN PROFITABILITAS**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 27 mei 2025

Yang menyatakan,


(Stevany Anggelia)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: **"STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS"** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc , selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purmaningsih, S.E, M.S.M, C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Yosef Budi Susanto, M.M., sebagai Pembimbing pertama yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM ini.
5. Ibu Michelle Greysianti, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT Skystar Venture, sebagai tempat inkubator bisnis Goball yang telah memfasilitasi dan mendukung pengembangan bisnis penulis.
7. Tim Goball yang selalu membantu dalam jalannya bisnis dan memberi dukungan dalam pengerjaan laporan MBKM ini.
8. Orang Tua, keluarga dan teman - teman saya yang telah memberikan bantuan dukungan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Semoga laporan MBKM yang berjudul **"STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS"** ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 27 Mei 2025



(Stevany Anggelia)

**STRATEGI OPTIMALILASI HARGA GOBALL BERDASARKAN
PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) UNTUK
MENINGKATKAN PROFITABILITAS**

(Stevany Anggelia)

ABSTRAK

Laporan ini disusun berdasarkan pengalaman praktik kerja magang yang dilaksanakan di PT Skystar Ventures melalui program Wirausaha Merdeka, dengan proyek bisnis utama berupa GOBALL adalah sebuah inovasi makanan praktis berbentuk bola nasi yang mengusung cita rasa khas nusantara. Selama masa magang, penulis menjalankan peran sebagai Chief Financial Officer (CFO), dengan tugas utama meliputi penyusunan laporan keuangan, pendataan dan analisis penjualan, perhitungan omzet, identifikasi kondisi laba/rugi, hingga evaluasi pertumbuhan finansial bisnis. Penulis juga bertanggung jawab dalam menyusun Rencana Anggaran Biaya (RAB), mencatat pengeluaran aktual, menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP), serta merancang strategi penetapan harga berbasis pendekatan *cost-based pricing* dan *competition-based pricing*. Melalui penerapan sistem pelaporan keuangan yang sistematis dan data-driven, GOBALL berhasil mencatatkan laba sebesar Rp924.215 dan menunjukkan arus kas positif pada periode Mei 2025. Di luar tugas inti, penulis juga turut membantu proses produksi sebagai bentuk adaptasi terhadap keterbatasan tenaga kerja dan kebutuhan akan efisiensi produksi. Dari segi pengembangan diri, penulis berhasil meningkatkan keterampilan teknis (*hard skill*) dalam menyusun laporan keuangan serta menghitung HPP dan pricing, sekaligus memperkuat *soft skill* dalam kerja tim, komunikasi lintas fungsi, dan presentasi bisnis kepada investor. Dengan capaian tersebut, kegiatan magang ini tidak hanya memberikan kontribusi terhadap profitabilitas bisnis, tetapi juga meningkatkan kesiapan penulis dalam menghadapi dunia kerja nyata di bidang manajemen keuangan dan kewirausahaan.

Kata kunci: CFO, GOBALL, HPP, Proyek Bisnis

GOBALL PRICE OPTIMIZATION STRATEGY BASED ON COST OF GOODS SOLD (COGS) CALCULATION TO INCREASE PROFITABILITY

(Stevany Anggelia)

ABSTRACT

This report is based on the internship experience carried out at PT Skystar Ventures through the “Wirausaha Merdeka” program, with the core business project being GOBALL is an innovative food startup offering practical rice balls inspired by Indonesian traditional flavors. During the internship, the author served as the Chief Financial Officer (CFO), responsible for core financial duties including financial reporting, sales recording and analysis, revenue calculation, profit and loss assessment, and evaluation of GOBALL’s financial growth. The author also prepared the Budget Plan (RAB), tracked actual expenditures, calculated the Cost of Goods Sold (COGS), and formulated pricing strategies using both cost-based and competition-based approaches. Through the implementation of systematic and data-driven financial documentation, GOBALL successfully recorded a profit of IDR 924,215 and demonstrated positive cash flow in May 2025. In addition to financial responsibilities, the author actively supported the production process due to limited human resources and high production demand—highlighting the importance of team collaboration and flexibility. On a personal development level, the author enhanced hard skills in financial reporting, COGS calculation, and pricing analysis, while also improving soft skills such as teamwork, cross-functional communication, business pitching, and confidence. These achievements not only contributed to the profitability of the business but also strengthened the author’s readiness for a professional career in financial management and entrepreneurship.

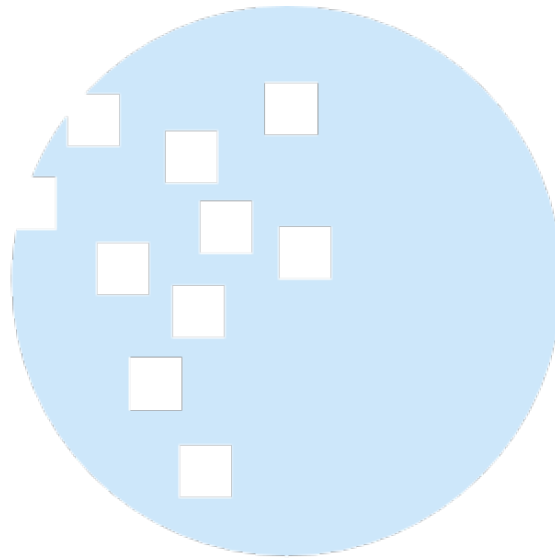
Keywords: CFO, GOBALL, COGS, Business Project

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	5
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3.2 Prosedur Pelaksana Kerja Magang.....	6
1.3.2.1 Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3.2.2 Pembuatan Laporan Magang.....	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	8
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	8
2.2 Visi dan Misi Skystar Venture	9
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	10

2.4	Konsep dan Implementasi Etika Bisnis dalam Kerja Magang di GOBALL	12
2.5	Konsep dan Implementasi Bisnis Model Canva pada GOBALL.....	14
2.6	Penerapan <i>Pricing Strategy</i> pada Penetapan Harga Goball	17
	a. Cost-Based Pricing (Penetapan Harga Berdasarkan Biaya)	17
	b. Value-Based Pricing (Penetapan Harga Berdasarkan Nilai)	17
	c. Competition-Based Pricing (Penetapan Harga Berdasarkan Kompetitor)	18
	d. Penetration Pricing dan Skimming Pricing	18
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG		19
3.1	Kedudukan dalam Kerja Magang.....	19
3.2	Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang.....	23
3.2.1	Tugas yang Dilakukan.....	23
3.2.2	Uraian Kerja Magang.....	24
3.2.2.1	Menyusun Rencana Anggaran Biaya (RAB) Goball	24
3.2.2.2	Melakukan pencatatan dan menganalisis pengeluaran biaya Goball	26
3.2.2.3	Mencatat pengeluaran aktual dan revisi Rencana Anggaran Biaya	29
3.2.2.4	Menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan) dan menentukan harga setiap varian rasa Goball	32
3.2.2.5	Perekapan dan Pencatatan Penjualan Goball	35
3.2.2.6	Menyiapkan Google Drive untuk menyimpan bukti pembelian	39
3.2.2.7	Membantu proses produksi Goball	41
3.2.3	Kendala yang Ditemukan.....	45
3.2.4	Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	47
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN		49
4.1	Simpulan	49
4.2	Saran.....	50
4.2.1	Saran untuk Perusahaan	50
4.2.2	Saran untuk Universitas	51
4.2.3	Saran untuk Mahasiswa.....	52

