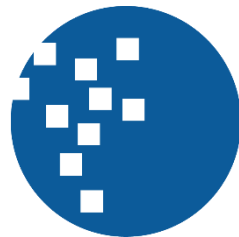


**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS GROMBI:
STRATEGI PENGELOLAAN ARUS KAS PADA PENCAPAIAN
PENJUALAN YANG TIDAK SESUAI DENGAN RENCANA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Videlia Lie

00000067841

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

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS GROMBI:
STRATEGI PENGELOLAAN ARUS KAS PADA PENCAPAIAN
PENJUALAN YANG TIDAK SESUAI DENGAN RENCANA**



Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Videlia Lie

00000067841

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

i

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Videlia Lie

Nomor Induk Mahasiswa : 00000067841

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS GROMBI:

**STRATEGI PENGELOLAAN ARUS KAS PADA PENCAPAIAN
PENJUALAN YANG TIDAK SESUAI DENGAN RENCANA**

Merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari laporan karya tulis 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 karya tulis ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk mata kuliah yang telah saya tempuh.

Tangerang, 8 Desember 2025



(Videlia Lie)

HALAMAN PERNYATAAN PENGGUNAAN BANTUAN KECERDASAN ARTIFISIAL (AI)

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Videlia Lie
NIM : 00000067841
Program Studi : Manajemen
Judul Laporan : Validasi dan Perencanaan Bisnis
Grombi: Strategi Pengelolaan Arus Kas
pada Pencapaian Penjualan yang Tidak
Sesuai dengan Rencana

Dengan ini saya menyatakan secara jujur menggunakan bantuan Kecerdasan Artifisial (AI) dalam pengerjaan Tugas/Laporan/Project/Tugas Akhir*(pilih salah satu) sebagai berikut (beri tanda centang yang sesuai):

- ☐ Menggunakan AI sebagaimana diizinkan untuk membantu dalam menghasilkan ide-ide utama saja
- ☒ Menggunakan AI sebagaimana diizinkan untuk membantu menghasilkan teks pertama saja
- ☒ Menggunakan AI untuk menyempurnakan sintaksis dan tata bahasa untuk pengumpulan tugas
- ☐ Karena tidak diizinkan: Tidak menggunakan bantuan AI dengan cara apa pun dalam pembuatan tugas

Saya juga menyatakan bahwa:

- (1) Menyerahkan secara lengkap dan jujur penggunaan perangkat AI yang diperlukan dalam tugas melalui Formulir Penggunaan Perangkat Kecerdasan Artifisial (AI)
- (2) Mengakui telah menggunakan bantuan AI dalam tugas saya baik dalam bentuk kata, paraphrase, penyertaan ide atau fakta penting yang disarankan oleh AI dan saya telah menyantumkan dalam sitasi serta referensi
- (3) Terlepas dari pernyataan di atas, tugas ini sepenuhnya merupakan karya saya sendiri

Tangerang, 8 Desember 2025



(Videlia Lie)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

Validasi dan Perencanaan Bisnis Grombi: Strategi Pengelolaan

Arus Kas pada Pencapaian Penjualan yang Tidak

Sesuai dengan Rencana

Oleh

Nama : Videlia Lie

NIM : 00000067841

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Tugas Akhir Skripsi Program Studi Manajemen
Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 8 Desember 2025

Pembimbing



Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
NIDN: 0312126610

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul

Validasi dan Perencanaan Bisnis Grombi:

**Strategi Pengelolaan Arus Kas pada Pencapaian Penjualan
yang Tidak Sesuai dengan Rencana**

Oleh

Nama : Videlia Lie
NIM : 00000067841
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diuji pada hari Selasa, 16 Desember 2025

Pukul 15.30 s.d 17.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M.
NIDN: 0306088501

Penguji



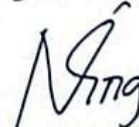
Dr. Mikaria Gultom, S.Pd., M.M.
NIDN: 0405077509

Pembimbing



Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
NIDN: 0312126610

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Videlia Lie
NIM : 00000067841
Program Studi : Manajemen
Jenjang : S1
Judul Karya Ilmiah : Validasi dan Perencanaan Bisnis
Grombi: Strategi Pengelolaan Arus Kas
pada Pencapaian Penjualan yang Tidak
Sesuai dengan Rencana

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia* (pilih salah satu):

- ☒ Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh Sivitas Akademika UMN/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Saya tidak bersedia mempublikasikan hasil karya ilmiah ini ke dalam repositori Knowledge Center, dikarenakan: dalam proses pengajuan publikasi ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*) **.
- ☐ Lainnya, pilih salah satu:
 - ☐ Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara
 - ☐ Embargo publikasi karya ilmiah dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 8 Desember 2025



(Videlia Lie)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan yang maha Esa atas kasih karunia-Nya yang telah diberikan sehingga penulis dan team dapat bekerja sama dan menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Skripsi ini dengan judul: **“Validasi dan Perencanaan Bisnis Grombi: Strategi Pengelolaan Arus Kas pada Pencapaian Penjualan yang Tidak Sesuai dengan Rencana”** dilakukan untuk mencapai gelar Pendidikan Strata 1 Jurusan 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 skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Andrey Andoko, M.Sc, Ph.D selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Prio Utomo, S.T., M.P.C., selaku Dekan Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ir. D. Wim Prihanto, M.M., selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi sehingga terselesainya tugas akhir ini.
5. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Pihak Skystar Ventures atas kesempatan mengikuti program inkubasi serta dukungan berupa bimbingan, *mentoring*, dan fasilitas ruang kerja.
7. Tim Grombi, yang telah berperan sebagai kolega sekaligus rekan seperjuangan dalam merintis dan mengembangkan bisnis Grombi hingga dapat dikelola dengan baik dan mencapai posisi saat ini
8. Seluruh pihak lainnya yang tidak bisa disebutkan seluruhnya yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan saya baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis berharap karya ilmiah ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang kewirausahaan dan manajemen bisnis. Semoga hasil penelitian ini dapat menjadi sumber rujukan yang bermanfaat bagi pembaca yang berminat menekuni industri FnB, serta menambah pemahaman mereka dalam merancang dan mengelola bisnis dari aspek pemasaran, operasional, hingga keuangan. Diharapkan pula karya ini dapat menjadi langkah awal dalam mendorong tumbuhnya ide-ide bisnis inovatif dari lingkungan kampus yang mampu berkembang hingga tingkat internasional, serta memberikan manfaat bagi masyarakat luas.

Tangerang, 8 Desember 2025



(Videlia Lie)

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS GROMBI: STRATEGI PENGELOLAAN ARUS KAS PADA PENCAPAIAN PENJUALAN YANG TIDAK SESUAI DENGAN RENCANA

(Videlia Lie)

ABSTRAK

Grombi merupakan usaha camilan berbasis umbi yang dikembangkan di tengah pertumbuhan industri makanan ringan yang pesat. Melalui rangkaian program kewirausahaan seperti Wirausaha Merdeka (WMK), inkubasi Skystar Ventures, dan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW), bisnis ini menjalani proses validasi pasar yang mencakup riset konsumen, pengembangan produk, serta pengujian berbagai saluran distribusi melalui tenant kampus, sistem titip jual, bazar, dan event kewirausahaan. Kinerja operasional Grombi menunjukkan dinamika penjualan yang naik-turun akibat faktor kondisi kampus, performa bazar, dan volume konsumen. Namun, pada periode September–November 2025, Grombi mampu mencatatkan total omzet sebesar Rp29.996.000 dengan laba bersih sebesar Rp22.726.816. Capaian tersebut menunjukkan bahwa strategi *multi point of sales* mampu menjaga kinerja keuangan usaha meskipun realisasi penjualan tidak selalu sesuai dengan perencanaan awal. Analisis pengembangan usaha menunjukkan bahwa Grombi memiliki kesiapan untuk melakukan ekspansi dalam tiga tahun ke depan melalui penambahan titik penjualan, penguatan merek, serta profesionalisasi sistem operasional. Berdasarkan proyeksi pengembangan usaha, estimasi kebutuhan dana pengembangan sebesar Rp 250.000.000 yang dialokasikan untuk peningkatan kapasitas produksi, pengelolaan bahan baku, penambahan sumber daya manusia, dan kegiatan pemasaran guna mendukung keberlanjutan strategi *multi point of sales*. Pada aspek keuangan, pengelolaan arus kas menjadi dasar keberlanjutan operasional. Grombi menerapkan strategi arus kas yang berfokus pada efisiensi penggunaan dana dan pengendalian pengeluaran untuk menjaga likuiditas di tengah fluktuasi penjualan. Untuk tahun-tahun berikutnya, penguatan arus kas dilakukan dengan proyeksi yang menunjukkan pertumbuhan saldo kas, surplus yang konsisten, serta pencapaian BEP untuk mendukung ekspansi *multi point of sales*.

Kata kunci: Grombi, Validasi Bisnis, Strategi *multi point of sales*, Pengelolaan arus kas

***VALIDATION AND BUSINESS PLANNING FOR GROMBI:
CASH FLOW MANAGEMENT STRATEGIES WHEN SALES
RESULTS DO NOT ALIGN WITH THE PLAN***

(Videlia Lie)

ABSTRACT (English)

Grombi is a cassava-based snack business developed amid the rapid growth of the snack food industry. Through a series of entrepreneurship programs such as Wirausaha Merdeka (WMK), Skystar Ventures incubation, and the Student Entrepreneurship Development Program (P2MW), the business underwent a market validation process that included consumer research, product development, and testing of various distribution channels through campus tenants, consignment systems, bazaars, and entrepreneurship events. Grombi's operational performance shows fluctuating sales dynamics influenced by campus conditions, bazaar performance, and consumer volume. However, during the period of September–November 2025, Grombi recorded total revenue of Rp29,996,000 with a net profit of Rp22,726,816. This achievement indicates that the multi point of sales strategy was able to maintain the business's financial performance despite sales realization not always aligning with initial planning. Business development analysis indicates that Grombi is ready to expand over the next three years through the addition of sales points, brand strengthening, and the professionalization of operational systems. Based on business development projections, the estimated funding requirement for business expansion amounts to Rp250,000,000, which is allocated for increasing production capacity, managing raw materials, adding human resources, and marketing activities to support the sustainability of the multi point of sales strategy. From a financial perspective, cash flow management serves as the foundation for operational sustainability. Grombi implements a cash flow strategy focused on efficient use of funds and cost control to maintain liquidity amid sales fluctuations. In the following years, cash flow strengthening is supported by projections indicating positive cash balance growth, consistent surpluses, and the achievement of the break-even point (BEP) to support the expansion of the multi point of sales strategy.

Keywords: *Grombi, Business Validation, Multi Point of Sales Strategy, Cash Flow Management*

DAFTAR ISI

HALAMAN ANTI PLAGIAT.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN PENGGUNAAN BANTUAN KECERDASAN ARTIFISIAL (AI).....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
<i>ABSTRACT (English)</i>.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Manfaat Penulisan.....	5
1.3.1. Bagi Konsumen.....	5
1.3.2. Bagi Industri.....	5
1.3.3. Bagi Penulis.....	5
1.4. Sistematika Penulisan.....	6
BADAN USAHA.....	7
2.1. Bentuk Badan Usaha.....	7
2.2. Struktur Organisasi.....	8
2.3. Dokumen Legal.....	10
2.3.1. Nomor Induk Berusaha (NIB).....	10
2.3.2. Hak Kekayaan Intelektual (HKI).....	12
2.4. Kepemilikan Bisnis.....	13
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	15
3.1. Teori Umum.....	15
3.1.1. Teori Kewirausahaan.....	15
3.1.2 Teori Manajemen Strategis.....	15
3.1.3. Teori Inovasi Produk.....	16
3.2. Teori Khusus.....	17
3.2.1. Fungsi Manajemen Keuangan.....	17

3.2.1.1. Perencanaan Keuangan (<i>Planning</i>).....	18
3.2.1.2. Penganggaran Keuangan (<i>Budgeting</i>).....	18
3.2.1.3. Pengendalian Keuangan (<i>Controlling</i>).....	19
3.2.1.4. Pelaporan Keuangan (<i>Reporting</i>).....	20
3.2.2. Teori pengelolaan arus kas.....	20
BAB IV	
GAMBARAN BISNIS.....	25
4.1. Deskripsi Bisnis.....	25
4.1.1. <i>Framework</i> TAM, SAM, dan SOM.....	30
4.1.1.1. <i>Total Addressable Market</i> (TAM).....	30
4.1.1.2. <i>Serviceable Available Market</i> (SAM).....	31
4.1.1.3. <i>Serviceable Obtainable Market</i> (SOM).....	31
4.1.2. Strategi Pemasaran.....	33
4.1.3. Strategi Operasional.....	36
4.1.4. Strategi Keuangan.....	37
4.2. Deskripsi Fungsi Bisnis Keuangan.....	40
4.2.1. Perencanaan Keuangan (<i>Planning</i>).....	40
4.2.2. Penganggaran Keuangan (<i>Budgeting</i>).....	41
4.2.3. Pengendalian Keuangan (<i>Controlling</i>).....	45
4.2.4. Pelaporan Keuangan (<i>Reporting</i>).....	49
4.2.5. Analisa Laba Rugi Produk dan Pasar.....	54
4.2.6. <i>Break Even Point</i>	56
4.2.7. <i>Payback Period</i>	57
4.2.8. <i>Return on Investment</i>	58
4.2.8. Strategi Pengelolaan Arus Kas.....	59
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	62
5.1. Target Pengembangan Usaha.....	62
5.1.1. Rencana Bisnis.....	62
5.2. Pengembangan Kinerja Keuangan Usaha untuk Tiga Tahun ke Depan....	63
5.2.1. Proyeksi Laba Rugi.....	64
5.2.2. Proyeksi Arus Kas.....	67
5.2.3. Break Even Point.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Strategi pencapaian target penjualan selama 4 minggu terakhir.....	32
Tabel 5.1 Strategi pengembangan Grombi untuk 3 tahun kedepan.....	62



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Makanan dan Minuman Jadi Kontributor Terbesar PDB Sektor Industri Kuartal II-2022.....	1
Gambar 1.2 Survey Alokasi Pengeluaran Generasi Z.....	2
Gambar 1.3 Demo day Program WMK (2024).....	2
Gambar 2.1 Struktur Organisasi Grombi.....	8
Gambar 2.2 Sertifikat Nomor Induk Berusaha (NIB).....	11
Gambar 4.1 Logo Grombi.....	25
Gambar 4.2 Produk Grombi (Gerobak Umbi).....	26
Gambar 4.3 Demo day Program WMK (2024).....	26
Gambar 4.4 Demo day Inkubasi Batch 11 Skystar Ventures.....	27
Gambar 4.5 Lolos Pendanaan P2MW.....	28
Gambar 4.6 KMI EXPO 2025.....	29
Gambar 4.7 TAM, SAM , dan SOM.....	30
Gambar 4.8 Dokumentasi Tenant LIBRO.....	34
Gambar 4.9 Dokumentasi Sistem Titip Jual di Restoran.....	34
Gambar 4.10 Dokumentasi Sistem Titip Jual di Pasar Tradisional.....	35
Gambar 4.11 Proses Penggorengan.....	36
Gambar 4.12 Singkong yang dipesan melalui mitra.....	37
Gambar 4.13 Penjualan Selama 4 Minggu Terakhir.....	38
Gambar 4.14 Pengeluaran Selama 4 Minggu Terakhir.....	39
Gambar 4.15 Ringkasan Kinerja Keuangan 4 Minggu Terakhir.....	39
Gambar 4.16 Target Alokasi Dana.....	40
Gambar 4.17 Proyeksi Target Kinerja Bulanan.....	41
Gambar 4.18 Alokasi Anggaran Dana Hibah.....	42
Gambar 4.19 Penentuan Harga Pokok Penjualan.....	43
Gambar 4.20 Rincian Anggaran Biaya Bulanan.....	44
Gambar 4.21 Realisasi Dana Modal.....	45
Gambar 4.22 Realisasi Pengeluaran.....	46
Gambar 4.23 Realisasi Kinerja Bulanan.....	48
Gambar 4.24 Grafik Pertumbuhan Kinerja Bulanan.....	48
Gambar 4.25 Laporan Laba Rugi.....	50
Gambar 4.26 Laporan Arus Kas.....	52
Gambar 4.27 Analisa Laba Rugi Produk.....	54
Gambar 4.28 Analisa Laba Rugi Pasar.....	55
Gambar 4.29 <i>Break Even Point</i>	56
Gambar 4.30 <i>Payback Period</i>	57

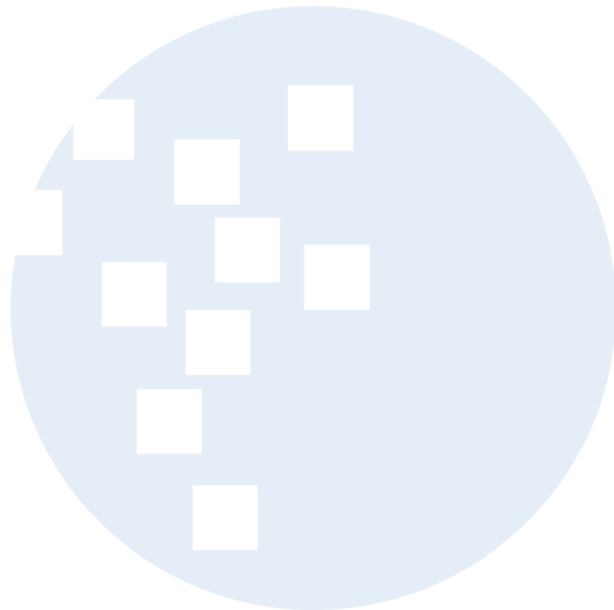
Gambar 4.32 <i>Return of Investment</i>	58
Gambar 4.33 Kinerja Bisnis Pada Situasi Tertentu.....	59
Gambar 5.1 Proyeksi Laba Rugi.....	64
Gambar 5.2 Proyeksi Arus Kas.....	67
Gambar 5.3 <i>Break Even Point</i>	68



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Persentase Turnitin.....	74
Lampiran B Formulir Bimbingan.....	79
Lampiran C Dokumen Legalitas.....	80
Lampiran D Proyeksi Keuangan.....	81



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA