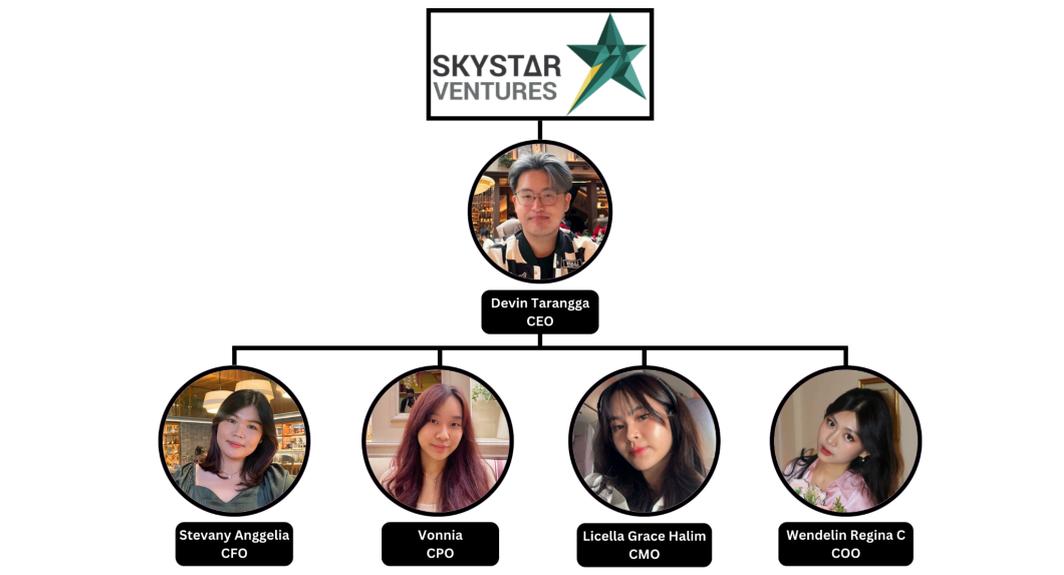


## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis saat ini melakukan praktik kerja magang dengan menjalankan usaha yang dibangun bersama anggota kelompok lainnya yakni GoBall. Selama praktik kerja magang, penulis menjalankan usaha tersebut dibawah naungan PT Skystar Ventures yang dibimbing langsung oleh pembimbing lapangan Michelle Greysianti Mutak yang saat ini menjabat sebagai *Program Officer* di PT Skystar Ventures. Pembimbing lapangan juga bertanggung jawab dalam memberikan tugas, arahan dan evaluasi kinerja selama proses praktek kerja magang.



Gambar 3.1 Kedudukan Magang

Sumber: Penulis, 2025

Praktik kerja magang ini dilakukan secara *hybrid* yakni terdapat kegiatan yang dilakukan secara *online* dan juga *offline*. Selama kegiatan magang ini berlangsung, penulis beserta anggota kelompok lainnya diwajibkan untuk melakukan *update* terkait perkembangan usaha melalui bimbingan dan materi

yang diberikan. Berdasarkan struktur organisasi di atas, setiap anggota memiliki jabatannya masing-masing. Penulis menjabat sebagai *Chief Production Officer* (CPO) yang bertanggung jawab dalam proses produksi dan pengembangan produk GoBall, Devin Tarangga menjabat sebagai *Chief Executive Officer*, Stevany Anggelia menjabat sebagai *Chief Financial Officer*, Licella Grace Halim menjabat sebagai *Chief Marketing Officer*, dan Wendelin Regina Chandra menjabat sebagai *Chief Operation Officer*.

Adapun detail tahapan proses bimbingan bersama dengan pembimbing lapangan atau mentor dari PT Skystar Ventures, sebagai berikut:

1. Perwakilan tim menghubungi Michelle Greysianti sebagai mentor untuk menentukan jadwal meeting atau bimbingan rutin yang dilakukan dengan seluruh anggota tim dan sebagai mentor akan membimbing tim GoBall kedepannya selama proses praktik magang.
2. Pada pertemuan pertama bersama mentor, tim GoBall melakukan presentasi singkat tentang usaha GoBall mulai dari maksud pembuatan usaha, solusi atau penyelesaian sebuah masalah, masalah-masalah yang dihadapi selama pembuatan usaha, hingga penjualan yang sudah dilakukan pada tahap WMK sebelumnya.
3. Mentor memberikan masukan serta penugasan terkait masalah yang dihadapi sebelumnya untuk dicari penyebab dan solusinya. Mentor memberikan tugas untuk seluruh anggota tim yang berfokus pada konsep brand dan inovasi produk untuk meningkatkan *sales* yang harus disampaikan perkembangannya pada bimbingan berikutnya.
4. Seluruh anggota tim berdiskusi dan mengerjakan tugas yang diberikan sesuai bagian masing-masing.
5. Mentor mengarahkan tim terkait apa yang selanjutnya harus dicapai dan dilakukan terutama penjualan produk. Tidak hanya itu, mentor juga mengarahkan seluruh anggota untuk selalu aktif mengikuti *Workshop* yang diadakan serta aktif melakukan pengisian *daily task* di laman merdeka umn.

6. Selain itu, tim juga mendapat bimbingan dari mentor eksternal yang merupakan seorang wirausahawan dan tentunya memiliki pengalaman langsung dalam dunia bisnis.

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

#### 3.2.1 Tugas Kerja Magang

Penulis melaksanakan kegiatan magang di PT Skystar Ventures dengan melanjutkan bisnis dalam bidang *food & beverages* yang diciptakan melalui program Wirausaha Merdeka (WMK) yang dikelola oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Indonesia (Kemendikbudristek) yakni brand *rice ball* yang mengusung konsep *grab and go* bernama “GoBall” yang cocok untuk dikonsumsi oleh masyarakat yang sibuk dan sering kali terburu-buru terutama mahasiswa dan pekerja. Penulis menjabat sebagai *Chief Production Officer (CPO)* yang berfokus pada pengembangan dan proses produksi GoBall. Selama pelaksanaan program magang yang berlangsung dengan perkiraan jam kerja hingga 847 jam, berikut adalah uraian tugas yang dilaksanakan penulis dalam mengembangkan dan menjalankan usaha yang sudah dijalani dengan proses bimbingan yang diberikan oleh perusahaan PT Skystar Ventures.

No	Jenis Kegiatan Proyek	Keterangan
1	Market Positioning	Menentukan target pasar yang tepat dari usaha yang dijalankan, menganalisis keunggulan kompetitif produk, dan menyusun strategi diferensiasi dari kompetitor atau pesaing di industri yang sama yakni makanan praktis atau <i>grab and go</i> .
2	Survey Pasar	Melakukan survei melalui <i>Google Form</i> dan wawancara secara langsung untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi pasar terhadap produk yang ditawarkan kepada orang-orang di lingkungan sekitar.

3	Pitch Deck	Menyusun presentasi bisnis yang mencakup analisis masalah dengan menyertakan data, solusi, peta kompetitor, <i>market size</i> , keunggulan produk, pembuatan user persona serta rencana bisnis kedepannya.
4	Branding	Menentukan identitas brand yang sesuai dengan ciri khas serta menciptakan visual brand mulai dari <i>tagline</i> , <i>color palette</i> , dan design logo.
5	Perencanaan Produksi	Menentukan jadwal produksi, menghitung estimasi kebutuhan bahan baku, membuat SOP, serta merancang alur kerja dan membagi <i>job desc</i> agar produksi dapat berjalan dengan efisien dan tepat waktu.
6	Riset Bahan Baku	Melakukan pencarian bahan baku dengan harga terjangkau tetapi tetap memiliki kualitas yang baik dan memenuhi standar.
7	Manajemen Stok	Mengelola stok bahan baku dan kemasan, serta memperhatikan keperluan bahan baku yang digunakan untuk menghindari adanya kekurangan atau pemborosan barang.
8	Produksi Produk	Melakukan proses pembuatan produk sesuai SOP, mulai dari tahap persiapan bahan, memasak bahan baku, membentuk, hingga pengemasan produk.
9	Trial & Error Produksi	Melakukan uji coba berbagai varian rasa dan mencari komposisi hingga teknik produksi yang paling tepat.
10	Survey & Evaluasi Produk	Penulis juga melakukan <i>market validation</i> untuk melihat respon pasar terkait produk GoBall. Melalui <i>market validation</i> yang dilakukan, penulis melakukan evaluasi terkait tanggapan atau komentar dan konsumen untuk meningkatkan produk GoBall.

11	Inovasi Produk	Penulis melakukan riset terkait selera Gen Z untuk mengembangkan ide dan inovasi varian baru.
12	Dokumentasi Proses Produksi	Mencatat dan mendokumentasikan proses produksi terutama SOP untuk memastikan konsistensi kualitas produk GoBall.
13	Melakukan Penjualan Produk	Melakukan penjualan produk GoBall, mendata pesanan hingga memastikan produk sampai ke konsumen dengan baik.

Tabel 3.1 Tugas Kerja Magang Penulis Selama Praktik Kerja Magang  
 Sumber: data penulis (2025)

### 3.2.2 Uraian Kerja Magang

#### 1. Membuat *Market Positioning*

*Market Positioning* merupakan salah satu strategi yang dilakukan sebagai upaya untuk menentukan dan menempatkan posisi brand GoBall sebagaimana GoBall akan dikenal dan diterima oleh pasar, selain itu juga untuk mempertegas keunikan brand GoBall dengan kompetitor lain yang sudah eksis atau memiliki nama di pasar. Penulis sebagai CPO ikut berperan dalam merancang *Market Positioning* dengan menganalisis kompetitor, mengidentifikasi target pasar serta keunggulan yang dimiliki brand GoBall.

Dalam prosesnya, penulis beserta tim menemukan bahwa GoBall mengarah pada segmen pasar mahasiswa serta pekerja yang memiliki aktivitas sibuk dan mobilitas tinggi sehingga membutuhkan makanan yang praktis, cepat dan juga terjangkau.

# STP

## SEGMENTATION

Psikografi/ Behavioral	Menyukai makanan traditional pastry	Menyukai modern food	Menyukai comfort food
Menyukai servng makanan yang praktis	monami	Goball	Onigiri indomaret
Menyukai servng makanan yang tradisional	Sarisari, finsreceipe	Secbowl, eatlah, gepreklol, karibumbu	Nasi uduk pasar, pagisore

## TARGETING

Orang - orang yang membutuhkan makanan yang mudah dan cepat namun tetap enak untuk dikonsumsi saat terburu-buru dan tidak memiliki waktu untuk membuat sarapan

## POSITIONING

Tagline dari brand GoBall adalah *"One Hap, thats all!"*

Kami memilih tagline ini karena sesuai dengan branding goball yang mengutamakan kepraktisan konsumsinya, yaitu dapat dikonsumsi dalam satu kali hap sehingga message kepraktisan goball dapat secara langsung tersampaikan ke customer.

# SWOT

<p><b>Strength :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ukuran Bite Size yang memudahkan konsumen untuk mengonsumsi</li> <li>Variannya termasuk unik untuk ukuran Bite Size (Chicken Rendang, Chicken Teriyaki, Salmon Mentai)</li> <li>Dailyfood yang dikemas secara modern dan praktis</li> </ul>	<p><b>Weakness :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Varian yang masih belum beragam saat ini</li> <li>Produk isaranan dikonsumsi saat masih hangat</li> </ul>
<p><b>Opportunities :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Masih sedikit produk makanan berat yang praktis untuk sarapan</li> <li>Varian rasa yang bisa diterima oleh lidah gen z</li> </ul>	<p><b>Threats :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Adanya produk pesaing seperti contohnya onigiri yang dijual di jaringan distribusi yang luas seperti indomaret, lawson, farmers, dll.</li> <li>Banyak produk substitusi di pasaran pengganti goball</li> </ul>

# PETA KOMPETISI



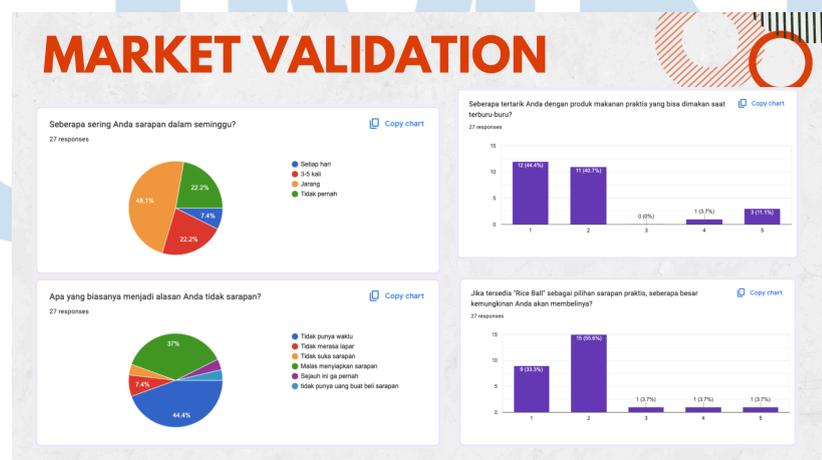
Gambar 3.2 Market Positioning brand GoBall

Sumber: Penulis, 2025

## 2. Melakukan Survey Pasar

Survey pasar dilakukan untuk mengetahui minat dan kebutuhan dari target konsumen terhadap brand GoBall. Penulis melakukan survei melalui Google Form yang disebarakan pada responden yang berasal dari kalangan mahasiswa dan pekerja yang berada di wilayah Gading Serpong dan sekitarnya yang merupakan target utama produk GoBall. Pertanyaan yang diberikan dalam survei ini meliputi tanggapan responden terkait kebiasaan sarapan hingga minat pada produk *grab and go*. Melalui hasil dari survey yang telah dilakukan, akan sangat membantu penulis dan tim dalam pengembangan produk, inovasi produk serta marketing yang akan dilakukan kedepannya.

Hasil survei yang didapatkan melalui 27 orang responden memahami kebiasaan sarapan dan menyatakan ketertarikan pada produk GoBall yang mengusung konsep makanan *grab and go*. Hasil survei menunjukkan bahwa sebanyak 48,1% responden jarang sarapan dan 44,4% menyatakan alasan utamanya dikarenakan tidak memiliki waktu untuk menyiapkan sarapan. Sebanyak 55,6% responden menyatakan ketertarikan pada konsep produk GoBall dan sangat mungkin untuk membeli, sehingga menunjukkan bahwa terdapat peluang besar bagi GoBall untuk menghadirkan produk ini.



Gambar 3.3 Hasil *Google Form*

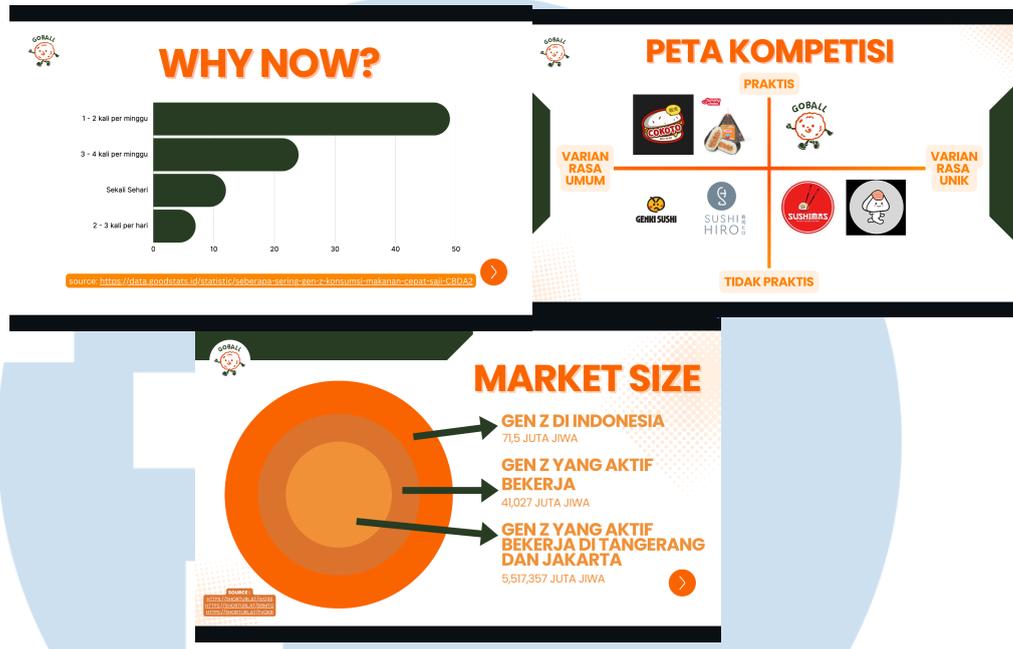
Sumber: Penulis, 2025

### 3. Membuat *Pitch Deck*

*Pitch Deck* merupakan salah satu bentuk yang dilakukan oleh pengusaha untuk meyakinkan calon konsumen dan investor berupa presentasi singkat. Presentasi ini biasanya dilakukan hanya dalam waktu 5 menit atau kurang dari 5 menit yang dimana sudah mencakup keseluruhan informasi terkait bisnis yang dibangun. Tujuan dibuatnya *Pitch Deck* adalah memperkenalkan konsep *brand*, strategi bisnis, hingga potensi pasar secara singkat namun jelas dan tetap menarik sehingga dapat mendapatkan perhatian dan minat dari investor yang kedepannya dapat membantu perkembangan *brand*. Berikut merupakan *pitch deck* yang telah dibuat oleh penulis.



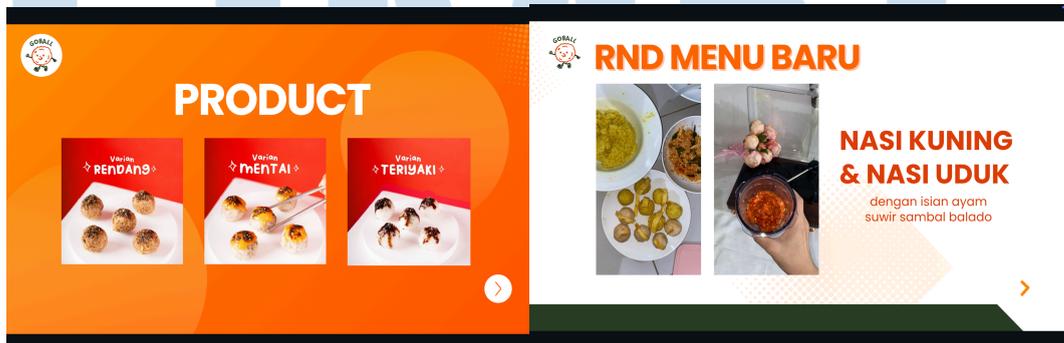
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.4 Pitch Deck GoBall

Sumber: Penulis, 2025

Gambar 3.4 menunjukkan *Pitch Deck* GoBall yang telah dibuat oleh penulis mulai dari data permasalahan yang diambil, solusi yang ditawarkan GoBall terkait penyelesaian masalah, alasan didirikannya GoBall, *market size* yang ingin dicapai hingga peta kompetisi GoBall.



MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.5 Pitch Deck GoBall

Sumber: Penulis, 2025

Gambar 3.5 menunjukkan produk yang ditawarkan, proses inovasi produk, *development roadmap* yang menjelaskan kegiatan yang akan dilakukan GoBall selama 1 tahun kedepan, *Business Model Canvas* (BMC), hingga anggota tim Goball.

#### 4. Proses Branding

Penulis dalam proses *branding* ikut serta dalam menentukan elemen-elemen visual yang paling sesuai dengan identitas GoBall dan benar-benar mempresentasikan *brand* Goball. Penulis ikut bertanggung jawab dalam menilai konsep visual manakah yang paling cocok menggambarkan GoBall sebagai brand makanan yang mengusung konsep

*grab and go* dan dapat menarik konsumen. Elemen-elemen yang dibentuk seperti logo, *color palette*, *font*, hingga *tagline* yang digunakan dalam *packaging* produk, *design* stiker label, keperluan konten di Instagram seperti penggunaan *watermark* dalam Instagram Story atau feeds diharapkan dapat mempresentasikan citra GoBall.

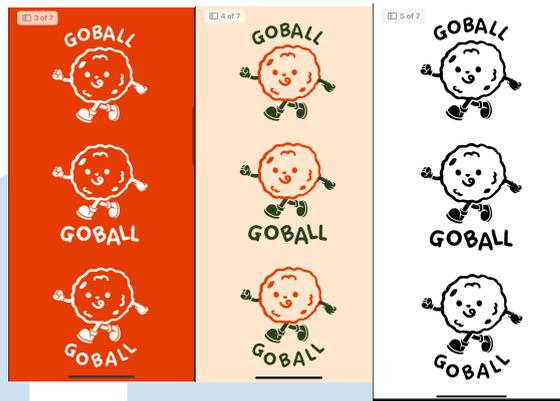
Berikut merupakan *moodboard* yang akan digunakan untuk konsep visual GoBall serta beberapa pilihan warna dan logo yang akan digunakan.



Gambar 3.6 Moodboard GoBall

Sumber: Penulis, 2025



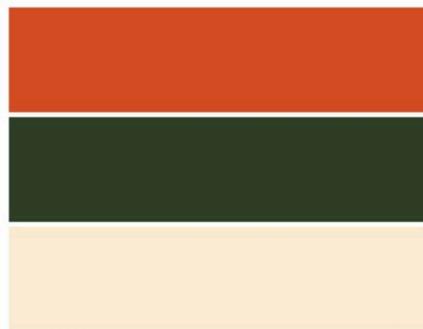


Gambar 3.7 Pilihan Logo GoBall

Sumber: Penulis, 2025

Berdasarkan proses *voting* dan diskusi yang sudah dilakukan bersama anggota tim GoBall lainnya, berikut merupakan konsep visual yang digunakan oleh GoBall mulai dari *color palette*, logo, *frame instagram story*, hingga design packaging termasuk tatakan dan label stiker yang akan digunakan.

*Color Palette* yang digunakan oleh GoBall terdiri dari 3 kombinasi warna utama yang memberikan identitas visual GoBall yang modern, ramah dan dapat meningkatkan daya tarik konsumen seperti mahasiswa dan pekerja muda yang aktif.



Gambar 3.8 *Color Palette* Fix GoBall

Sumber: Penulis, 2025

Font yang digunakan GoBall dibuat seperti *handwriting* yang menggambarkan bahwa GoBall menghasilkan produk dibuat sendiri atau *homemade*. Logo GoBall merupakan karakter berbentuk bulat yang

memiliki tangan dan kaki yang seolah-olah sedang berjalan sehingga mengartikan GoBall adalah produk yang sangat cocok dikonsumsi saat sibuk atau beraktivitas sekalipun.



Gambar 3.9 Logo Akhir GoBall

Sumber: Penulis, 2025

## 5. Perencanaan Produksi

Penulis sebagai CPO bersama dengan anggota tim lainnya yang memegang jabatan sebagai *Chief Executive Officer* (CEO), *Chief Marketing Officer* (CMO), *Chief Financial Officer* (CFO), dan *Chief Operating Officer* (CPO) melakukan diskusi dan *meeting* secara rutin setiap minggu nya untuk merencanakan dan mempersiapkan segala hal untuk kegiatan produksi yang akan dilakukan. Sebagai CPO, penulis bertugas menentukan jumlah produksi, memastikan ketersediaan bahan baku hingga mengatur agar proses produksi dapat berjalan dengan efisien.

Selama proses perencanaan produksi, penulis berkoordinasi dengan CEO terkait pengambilan keputusan dan memastikan rencana produksi dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan strategi perusahaan. Penulis berkoordinasi dengan COO dalam mengatur rincian operasional seperti pemilihan supplier bahan baku dan pembelian bahan baku. Penulis berkoordinasi dengan CFO untuk mempertimbangkan anggaran dan memastikan agar biaya produksi tetap sesuai dengan rencana keuangan yang sudah dibuat.

## 6. Riset Bahan Baku

Penulis sebagai CPO melakukan riset terkait bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi produk GoBall. Penulis bertugas mendapatkan supplier bahan baku dengan harga yang terjangkau namun tetap memiliki kualitas yang baik. Penulis membandingkan beberapa toko yang menjual bahan baku mulai dari pasar hingga *marketplace online* dalam hal harga, kualitas hingga proses pengiriman. Dengan dilakukannya riset bahan baku, penulis menginginkan GoBall dapat menghasilkan produk dengan bahan dan rasa yang berkualitas namun tetap terjangkau sehingga dapat dibeli oleh banyak kalangan masyarakat.

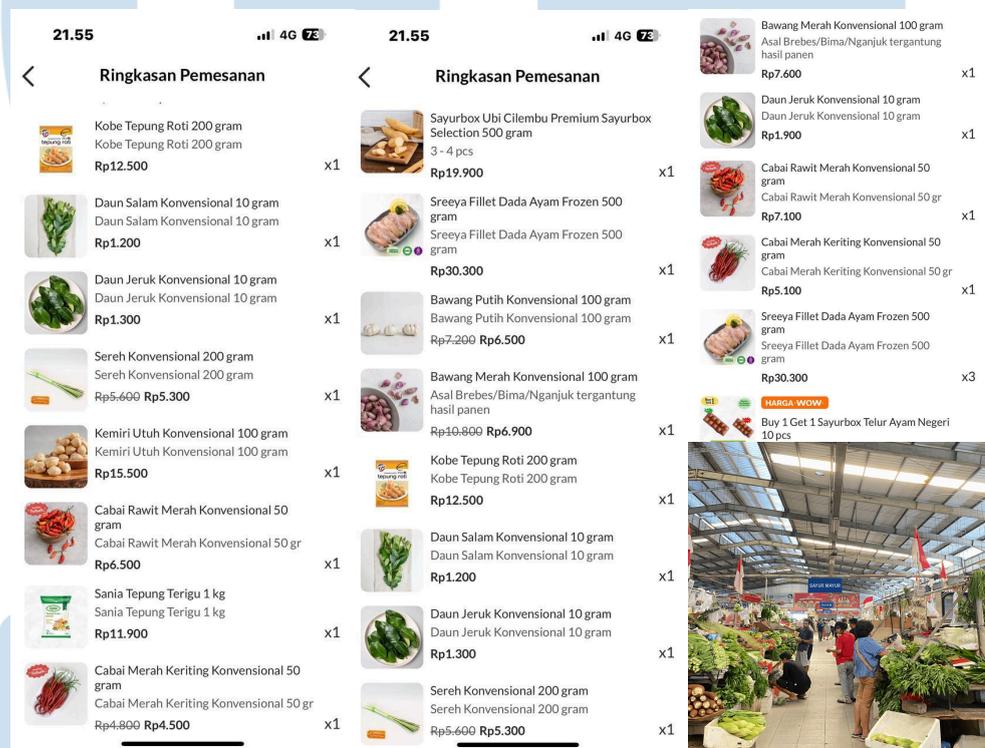


Gambar 3.10 Melakukan Riset Bahan Baku di Pasar  
Sumber: Penulis, 2025

## 7. Melakukan Manajemen Stok

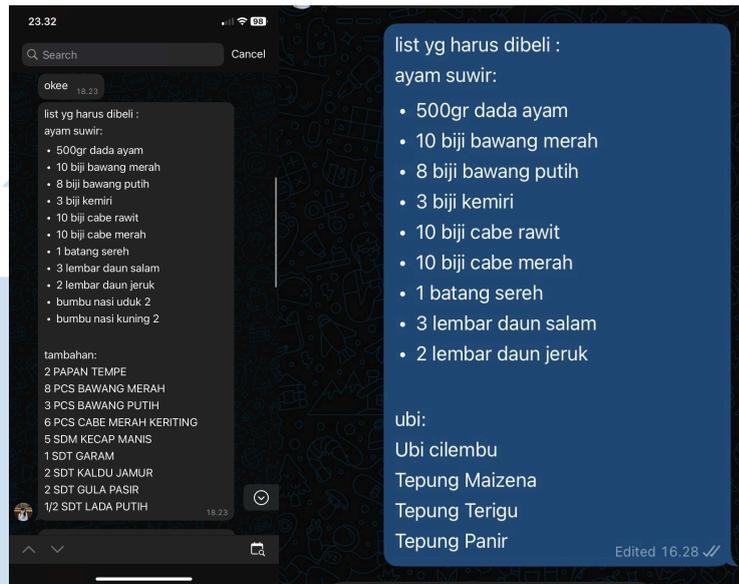
Penulis sebagai CPO bertanggung jawab memantau persediaan, kebutuhan serta sisa bahan setelah produksi. Tahap ini penting agar bahan baku yang dibeli tidak menjadi sisa dikarenakan GoBall selalu memastikan produk yang dihasilkan selalu menggunakan bahan yang *fresh* dan berkualitas. Oleh karena itu, penulis selalu mencatat bahan baku apa saja yang dibutuhkan serta memperkirakan jumlahnya setiap akan melakukan produksi.

Penulis berkoordinasi bersama COO untuk menentukan kapan harus melakukan *restock* bahan untuk mencegah kekurangan produk saat produksi dan menghindari pemborosan bahan yang sudah tidak layak digunakan atau kadaluwarsa serta membedakan bahan mana yang dapat bertahan lama dan tidak bertahan lama untuk mendukung penghematan biaya operasional.



Gambar 3.11 Pembelian untuk *restock* bahan baku

Sumber: Penulis, 2025



Gambar 3.12 Koordinasi dengan COO terkait pembelian bahan baku

Sumber: Penulis, 2025

## 8. Melakukan Produksi Produk

Penulis melakukan proses produksi selama 2 hari untuk menyiapkan produk mulai dari persiapan bahan, proses memasak, hingga dimasukkan ke dalam *packaging*. Pada hari pertama dilakukan untuk mendata dan melakukan pembelian bahan baku yang akan digunakan melalui *marketplace online*. Pada hari kedua dilakukan khusus untuk pembelian bahan baku yang hanya dapat ditemukan di pasar. Selain itu, hari kedua juga digunakan untuk memasak serta proses penambahan *topping* dan dimasukkan ke dalam *packaging*. Seluruh proses ini dilakukan untuk menjaga seluruh bahan tetap *fresh* dan terjaga kualitasnya. Produk GoBall saat ini terdiri dari 4 varian rasa, diantaranya ialah varian Rendang, Salmon Mentai, Nasi Uduk Ayam Suwir Sambal Balado dan Nasi Kuning Ayam Suwir Sambal Balado.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.13 GoBall Varian Rendang  
Sumber: Penulis, 2025

Pada Gambar 3.13 di atas menunjukkan varian Rendang yang berisi ayam yang dimasak dengan bumbu rendang. Tidak hanya itu, nasi nya juga dibumbui bumbu rendang dan diberikan *topping* nori di atasnya. Varian ini sangat cocok untuk konsumen yang menyukai varian khas nusantara dengan bumbu yang *strong*.



Gambar 3.14 GoBall Varian Salmon Mentai  
Sumber: Penulis, 2025

Pada Gambar 3.14 di atas menunjukkan varian Salmon Mentai yang tentunya berisi potongan salmon yang sudah dibumbui oleh saos mentai yang tentu berkualitas. Tidak hanya itu, nasi nya juga dibumbui oleh nori dan diberi *topping* saos mentai dan nori yang sudah *torched*

sehingga menambah visual yang lebih menarik. Varian ini sangat cocok untuk konsumen yang menyukai rasa mentai.



Gambar 3.15 GoBall Varian Teriyaki

Sumber: Penulis, 2025

Pada Gambar 3.15 di atas menunjukkan varian Teriyaki yang berisikan potongan dada ayam dan bawang bombay yang sudah dibumbui oleh saos teriyaki. Selain itu, nasi nya pun juga dibumbui kembali oleh saos teriyaki dan diberikan nori di atasnya. Varian ini sangat cocok untuk konsumen yang menyukai saos teriyaki.



Gambar 3.16 GoBall Varian Nasi Uduk dan Nasi Kuning

Sumber: Penulis, 2025

Pada Gambar 3.16 di atas menunjukkan varian Nasi Uduk dan Nasi Kuning Ayam Suwir Sambal Balado. Varian ini berisi ayam suwir yang sudah dimasak dengan bumbu sambal balado, tempe manis kriuk, dan telur

dadar. Varian ini cocok untuk konsumen yang suka dengan rasa khas nusantara dan juga pedas. Konsumen dapat memiliki sesuai preferensi masing-masing dikarenakan terdapat 2 tipe nasi yaitu nasi uduk dan nasi kuning.

#### 9. Trial & Error Pada Proses Produksi

Selama masa produksi GoBall, tentu menghadapi berbagai tahap *trial and error* untuk mendapatkan hasil produk sesuai dengan standar kualitas dan cita rasa yang ingin dicapai. Penulis sebagai CPO merasakan bahwa tahap *trial and error* merupakan salah satu tahap yang penting dan cukup memakan waktu karena proses untuk mendapatkan rasa pada produk yang pas dan memuaskan membutuhkan beberapa kali percobaan.

Proses *trial and error* untuk setiap varian yang telah dibuat memakan waktu setidaknya 2 hingga 3 kali percobaan untuk mendapatkan rasa dan takaran bumbu yang diinginkan. Selain itu, beberapa kendala yang sering penulis alami saat awal proses produksi adalah cara memasak dan pemilihan nasi yang salah sehingga membuat nasi terlalu kering ataupun terlalu lembek saat dimakan, serta memastikan metode pengemasan produk agar tetap menarik meskipun disajikan dalam konsep *grab and go*. Proses *trial and error* ini juga meliputi uji coba seluruh varian rasa pada calon konsumen.

Selain varian salmon mentai, rendang dan teriyaki, penulis juga melakukan percobaan pada varian salted egg. Namun, setelah melakukan beberapa kali percobaan dan proses market validation, penulis menemukan bahwa rasa dan tekstur yang dibuat masih belum memenuhi keinginan calon konsumen. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk tidak mengeluarkan varian salted egg karena akan sangat krusial apabila tetap dijual dengan rasa yang belum pas di lidah calon konsumen. Pada akhirnya melalui proses *trial and error* ini, penulis sebagai CPO berhasil menemukan formula yang pas untuk setiap varian.



SOP Varian Nasi Uduk Ayam Suwir Sambal Balado :

Isian Ayam suwir :

- Marinasi 500gr dada ayam dengan garam dan kaldu jamur secukupnya selama kurang lebih 20 menit
- Grill dada ayam yang sudah dimarinasi dan kemudian disuwir
- Tumis bumbu sambal balado dengan memasukkan:
  - 10 biji bawang merah
  - 8 biji bawang putih
  - 3 biji kemiri
  - 10 biji cabe rawit
  - 10 biji cabe merah
  - 1 batang sereh
  - 3 lembar daun salam
  - 2 lembar daun jeruk

- Banyaknya nasi yang dimasak tergantung dari jumlah orderan

Isian Tempe kriuk :

- Goreng 2 papan tempe yang sudah dipotong kecil-kecil (dengan api kecil agar tidak gosong)
- Cincang dan tumis 8pcs bawang merah, 3 pcs bawang putih, 6 pcs cabe merah keriting
- Masukkan 5sdm kecap manis, 1sdt garam, 2sdt kaldu jamur, 2sdt gula pasir, dan ½ sdt lada putih (tambahkan apabila rasa masih kurang pas)

- Setelah seluruh isian dimasak, nasi sudah jadi, maka nasi dapat dibumbui dan bisa masuk ke proses pembulatan nasi dan pemberian topping

Gambar 3.17 Proses *Trial and Error*

Sumber : Penulis, 2025

## 10. Survey & Evaluasi Pada Produk

Sebagai seorang pengusaha, tentu untuk menjaga agar sebuah usaha dapat terus berjalan dan berkembang maka mendapatkan masukan dari para konsumen dan melakukan evaluasi akan sangat berguna sebagai dasar dalam mengevaluasi kekurangan produk serta memperbaiki aspek tertentu. Oleh karena itu, penulis menyebarkan *Google Form* kepada seluruh konsumen yang sudah mencoba produk GoBall dengan memberikan penilaian, masukan ataupun saran terkait keseluruhan produk mulai dari segi rasa, harga, penampilan hingga *packaging*.

Tanggapan terhadap rasa salmon mentai?  
15 responses

enak, hanya menurut saya salmonnya kurang, kalau mau ditambah dan memberatkan cost, lebih baik ganti ikannya, dan menurut saya mentai kurang nyambung sama rasa lainnya.

Ini kalo pas di coba aga amis ,cuma untuk rasanya lumayan untuk penilaiannya 7/10

Enak, variannya cocok untuk orang yang suka salmon. Rating 1-10 : 7

Aroma yang amis diawal membuat curiga dengan rasa dan after taste di lidah lumayan amis. mungkin bisa diolah lagi karena amis cukup kuat

oke aja

Jujur amiss jdi pertama kali di makan tu rasa amis

Tanggapan terhadap rasa rendang?  
15 responses

enak, rasanya sudah pas, bumbunya juga pas, dagingnya juga berasa dan banyak

Menurut gw paling enak,soalnya gw kan suka makanan yang asin gitu jadi lebih suka yang rendang

Enak, rasa rendangnya terasa kuat dan ada sedikit pedas yang tersisa dimulut. Rating 1-10 : 8.8

Enak, menimbulkan rasa rendang yang cukup kuat dan mewalikikan rendang walau dalam porsi yang kecil

aman

ENAK BGTTTT TPI ISINYA KURANG BANYAK

enak udh aman

Gambar 3.18 Jawaban Survei Dari Konsumen

Sumber: Penulis, 2025

## 11. Melakukan Inovasi Produk

Melakukan pengembangan terutama inovasi produk melakukan hal yang penting untuk memastikan GoBall dapat tetap relevan, menarik, dan kompetitif bagi target pasar, terutama di pasar makanan *grab and go* serta para Gen Z yang selalu ingin mencoba hal baru. Inovasi yang dilakukan juga tidak hanya pada rasa dan varian menu, namun juga tampilan. Seiring berjalannya GoBall, penulis melakukan riset makanan yang sedang digemari oleh masyarakat saat ini terutama yang berasal dari segmen mahasiswa dan pekerja muda, seperti makanan lokal yang pedas.

Salah satu inovasi yang dikembangkan oleh penulis saat ini berdasarkan riset yang telah dilakukan adalah GoBall varian nasi uduk dan nasi kuning dengan isian ayam suwir sambal balado. Penulis memilih nasi uduk dan nasi kuning dikarenakan keduanya memiliki cita rasa yang khas dan sangat familiar di lidah masyarakat Indonesia. Selain itu, penulis menggunakan isian ayam suwir sambal balado yang memberikan rasa pedas sesuai dengan selera masyarakat saat ini yang banyak menyukai cita rasa kuat.

Selama proses inovasi produk ini, tentunya penulis melakukan proses *trial and error* dan uji coba pada varian ini mulai dari evaluasi rasa, tekstur, dan daya tahan produk untuk menentukan apakah produk sudah layak dan sudah memiliki kualitas yang sesuai dengan kriteria untuk dijual.





Gambar 3.19 Proses Inovasi Varian Baru

Sumber: Penulis, 2025

## 12. Melakukan Dokumentasi Selama Proses Produksi

Penulis berkoordinasi bersama *Chief Marketing Officer (CMO)* melakukan dokumentasi selama proses produksi mulai dari awal hingga akhir dalam bentuk foto atau video. Selain itu, sebagai CPO penulis juga menuliskan SOP pembuatan setiap produk GoBall agar seluruh produk yang dibuat selalu dengan SOP yang sama guna mempertahankan rasa dan kualitas yang sama. Dokumentasi yang dilakukan juga berguna sebagai bahan laporan kepada mentor atau *supervisor* dan juga *advisor*.



SOP Varian Nasi Uduk Ayam Suwir Sambal Balado :

Isian Ayam Suwir :

- Marinasi 500gr dada ayam dengan garam dan kaldu jamur secukupnya selama kurang lebih 20 menit
- Grill dada ayam yang sudah dimarinasi dan kemudian disuwir
- Tumis bumbu sambal balado dengan memasukkan:
  - 10 biji bawang merah
  - 8 biji bawang putih
  - 3 biji kemiri
  - 10 biji cabe rawit
  - 10 biji cabe merah
  - 1 batang sereh
  - 3 lembar daun salam
  - 2 lembar daun jeruk

- Banyaknya nasi yang dimasak tergantung dari jumlah orderan

Isian Tempe kriuk :

- Goreng 2 papan tempe yang sudah dipotong kecil-kecil (dengan api kecil agar tidak gosong)
- Cincang dan tumis 8pcs bawang merah, 3 pcs bawang putih, 6 pcs cabe merah keriting
- Masukkan 5sdm kecap manis, 1sdt garam, 2sdt kaldu jamur, 2sdt gula pasir, dan 1/2 sdt lada putih (tambahkan apabila rasa masih kurang pas)

- Setelah seluruh isian dimasak, nasi sudah jadi, maka nasi dapat dibumbui dan bisa masuk ke proses pembalakan nasi dan pemberian topping

Gambar 3.20 Dokumentasi Proses Produksi

Sumber: Penulis, 2025

### 13. Mencatat dan Melakukan Penjualan Produk

Penulis dan tim terlibat aktif dalam melakukan pencatatan serta penjualan produk GoBall. Penjualan dilakukan dengan sistem *Pre-Order* dan juga penjualan secara langsung di *booth*. Penulis juga berkontribusi dalam mendata pesanan yang masuk melalui *google form*, proses *packing* masing-masing pesanan, hingga proses distribusi produk dan memastikan bahwa semua pesanan telah dibuat dan diterima oleh konsumen sesuai waktu yang telah ditentukan dalam kondisi yang baik.

Sebelumnya penulis telah melakukan proses penjualan dalam bentuk *pre-order* dan juga penjualan secara langsung di *booth* pada saat *Demo Day* Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang berlangsung selama 3 hari dan juga membuka booth di acara UMN. Harga produk GoBall berkisar dari harga 15.000 rupiah hingga 20.000 rupiah. Pada *pre-order* pertama, GoBall menjual sebanyak 34 *pax* dengan total penghasilan sebesar 570.000 rupiah. Pada *pre-order* kedua, GoBall menjual sebanyak 30 *pax* dengan total penghasilan sebesar 510.000 rupiah. Pada *Demo Day* yang berlangsung selama 3 hari, GoBall menjual sebanyak 163 *pax* dengan total penghasilan sebesar 2.835.000 rupiah.

Setelah Program Wirausaha Merdeka (WMK) berakhir, GoBall kembali membuka *pre order* untuk varian baru yakni nasi uduk dan nasi kuning sebanyak 2 kali. Pada *pre-order* yang pertama GoBall menjual sebanyak 14 *pax* dengan total penghasilan sebanyak 210.000 rupiah. Pada *pre-order* yang kedua GoBall menjual sebanyak 48 *pax* dengan total penghasilan sebesar 720.000 rupiah. Pada penjualan di *booth*, GoBall menjual sebanyak 86 *pax* dengan total penghasilan sebesar 1.390.000 rupiah. Kedepannya, GoBall akan terus melakukan *pre-order* dan membuka *booth* di *event* kampus untuk meningkatkan penjualan.

### 3.3 Kendala yang Ditemukan

#### 1. Ketidakkonsistenan Hasil Produksi

Pada tahap awal produksi, penulis dan tim melakukan proses *trial and error* berulang kali untuk menentukan rasa, tekstur, dan bentuk *rice ball* yang paling tepat. Namun, produk yang dihasilkan sering kali tidak sesuai dengan standar kualitas. Kendala yang sering penulis dan tim temukan saat awal proses produksi adalah ketidakseimbangan takaran pada bahan baku sehingga berdampak pada hasil akhir produk. Proses *trial and error* ini tidak hanya cukup memakan waktu, juga mengakibatkan pemborosan bahan baku serta biaya operasional yang tidak sedikit.

#### 2. Pengembangan Varian produk yang Tidak Sesuai Ekspektasi Konsumen

Proses inovasi produk sangatlah penting bagi bisnis sebagai bentuk pengembangan agar GoBall dapat tetap relevan dan tetap dapat menarik pasar yang sangat kompetitif saat ini. Dalam upaya inovasi produk ini, penulis dan tim mencoba mengembangkan varian baru. Namun, setelah melakukan proses produksi dan uji coba rasa pada calon konsumen, penulis dan tim mengalami kendala dan menemukan bahwa varian yang diinovasikan mendapatkan tanggapan yang kurang baik seperti rasa yang tidak familiar atau tidak sesuai dengan selera target pasar.

#### 3. Kesulitan dalam Menentukan Supplier Bahan Baku yang Konsisten

Penulis cukup mengalami kendala dalam menentukan supplier bahan baku yang memiliki kualitas, harga yang terjangkau dan juga konsistensi ketersediaan. Beberapa supplier tidak menjaga kualitas bahan baku yang dijual sehingga tentunya akan berdampak langsung pada kualitas produk GoBall. Selain itu, beberapa supplier juga terkadang tidak memiliki produk yang tersedia sehingga menyebabkan perubahan pada hasil produksi dikarenakan rasa yang dihasilkan berbeda karena menggunakan supplier yang berbeda. Tidak hanya itu, perubahan harga yang mendadak juga dapat berpengaruh pada rencana produksi.

#### 4. Mengoptimalkan penjualan produk

Meningkatkan angka penjualan tetap masih menjadi salah satu tantangan dan kendala yang dialami penulis dan tim. Hal ini dapat disebabkan oleh kurangnya eksposur di media sosial, serta frekuensi penjualan yang belum konsisten sehingga menjadi hambatan dalam mencapai target penjualan.

### 3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1. Untuk mengatasi kendala ketidakkonsistenan hasil produksi, penulis dan tim mulai menetapkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang lebih terstruktur dan sesuai. Penulis dan tim melakukan proses *trial and error* berulang-ulang dan melakukan pencatatan pada takaran yang digunakan untuk tiap proses hingga mendapatkan takaran dan hasil yang diinginkan. Setelah menemukan hasil yang diinginkan, penulis memastikan seluruh proses mulai dari takaran bahan, teknik dan durasi memasak menggunakan SOP yang telah ditentukan agar produksi setiap *batch* memiliki hasil yang sama.
2. Untuk mengatasi kendala dalam mengembangkan varian baru, penulis memutuskan untuk melakukan riset lebih dahulu pada varian baru yang akan GoBall keluarkan kepada calon konsumen. Sebelum produk baru diluncurkan, penulis terlebih dahulu melakukan riset terkait minat rasa dari target pasar (mahasiswa dan pekerja). Melalui *survey* dan *market validation*, penulis dapat melihat varian mana yang mendapatkan minat yang banyak dan respon yang positif sehingga memiliki potensi tinggi untuk menjadi varian baru yang akan diproduksi dan dijual.
3. Untuk menjaga konsistensi bahan baku mulai dari ketersediaan dan kualitas, penulis sudah menentukan *supplier* mana yang akan terus digunakan dengan membandingkan harga dan kualitas dari setiap *supplier*. Selain itu, untuk memudahkan dan memastikan ketersediaan bahan baku, penulis juga menentukan *supplier* mana yang dapat dijadikan sebagai cadangan agar proses produksi tidak terganggu apabila salah satu *supplier* mengalami kendala. Namun, tentunya *supplier* cadangan ini juga tetap

harus memiliki kualitas dan harga yang sebanding dengan *supplier* utama agar produk yang dihasilkan tetap sama

4. Dalam meningkatkan penjualan GoBall, penulis dan tim bersama CMO melakukan *brainstorming* terhadap strategi promosi yang akan dilakukan kedepannya agar lebih teratur terutama membuat konten di media sosial seperti Instagram dan TikTok yang lebih konsisten dan menarik. Melalui konten media sosial yang dibuat lebih rutin, makan GoBall akan lebih mudah mendapat eksposur dari calon konsumen. Selain itu, penulis dan tim dapat lebih sering membuka *booth* atau berjualan di tempat strategis untuk meningkatkan distribusi produk dan mendapatkan konsumen baru.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA