

**PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT
MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG
INOVATIF**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Octavianny Novena Ricy

00000075522

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

**PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT
MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG
INOVATIF**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen

Octavianny Novena Ricy

00000075522

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Octavianny Novena Ricy

Nomor Induk Mahasiswa : 00000075522

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

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

Tangerang, 27 Mei 2025



(Octavianny Novena Ricy)

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

Oleh

Nama : Octavianny Novena Ricy

NIM : 00000075522

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 27 Mei 2025

Pembimbing



Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D.

NIDN: 0316026404

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.

NIDN: 0323047801

N U S A N T A R A

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

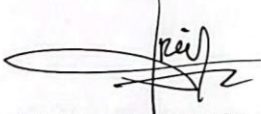
Oleh

Nama : Octavianny Novena Ricy
NIM : 00000075522
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

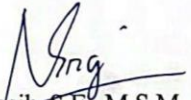
Telah diujikan pada hari Jumat, 13 Juni 2025
Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

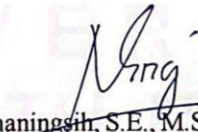
Pembimbing


Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D.
NIDN: 0316026404

Penguji


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

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

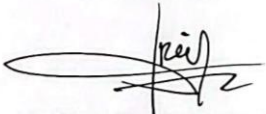
PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

Oleh

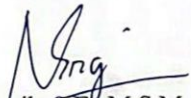
Nama : Octavianny Novena Ricy
NIM : 00000075522
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jumat, 13 Juni 2025
Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

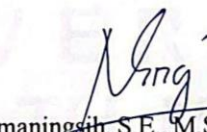
Pembimbing


Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D.
NIDN: 0316026404

Penguji


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

Ketua Program Studi Manajemen


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

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Octavianny Novena Ricy

NIM : 00000075522

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan MBKM

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

PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

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

Tangerang, 27 Mei 2025

Yang menyatakan,



(Octavianny Novena Ricy)

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: “PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M.) Program Studi Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Hokky Nanda, S.M., sebagai Supervisor yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan Skystar Ventures, yang menerima penulis untuk melakukan program MBKM.
7. Kepada tim Granofit, yang telah menuangkan waktu, pikiran, dan hati dalam membangun bisnis ini.
8. Keluarga, sahabat, dan pasangan yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Dalam proses penyusunan laporan magang ini, saya berharap dapat memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif mengenai pengalaman serta pembelajaran yang saya peroleh selama masa magang. Laporan ini diharapkan tidak hanya menjadi dokumentasi kegiatan, tetapi juga memberikan wawasan yang bermanfaat bagi pembaca, khususnya bagi mereka yang ingin memahami lebih dalam mengenai dunia kerja dan industri yang saya geluti. Saya berharap laporan ini dapat mencerminkan kontribusi yang telah saya berikan selama magang, serta menjadi refleksi atas perkembangan dan peningkatan keterampilan yang saya alami. Selain itu, semoga laporan ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi perusahaan atau institusi terkait untuk semakin meningkatkan program magangnya, sehingga semakin memberikan manfaat bagi para peserta di masa mendatang. Terakhir, saya berharap laporan ini dapat menjadi referensi yang berguna bagi mahasiswa atau individu lainnya yang akan menjalani magang di masa depan, sehingga mereka dapat lebih memahami tantangan dan peluang yang mungkin mereka hadapi, serta dapat mempersiapkan diri dengan lebih baik.

Semoga laporan ini dapat memenuhi standar yang diharapkan dan memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Tangerang, 27 Mei 2025



(Octavianny Novena Ricy)

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GRANOFIT MELALUI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK YANG INOVATIF

(Octavianny Novena Ricy)

ABSTRAK

Laporan magang ini membahas pengalaman penulis dalam menjalankan peran sebagai *Chief Product Officer* (CPO) di Granofit, sebuah bisnis makanan sehat berbasis granola yang berada di bawah naungan Skystar Ventures, inkubator bisnis dari Universitas Multimedia Nusantara. Pemilihan tempat magang ini didasarkan pada peluang untuk mengembangkan keterampilan kewirausahaan secara langsung, mendapatkan bimbingan dari mentor berpengalaman, serta mengoptimalkan strategi bisnis melalui inovasi produk dan pemasaran yang lebih efektif. Selama magang, penulis menghadapi berbagai kendala, seperti pengelolaan waktu yang padat, kritik pelanggan terhadap formulasi produk, serta tantangan dalam inovasi dan strategi pemasaran. Untuk mengatasi kendala tersebut, diterapkan beberapa solusi strategis, di antaranya penyesuaian formulasi granola agar lebih sesuai dengan preferensi pelanggan, penggunaan kemasan yang lebih fleksibel, serta pengembangan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan brand awareness. Hasil dari program ini menunjukkan bahwa tujuan magang telah tercapai, baik dalam pengembangan keterampilan manajerial, pemecahan masalah bisnis, serta inovasi produk yang berkelanjutan. Melalui laporan ini, pembaca akan mendapatkan gambaran lengkap tentang tantangan dan strategi yang digunakan dalam mengembangkan bisnis makanan sehat di industri yang kompetitif.

Kata kunci: Granofit, Skystar Ventures, inovasi produk, strategi pemasaran, kewirausahaan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

INCREASING GRANOFIT PRODUCT SALES THROUGH INNOVATIVE PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGIES

(Octavianny Novena Ricy)

ABSTRACT (English)

This internship report discusses the author's experience in the role of Chief Product Officer (CPO) at Granofit, a healthy food business specializing in granola, operating under Skystar Ventures, the business incubator of Universitas Multimedia Nusantara. The selection of this internship site was based on the opportunity to develop entrepreneurial skills directly, gain guidance from experienced mentors, and optimize business strategies through product innovation and effective marketing approaches. Throughout the internship, the author encountered various challenges, including time management constraints, customer feedback on product formulation, and difficulties in product innovation and marketing strategy development. To address these issues, several strategic solutions were implemented, including adjusting granola formulation to better match customer preferences, introducing more flexible packaging options, and enhancing digital marketing strategies to strengthen brand awareness. The results of this program indicate that the internship objectives were successfully achieved, particularly in developing managerial skills, problem-solving capabilities, and sustaining product innovation. Through this report, readers will gain a comprehensive understanding of the challenges faced and the strategies utilized in building and scaling a healthy food business in a competitive industry.

Keywords: Granofit, Skystar Ventures, product innovation, marketing strategy, entrepreneurship.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR ISI

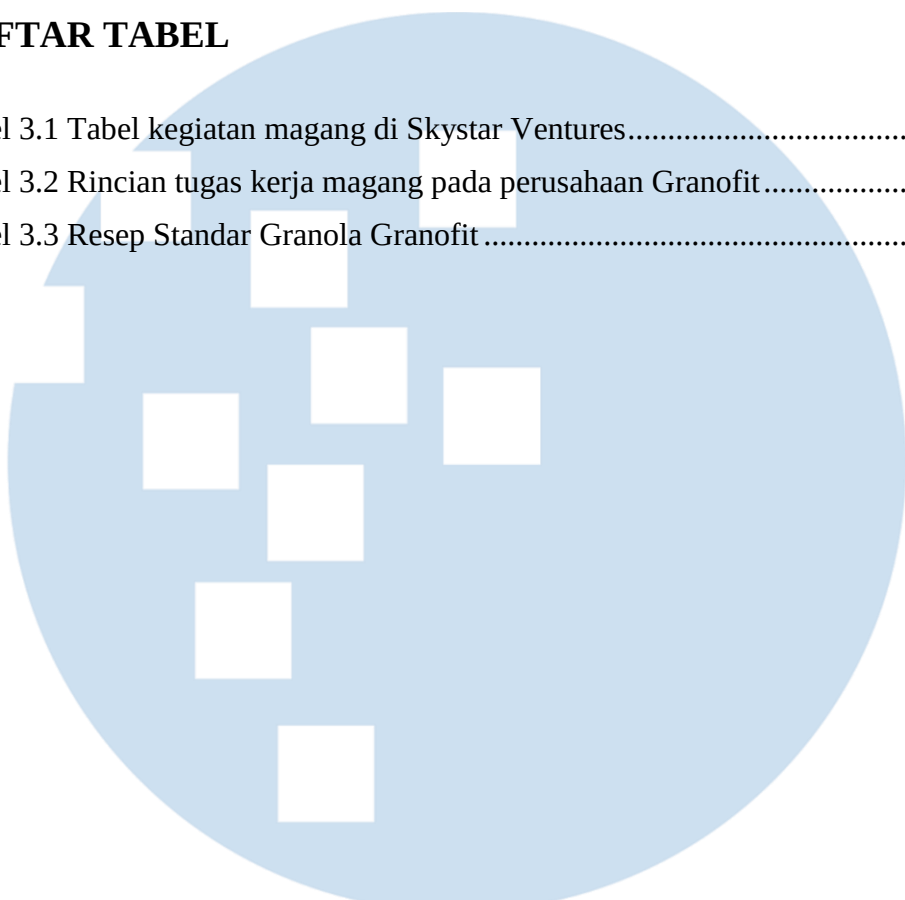
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT (English)</i>	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	10
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	11
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	11
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	12
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	15
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	15
2.1.1 Skystar Ventures	15
2.1.2 Granofit.....	18
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	20
2.2.2 Struktur organisasi perusahaan Granofit	23
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	27
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	27
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	43
3.2.1 Tugas kerja magang	43
3.2.2 Uraian kerja magang.....	52
3.3 Kendala yang Ditemukan	91

3.3.1 Kritik terkait rasa granola yang masih terlalu manis	91
3.3.2 Kritik terkait kemasan yang kurang fleksibel	92
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	94
3.4.1 Kritik terkait rasa granola yang masih terlalu manis	94
3.4.2 Kritik terkait kemasan yang kurang fleksibel	95
3.4.3 Kendala dalam manajemen waktu	96
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	98
4.1 Simpulan	98
4.2 Saran	100
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN	106



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel kegiatan magang di Skystar Ventures.....	28
Tabel 3.2 Rincian tugas kerja magang pada perusahaan Granofit.....	43
Tabel 3.3 Resep Standar Granola Granofit	65



UMN

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nilai Tambah Bruto 5 Sektor Manufaktur dengan Kontribusi Tertinggi.....	1
Gambar 2.1 Logo Perusahaan Skystar Ventures.....	17
Gambar 2.2 Logo Perusahaan Granofit	19
Gambar 2.3 Struktur Perusahaan Skystar Ventures	21
Gambar 2.4 Struktur Perusahaan Granofit.....	23
Gambar 3.1 Struktur pelaporan kepada supervisor	27
Gambar 3.2 Struktur pelaporan kinerja magang di Skystar Ventures.....	41
Gambar 3.3 Benchmark Granofit.....	54
Gambar 3.4 Masukan Pelanggan terhadap Produk Granofit	55
Gambar 3.5 Referensi Kemasan untuk Produk Granofit	71
Gambar 3.6 Cetakan Ukuran Kecil untuk Produk Granofit.....	72
Gambar 3.7 Kemasan Jenis Baru untuk Granofit	73
Gambar 3.8 Produk Granofit <i>Bite-Size</i>	74
Gambar 3.9 <i>Pre-order</i> Granola Granofit.....	76
Gambar 3.10 Foto Produk Granofit	78
Gambar 3.11 Editing Video Iklan Produk Granofit.....	79
Gambar 3.12 Pembuatan Konten Video Promosi di TikTok	81
Gambar 3.13 Resep Makanan Ringan Berbahan Oats.....	83
Gambar 3.14 Resep <i>Cookies</i> dan <i>Ice Cream Oats</i>	84
Gambar 3.15 Prototipe Pertama <i>Sandwich Ice Cream Oats</i>	87
Gambar 3.16 Prototipe Kedua <i>Ice Cream Oats</i>	91

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR LAMPIRAN

A.	Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	106
B.	Kartu MBKM - MBKM 02	107
C.	Daily Task MBKM - MBKM 03	108
D.	Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04	147
E.	Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	148
F.	Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	149
G.	Semua hasil karya tugas yang dilakukan selama MBKM.....	155