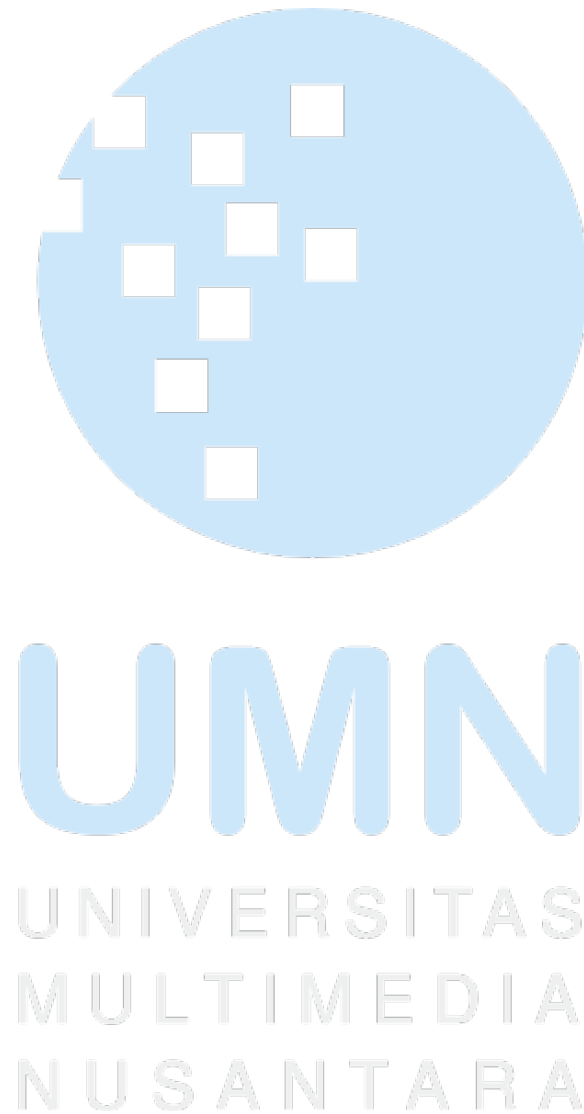
DAFTAR PUSTAKA.....	53
LAMPIRAN.....	54



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....
--



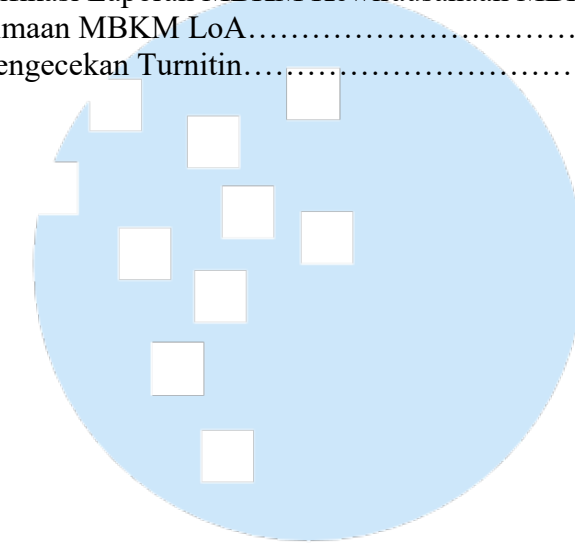
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Statistik Entrepreneur di Indonesia dibanding Negara Lain.....	
Gambar 1.2 Logo Goball.....	
Gambar 2.1 Logo Skystar Venture.....	
Gambar 2.2 Tim Manajemen Skystar Venture.....	
Gambar 3.1 Logo Goball.....	
Gambar 3.2 Varian Produk Goball.....	
Gambar 3.3 Struktur Tim Goball.....	
Gambar 3.4 Struktur Koordinasi Praktik Kerja Magang.....	
Gambar 3.5 Rencana Anggaran Biaya GOBALL.....	
Gambar 3.6 Pencatatan pengeluaran Biaya Goball dalam periode tertentu.....	
Gambar 3.7 Contoh pencatatan pengeluaran setiap individu Goball.....	
Gambar 3.8 Laporan RAB pengeluaran Aktual.....	
Gambar 3.9 Perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan) Goball.....	
Gambar 3.10 Pencatatan Penjualan Goball.....	
Gambar 3.11 Laporan Laba Rugi Goball.....	
Gambar 3.12 Laporan Arus Kas Goball.....	
Gambar 3.13 Bukti Google Drive Nota Goball.....	
Gambar 3.14 Bukti pembelian peralatan Goball.....	
Gambar 3.15 Bukti proses produksi bumbu rendang Goball.....	
Gambar 3.16 Proses packing Goball	



DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM 01.....	53
B. Kartu MBKM 02.....	54
C. Daily Task Kewirausahaan MBKM 03.....	55
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan MBKM 04.....	63
E. Surat Penerimaan MBKM LoA.....	64
F. Lampiran Pengecekan Turnitin.....	65



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA