

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS
BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA
DENGAN UMKM YANG DIDANAI**



SKRIPSI

JASON MILANO CHANDRA

00000069162

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

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS
BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA
DENGAN UMKM YANG DIDANAI



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

JASON MILANO CHANDRA

00000069162

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Jason Milano Chandra

Nomor Induk Mahasiswa : 00000069162

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA DENGAN UMKM YANG DIDANAI

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, 10 Desember 2025


Jason Milano Chandra

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS

BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA

DENGAN UMKM YANG DIDANAI

Oleh
Nama : Jason Milano Chandra
NIM : 00000069162
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

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

Tangerang, 10 Desember 2025

Pembimbing


Ir. D. Wim Prihantono, M.M.
0312126610

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS

BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA

DENGAN UMKM YANG DIDANAI

Oleh

Nama : Jason Milano Chandra

NIM : 00000069162

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diuji pada hari Selasa, 16 Desember 2025
Pukul 14.00 s.d 15.30 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Dr. Febri Nila Chrisanty, S.E., M.M.
0307027602

Pembimbing



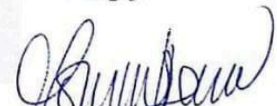
Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
0312126610

Ketua Program Studi Manajemen



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

Penguji



Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H
0301078204

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jason Milano Chandra
NIM : 00000069162
Program Studi : Manajemen
Jenjang : S1
Judul Karya Ilmiah : Validasi dan Perencanaan Bisnis
BAZZARKU-Strategi Penentuan
Kerjasama Dengan UMKM Yang Didanai

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, 10 Desember 2025



(_____)

* 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

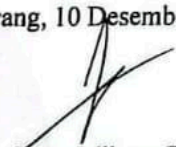
Syukur yang mendalam penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat kasih dan penyertaan-Nya, Tugas Akhir berjudul **“VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA DENGAN UMKM YANG DIDANAI”** dapat diselesaikan dengan baik. Penulisan tugas akhir ini dilakukan untuk mengkaji proses validasi bisnis serta menyusun strategi kinerja pada setiap peran C-Level dalam mendukung perkembangan Bazzarku. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada dosen pembimbing, program studi, seluruh anggota tim Bazzarku, serta keluarga dan sahabat atas segala dukungan, arahan, dan dorongan yang diberikan selama proses penyusunan. Penulis berharap karya ini dapat bermanfaat dalam pengembangan kajian akademik maupun praktik bisnis, sekaligus menjadi referensi bagi penelitian dan implementasi di masa mendatang.

Mengucapkan terima kasih

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. Bapak Ir. D. Wim Prihantono, 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. Teman-teman BAZZARKU yang sudah bekerja sama dalam mengembangkan usaha bersama-sama

Semoga laporan skripsi berjudul “Strategi Penentuan Nilai Kerjasama Dengan UMKM yang Didanai” ini dapat memberikan nilai guna, baik sebagai referensi maupun sebagai gagasan bagi para pembaca. Diharapkan laporan ini turut membantu dalam memperluas pemahaman serta mendorong penerapan konsep-konsep pemasaran dalam pengembangan bisnis start up secara lebih kreatif.

Tangerang, 10 Desember 2025



Jason Milano Chandra



VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS
BAZZARKU-STRATEGI PENENTUAN NILAI KERJASAMA
DENGAN UMKM YANG DIDANAI

Jason Milano Chandra

ABSTRAK

Selama empat minggu terakhir, BAZZARKU sebagai platform digital penghubung UMKM dan Event Organizer mencatat realisasi kinerja yang belum sepenuhnya mencapai target, dengan omzet Rp9.195.000 dan laba bersih Rp6.550.000 dari target bulanan masing-masing Rp20.000.000 dan Rp10.000.000. Pendapatan diperoleh dari penyewaan perlengkapan bazar, komisi pencarian lokasi event, serta model pendanaan UMKM berbasis profit sharing, namun keterbatasan kepercayaan pasar pada tahap awal usaha menjadi kendala utama pencapaian target penjualan. Meskipun demikian, arus kas tetap dapat dijaga melalui fokus pada penyewaan dan kerja sama dengan tenant berisiko rendah, sehingga ke depan diperlukan untuk meningkatkan margin keuntungan, serta mengembangkan layanan premium sebagai sumber pendapatan baru

Kata kunci: Bazaar, Penguatan Strategi Bisnis, Strategi Finansial



STRATEGY FOR DETERMINING THE VALUE OF COOPERATION WITH FUNDED MSMEs

Jason Milano Chandra

ABSTRACT (English)

Over the past four weeks, BAZZARKU, as a digital platform connecting MSMEs and event organisers, has recorded performance results that have not fully reached its targets, with a turnover of IDR 9,195,000 and a net profit of IDR 6,550,000 from monthly targets of IDR 20,000,000 and IDR 10,000,000, respectively. Revenue was generated from the rental of bazaar equipment, event location search commissions, and a profit-sharing-based SME funding model. However, limited market confidence in the early stages of the business was the main obstacle to achieving sales targets. Nevertheless, cash flow was maintained by focusing on rentals and collaborations with low-risk tenants. Moving forward, it will be necessary to increase profit margins and develop premium services as new sources of revenue.

Keywords: Bazaar, Business Strategy Strengthening, Financial Strategy

U M N
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.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	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.....	6
1.3 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II	
BADAN USAHA.....	9
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	9
2.2 Struktur Organisasi.....	12
2.3 Dokumen Legal.....	20
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	23
3.1 Teori Umum.....	23
3.2 Teori Khusus.....	25
3.3 Analisis Industri.....	26
BAB IV	
GAMBARAN BISNIS.....	31
4.1 Deskripsi Bisnis.....	31
4.2 Kinerja Last 4 Weeks BAZZARKU.....	36
4.3 Deskripsi Fungsi Bisnis.....	49
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	59
5.1 Pengembangan Usaha.....	59

5.2 Pengembangan CFO dalam Tiga Tahun.....	63
LAMPIRAN.....	69



UMN
 UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Case Real Pemilihan BAZZARKU untuk Pembiayaan	55
Tabel 5.1 Program Pengembangan BAZZARKU 3 Tahun Kedepan	60
Tabel 5.2 Proyeksi Keuangan BAZZARKU 3 Tahun Kedepan	63
Tabel 5.3 Proyeksi Laba Bersih BAZZARKU 3 Tahun Kedepan	67



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi BAZZARKU	12
Gambar 2.2 NIB (Nomor Induk Berusaha)	20
Gambar 2.3 NIB (Nomor Induk Berusaha)	21
Gambar 3.1 Grafik Perkembangan Tren Jumlah Bazaar 2020 - 2025	27
Gambar 4.1 Kegiatan WMK yang Diikuti BAZZARKU	32
Gambar 4.2 Logo BAZZARKU yang Lama dan Terbaru	33
Gambar 4.3 Homepage Website BAZZARKU	34
Gambar 4.4 Website BAZZARKU	34
Gambar 4.5 Laporan Kinerja Last Four Weeks BAZZARKU	36
Gambar 4.6 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	40
Gambar 4.7 Tenant Bazaar Ecle	41
Gambar 4.8 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	42
Gambar 4.9 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant Soe Soe	43
Gambar 4.10 Penyewaan Rental Genset	44
Gambar 4.11 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant La Matcha	45
Gambar 4.12 Laporan Laba Rugi BAZZARKU	48
Gambar 4.13 Forecast BAZZARKU 4 Week Kedepan	49
Gambar 4.14 Proyeksi NPV BAZZARKU 4 Minggu Kedepan	49
Gambar 4.15 Proyeksi ROI dan ARR BAZZARKU 4 Minggu Kedepan	49
Gambar 4.16 Proyeksi BEP BAZZARKU dalam 4 Minggu Kedepan	50
Gambar 4.17 Proyeksi Neraca Keuangan BAZZARKU 4 Minggu Kedepan	50
Gambar 4.18 Laporan Pemasukan Modal BAZZARKU	52
Gambar 4.19 Laporan Keuangan La Matcha	55
Gambar 4.20 Laporan Keuangan Soe Soe	56
Gambar 4.21 Laporan Keuangan BAZZARKU 4 Minggu Terakhir	57
Gambar 4.22 Laporan Laba Rugi Rental BAZZARKU	57
Gambar 4.23 Laporan Laba Profit Sharing BAZZARKU	57
Gambar 4.24 Laporan Laba Komisi Tenant BAZZARKU	58
Gambar 5.1 Forecast BAZZARKU Tahun 2026	64
Gambar 5.2 Forecast BAZZARKU Tahun 2027	65
Gambar 5.3 Forecast BAZZARKU Tahun 2028	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Presentase Turnitin	66
Lampiran B Formulir Bimbingan	68
Lampiran C Dokumen Legalitas	69
Lampiran D Bukti Kegiatan	71



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA