

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*
Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan
Penjualan



SKRIPSI

Vonnia
00000071927

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*
Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan
Penjualan



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Vonnia

00000071927

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Vonnia

Nomor Induk Mahasiswa : 00000071927

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*: Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan

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, 09 Desember 2025

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



(Vonnia)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

**Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*: Analisis Pengaruh Inovasi Produk
terhadap Peningkatan Penjualan**

Oleh

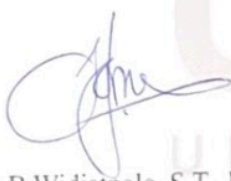
Nama : Vonnia
NIM : 00000071927
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

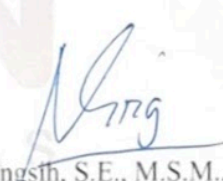
Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Tugas Akhir Skripsi Program Studi Manajemen
Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 08 Desember 2025

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen


Stefanus B Widiatnolo, S.T., M.M.
4954764665130262


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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*

Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan

Oleh

Nama : Vonnia
NIM : 00000071927
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

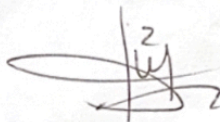
Telah diuji pada hari Senin, 15 Desember 2025

Pukul 12.30 s.d 14.00 dan dinyatakan

LULUS

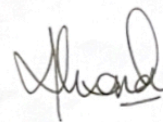
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



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

Penguji



Yoanita Alexandra, S.E., B.A., M.Par.
0313089201

Pembimbing



Stefanus B Widiatnolo, S.T., M.M.
4954764665130262

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Vonnia

NIM : 00000071927

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah : Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*
Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan

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, 09 Desember 2025



(Vonnia)

* Pilih salah satu

** Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/HKI, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk dipublikasikan ke KC UMN dan menjadi hak institusi UMN

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan skripsi ini dengan judul: **“Perencanaan Bisnis UMKM GoBall : Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 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 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, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Stefanus Bambang Widiatnolo, S.T., 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. Kepada tim GoBall yang telah melakukan kerja sama yang baik dan kompak selama pengerjaan berlangsung.
7. Kepada teman-teman saya yang selalu memberikan semangat dalam proses pengerjaan laporan skripsi.
8. Kepada beberapa idola K-POP saya yang selalu menginspirasi dan menyemangati saya yaitu Cortis, TXT, dan BTS.

Penulis berharap laporan skripsi dengan judul **“Perencanaan Bisnis UMKM GoBall : Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan”** ini dapat memberikan manfaat, khususnya dalam berbagi pengalaman dan pengetahuan selama menjalani kegiatan magang.

Melalui laporan ini, penulis ingin membagikan proses, tantangan, serta pembelajaran yang diperoleh selama menjalankan peran sebagai CPO dalam menjalankan bisnis ini. Besar harapan penulis untuk menerima masukan yang bersifat membangun agar dapat menjadi bahan evaluasi dan pengembangan diri ke arah yang lebih baik di masa mendatang.

Tangerang, 09 Desember 2025



(Vonnia)

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*

Analisis Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan

Penjualan

(Vonnia)

ABSTRAK

GoBall merupakan usaha kuliner berbasis *grab and go* yang menawarkan produk *riceball* dengan konsep *bite-size* yang dirancang untuk memberikan alternatif makanan praktis, menu yang bervariasi namun tetap terjangkau bagi mahasiswa dan pekerja muda. Skripsi ini berfokus pada analisis pengaruh inovasi produk terhadap peningkatan penjualan GoBall. Metode penelitian mencakup observasi proses produksi, analisis data penjualan serta masukan konsumen terkait preferensi rasa dan kualitas produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen GoBall mengutamakan kepraktisan, konsistensi rasa, serta keberagaman varian yang sesuai dengan tren kuliner masa kini. Berdasarkan temuan tersebut, penulis sebagai Chief Production Officer (CPO) melakukan inovasi varian baru seperti nasi uduk dan nasi kuning, serta menambahkan *complementary product* berupa minuman matcha. Data penjualan menunjukkan peningkatan signifikan pada seluruh varian sebagai dampak langsung dari inovasi yang dilakukan. Strategi pengembangan GoBall ke depannya difokuskan pada diversifikasi produk, peningkatan kualitas produksi, dan pemanfaatan tren konsumsi untuk memperluas pasar. Melalui pendekatan inovasi berkelanjutan, GoBall diharapkan mampu meningkatkan daya saing serta memenuhi kebutuhan konsumen secara lebih optimal.

Kata kunci: Inovasi Produk, Perencanaan Bisnis, Peningkatan Penjualan, UMKM Kuliner, GoBall

Business Planning for MSME GoBall

Analysis of the Influence of Product Innovation on Sales

Improvement

(Vonnia)

ABSTRACT (English)

GoBall is a grab and go based culinary business that offers riceball products in a bite-size concept, designed to provide a practical food alternative with diverse yet affordable menu options for university students and young professionals. This thesis focuses on analyzing the influence of product innovation on the sales growth of GoBall. The research methods include observing the production process, analyzing sales data, and gathering consumer feedback related to taste preferences and product quality. The findings indicate that GoBall's customers prioritize practicality, consistency of taste, and a variety of flavors that align with current culinary trends. Based on these insights, the author, as the Chief Production Officer (CPO), introduced new product innovations such as nasi uduk and nasi kuning, as well as a complementary product in the form of matcha drinks. Sales data show a significant increase across all variants as a direct result of these innovations. GoBall's future development strategy is centered on product diversification, improvement of production quality, and leveraging consumption trends to expand the market. Through a continuous innovation approach, GoBall is expected to strengthen its competitiveness and meet consumer needs more effectively.

Keywords: *Product Innovation, Business Planning, Sales Growth, Culinary MSMEs, GoBall*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT (English).....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3.1 Konsumen.....	4
1.3.2 Industri.....	4
1.3.3 Penulis.....	4
BAB II	
BADAN USAHA.....	8
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	8
2.2 Struktur Organisasi.....	11
2.3 Dokumen Legal.....	15
2.3.1 NIB.....	15
2.3.2 HAKI.....	17
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	19
3.1 Teori Umum.....	19
3.1.1 Teori Entrepreneurship.....	19
3.1.2 Teori Manajemen Strategis.....	20
3.2 Teori Khusus.....	22
3.2.1 Teori Manajemen Produksi.....	22
3.2.2 Product Innovation Theory.....	23
3.2.3 Market Orientation Theory.....	24
3.2.4 Teori Nilai Konsumen (Consumer Value Theory).....	25
BAB IV	

GAMBARAN BISNIS.....	27
4.1 Deskripsi Bisnis.....	27
4.1.1 Sejarah Singkat.....	27
4.1.2 Produk.....	30
4.1.3 Market Segment.....	35
4.1.4 Analisis SWOT.....	38
4.1.5 Business Model Canvas.....	39
4.1.6 Uji Produk.....	55
4.1.7 Fungsi-fungsi Bisnis.....	57
4.2 Deskripsi Fungsi Bisnis.....	72
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	76
5.1 Pengembangan Usaha.....	76
5.1.1 Pengembangan Usaha yang Sudah Dilakukan.....	76
5.1.2 Pengembangan Usaha yang Akan Dilakukan ke depannya.....	79
5.2 Pengembangan Chief Production Officer (CPO).....	84
5.2.1 Pengembangan Usaha yang Sudah Dilakukan.....	84
5.2.2 Pengembangan yang Akan Dilakukan ke depannya.....	97
5.3 Kesimpulan.....	107
DAFTAR PUSTAKA.....	110
LAMPIRAN.....	112



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Penjualan GoBall.....	69
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi GoBall.....	71
Tabel 5.1 Penjualan GoBall Bulan Oktober.....	91
Tabel 5.2 Penjualan GoBall Bulan November.....	99



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall.....	11
Gambar 2.2 NIB GoBall.....	16
Gambar 2.3 HAKI GoBall.....	17
Gambar 4.1 Varian Teriyaki (Discontinued).....	32
Gambar 4.2 GoBall Varian Rendang.....	32
Gambar 4.3 GoBall Varian Mentai.....	33
Gambar 4.4 GoBall Varian Nasi Uduk dan Nasi Kuning.....	33
Gambar 4.5 Produk <i>Ceremonial</i> GoBall.....	34
Gambar 4.6 Market Segment GoBall.....	35
Gambar 4.7 Peta Kompetisi GoBall.....	37
Gambar 4.8 Business Model Canvas GoBall.....	39
Gambar 4.9 Hasil Uji Produk GoBall.....	56
Gambar 4.10 Data Penjualan GoBall.....	66
Gambar 4.11 Data Keseluruhan Penjualan GoBall.....	71
Gambar 5.1 Hasil Google Trends Matcha.....	81
Gambar 5.2 Market Validation GoBall.....	85
Gambar 5.3 Grafik Penjualan GoBall Mei - Oktober 2025.....	88
Gambar 5.4 Grafik Penjualan GoBall Mei - Oktober 2025 (%).....	89
Gambar 5.5 Data Survei Minuman Matcha.....	95
Gambar 5.6 Grafik Penjualan GoBall Mei - November 2025.....	96
Gambar 5.7 Grafik Penjualan GoBall Mei - November 2025 (%).....	97
Gambar 5.8 Penjualan Bundle GoBall.....	97
Gambar 5.9 Data Tren Konsumsi Minuman Manis.....	104
Gambar 5.10 Grafik Demografi Konsumen Makanan Ringan di Indonesia.....	106
Gambar 5.11 Tren Konsumsi Snack per Kapita di Indonesia.....	107

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Lampiran A Hasil Persentase Turnitin.....	113
Lampiran B Formulir Bimbingan.....	119
Lampiran C Dokumen Legalitas.....	122
Lampiran D Bukti kegiatan.....	126
Lampiran E Pembukuan Keuangan.....	131
Lampiran F Instrumen & Hasil Survey.....	135
Lampiran G Media Sosial GoBall.....	138
Lampiran H Bukti Transaksi.....	141

