

BAB V

PENGEMBANGAN BISNIS

5.1 Pengembangan Usaha

5.1.1 Pengembangan Usaha yang Sudah Dilakukan

Sejak awal berdirinya, GoBall telah menjalankan berbagai upaya pengembangan yang berfokus pada inovasi produk, peningkatan sistem produksi, penguatan pemasaran dan penjualan, pengelolaan keuangan, serta penyusunan struktur manajemen internal. Seluruh upaya tersebut dilakukan untuk memperkuat posisi GoBall di industri makanan praktis serta memenuhi kebutuhan konsumen terhadap makanan cepat saji yang terjangkau, variatif, dan mudah dikonsumsi.

Dari aspek produk, proses pengembangan GoBall dimulai dengan merancang beberapa varian *riceball* yang disesuaikan dengan selera mahasiswa dan pekerja muda. Varian awal mencakup *Chicken Teriyaki*, *Salmon Mentai*, dan *Chicken Rendang*, yang dipilih berdasarkan riset sederhana mengenai preferensi rasa konsumen yang cenderung menyukai makanan praktis dengan cita rasa gurih dan familiar. Selama program magang berlangsung, tim kemudian menambahkan varian baru seperti Nasi Uduk Ayam Balado dan Nasi Kuning Ayam Balado sebagai bentuk eksplorasi rasa lokal yang lebih kaya. Setiap pengembangan dilakukan melalui berbagai tahap uji coba agar diperoleh rasa yang stabil dan memenuhi ekspektasi pasar.

Pada sisi produksi, GoBall mengutamakan efisiensi serta konsistensi kualitas. Proses produksi diatur mengikuti jadwal penjualan agar setiap produk dapat disajikan dalam keadaan segar. Tahapan pengolahan, mulai dari persiapan bahan, pembuatan isian, pembentukan *rice ball*, hingga pemasakan, dijalankan dengan alur yang terstruktur dan pembagian tugas yang jelas. Pengadaan bahan baku dilakukan secara rutin

dari pemasok tetap untuk menjaga standar kualitas. Evaluasi terhadap penggunaan bahan baku juga dilakukan secara berkala untuk memastikan jumlah bahan sesuai kebutuhan dan stok tetap terkendali.

Dalam aspek pemasaran dan penjualan, GoBall memanfaatkan strategi *digital marketing* melalui Instagram sebagai kanal utama promosi. Foto produk, video pendek, dan dokumentasi kegiatan penjualan diunggah secara konsisten sehingga membantu meningkatkan *brand awareness* dan membangun citra GoBall sebagai makanan praktis yang relevan bagi mahasiswa. Selain itu, GoBall menerapkan sistem *pre-order* (PO) untuk mengatur produksi dan mengurangi risiko makanan tersisa. Melalui sistem *PO*, pesanan dikumpulkan terlebih dahulu, kemudian produk dibuat sesuai jumlah permintaan sehingga kualitas dan kesegarannya terjamin.

Di samping strategi digital, GoBall juga aktif mengikuti bazar serta *Demo Day* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures. Aktivitas tatap muka seperti ini memberikan pengaruh besar terhadap penjualan karena konsumen dapat mencoba produk secara langsung dan memberikan umpan balik secara instan. Penjualan melalui *event-event* ini menunjukkan hasil yang lebih tinggi dibandingkan penjualan reguler, dan masukan konsumen menjadi dasar untuk memperbaiki strategi promosi serta penentuan varian produk yang tepat.

Selama periode pra-magang dan inkubasi, GoBall melakukan berbagai kegiatan penjualan, termasuk *Demo Day*, sistem *pre-order*, serta pembukaan *booth* di area kampus. Dari keseluruhan aktivitas tersebut, GoBall mencatat total penjualan sebanyak 341 pax dengan total pendapatan Rp 5.665.000. Penjualan pada *event offline* memberikan kontribusi terbesar karena adanya interaksi langsung dengan konsumen, sedangkan penjualan PO bersifat fluktuatif dan dipengaruhi oleh intensitas promosi. Temuan ini menunjukkan bahwa GoBall memiliki potensi pasar

yang prospektif, namun membutuhkan strategi penjualan yang lebih terstruktur agar tidak terlalu bergantung pada *event offline* saja.

Dari sisi keuangan, GoBall telah menerapkan pencatatan sederhana untuk memantau setiap transaksi. Semua pemasukan dari penjualan serta pengeluaran untuk bahan baku dan operasional dicatat secara teratur sehingga memudahkan evaluasi dan perencanaan keuangan. Laporan keuangan sederhana ini menjadi dasar dalam menentukan anggaran promosi, jumlah produksi, serta strategi pengembangan pada periode berikutnya. Kolaborasi antara CEO dan CFO dalam pengelolaan keuangan turut memastikan bahwa keputusan bisnis tetap sesuai dengan kondisi finansial usaha.

Dalam aspek manajemen, GoBall menggunakan struktur organisasi yang terdiri dari CEO, COO, CFO, CMO, dan CPO dengan pembagian tugas yang jelas. CEO mengarahkan keputusan strategis, COO memastikan kelancaran operasional dan produksi, CFO mengelola arus kas, CMO mengatur pemasaran, sementara CPO bertanggung jawab atas pengembangan produk. Struktur ini membantu mempercepat koordinasi, meningkatkan efisiensi kerja, dan memudahkan pengelolaan operasional harian.

Secara keseluruhan, berbagai upaya pengembangan yang dilakukan GoBall selama masa magang menghasilkan peningkatan pada berbagai aspek, mulai dari kualitas produksi, strategi promosi, penjualan, hingga penguatan identitas merek. Kombinasi antara pemanfaatan digital *marketing*, penerapan sistem *pre-order*, efisiensi operasional, dan pencatatan keuangan yang rapi memberikan fondasi yang solid bagi GoBall untuk terus bertumbuh dan bersaing dalam industri makanan praktis yang kompetitif.

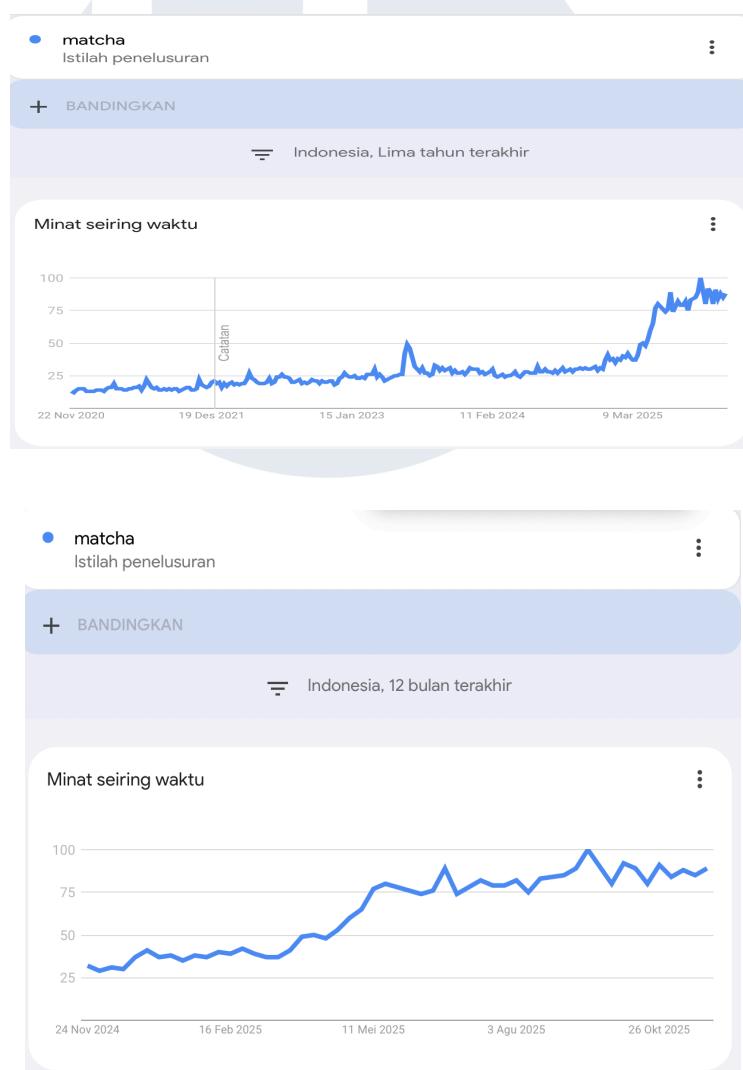
5.1.2 Pengembangan Usaha yang Akan Dilakukan ke Depannya

GoBall memiliki komitmen untuk terus melakukan pengembangan usaha secara berkelanjutan dengan tujuan memperkuat posisi bisnis di pasar makanan praktis serta meningkatkan profitabilitas usaha. Pengembangan ke depan akan difokuskan pada peningkatan frekuensi penjualan, inovasi produk yang mengikuti tren pasar, diversifikasi ke kategori minuman, perluasan saluran distribusi, serta optimalisasi strategi pemasaran digital. Langkah-langkah ini disusun agar GoBall mampu beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen dan tetap kompetitif dalam industri makanan dan minuman yang terus berkembang.

Dari sisi produk, GoBall berencana untuk terus berinovasi dengan mengikuti tren dan preferensi pasar tanpa terpaku pada varian tertentu. Pengembangan produk akan dilakukan secara fleksibel, menyesuaikan permintaan dan kebiasaan konsumsi masyarakat, khususnya di kalangan mahasiswa dan pekerja muda. GoBall juga tengah mempersiapkan pengembangan lini minuman berbasis matcha yang dinilai relevan dengan karakteristik brand dan memiliki potensi pasar yang luas. Keputusan ini didukung kuat oleh studi tren pencarian digital melalui *Google Trends* di Indonesia.

Data ini menunjukkan adanya lonjakan signifikan dalam popularitas kata kunci "matcha" dalam kurun waktu lima tahun terakhir. Minat penelusuran (*search interest*) terhadap *matcha* selama periode 2020 hingga awal 2025 menunjukkan pertumbuhan yang lambat, namun mengalami lonjakan tajam dan masif mulai sekitar Maret 2025 dan mencapai puncak tertinggi (skor 100), menegaskan bahwa *matcha* telah bertransformasi menjadi fenomena kuliner dan gaya hidup di Indonesia. Lonjakan minat ini kemudian dipertahankan pada level yang tinggi sepanjang 12 bulan terakhir, di mana grafik menunjukkan peningkatan skor pencarian menjadi lebih dari 80-90 poin pada pertengahan dan akhir

2025. Lonjakan ini menunjukkan bahwa matcha bukan hanya tren sesaat, melainkan telah menjadi bagian dari gaya hidup konsumsi masyarakat di perkotaan, terutama segmen usia 18-28 tahun yang merupakan target konsumen utama GoBall. Konsumen Gen Z cenderung mencari produk makanan dan minuman yang tidak hanya enak tetapi juga estetik dan memiliki citra premium, sehingga *matcha* memiliki relevansi kuat sebagai bagian dari strategi pengembangan produk GoBall.



Gambar 5.1 Hasil *Google Trends* Matcha

Pengembangan produk minuman dirancang sebagai pelengkap menu utama sekaligus strategi untuk meningkatkan nilai transaksi per

pelanggan melalui penawaran *bundle* makanan dan minuman. Dengan menambah kategori produk yang sejalan dengan konsep praktis dan ekonomis, GoBall menargetkan perluasan segmen pasar, penguatan loyalitas konsumen, serta peningkatan diferensiasi merek di tengah persaingan makanan praktis yang semakin kompetitif.

Pada aspek penjualan, GoBall berencana meningkatkan intensitas kegiatan penjualan secara signifikan. Jika sebelumnya penjualan hanya berlangsung satu hingga dua kali setiap bulan, pada tahap pengembangan berikutnya GoBall menargetkan penjualan rutin setiap minggu. Penjualan masih akan berfokus pada kanal *offline* melalui partisipasi dalam *bazaar*, acara kampus, serta kerjasama penitipan menu di toko makanan atau *cafe* dengan segmen pelanggan serupa. Langkah ini dipilih karena interaksi langsung memungkinkan konsumen mengenal produk lebih baik dan memperkuat hubungan jangka panjang. Dalam jangka menengah, GoBall juga mempertimbangkan pembukaan *booth* kecil atau gerai permanen di lokasi strategis seperti area kampus atau perkantoran untuk meningkatkan visibilitas sekaligus memastikan stabilitas penjualan.

Di bidang pemasaran, GoBall berupaya memperkuat pendekatan digital dengan menjadikan TikTok sebagai *platform* utama. *Platform* tersebut dipilih karena memiliki jangkauan yang luas dan sangat sesuai dengan karakteristik target pasar GoBall. Konten yang dikembangkan akan mengutamakan kreativitas dan interaktivitas, seperti video proses pembuatan produk, liputan kegiatan bazaar, tren makanan, hingga *customer testimonial*. Pendekatan berbasis *storytelling* ini diharapkan dapat menciptakan kedekatan emosional dengan audiens sekaligus meningkatkan minat beli. Kolaborasi dengan kreator lokal juga akan dijalankan untuk memperluas jangkauan promosi. Dengan strategi ini, GoBall menargetkan peningkatan *brand awareness* dan pertumbuhan pelanggan baru secara konsisten setiap bulannya.

Dari sisi keuangan, Perhitungan ini didasarkan pada *forecasting* pendapatan yang sudah dilakukan GoBall pada bulan Oktober dan November yang dihitung berdasarkan peningkatan penjualan per minggunya. Dengan melakukan penjualan yang stabil dan pola yang sama GoBall dapat mencapai pendapatan minimal Rp 5,183,000 per minggunya. Dan jika penjualan dilakukan dengan berjualan lewat *booth* atau kerja sama dengan mitra retail, maka pendapatan yang dihasilkan juga akan lebih maksimal. Dalam perhitungan biaya yang dikeluarkan oleh GoBall tentunya ada hal yang harus dipertimbangkan agar penggunaan keuangan GoBall tetap stabil dan lebih efisien. Maka dari itu, struktur biaya ideal perlu dipertimbangkan. Komposisi struktur biaya GoBall yang sudah diperhitungkan berdasarkan prinsip manajemen keuangan usaha kecil adalah 40% HPP (Harga Pokok Produksi), 15% Gaji, 25% Biaya Operasional dan 20% Laba Bersih. Komposisi tersebut akan menjadi acuan untuk penentuan biaya yang akan dikeluarkan untuk kedepannya.

Dengan perhitungan komposisi biaya tersebut, GoBall diharapkan tidak hanya mampu meningkatkan pendapatan secara signifikan, tetapi juga menjaga keberlanjutan usaha dengan profit margin yang stabil. Untuk mendukung pencapaian tersebut, GoBall akan menerapkan sistem laporan keuangan bulanan yang lebih terstruktur guna memantau kinerja penjualan, pengeluaran, dan laba bersih secara berkala. Laporan ini juga berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan untuk menentukan arah strategi dan pengalokasian modal usaha. Selain berfokus pada aspek bisnis, GoBall juga meluncurkan program sosial “*GoBall Open Donation*”. Program ini mengajak masyarakat berpartisipasi donasi melalui pembelian paket makanan (Rp18.000) yang akan disalurkan oleh GoBall kepada pihak yang membutuhkan, sekaligus memperkuat citra positif *brand* dan kepercayaan konsumen.

Selain berfokus pada aspek bisnis, GoBall juga akan mengembangkan program sosial bertajuk “*GoBall Open Donation*”.

Program ini membuka kesempatan bagi masyarakat untuk ikut berdonasi melalui pembelian paket makanan senilai Rp18.000 yang sudah termasuk minuman. GoBall akan berperan sebagai perantara dalam menyalurkan makanan kepada pihak yang membutuhkan. Inisiatif ini tidak hanya menjadi bentuk tanggung jawab sosial perusahaan, tetapi juga dapat memperkuat citra positif brand dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap GoBall.

Secara keseluruhan, strategi pengembangan GoBall diarahkan untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan, baik secara finansial maupun dari sisi *positioning* merek. Melalui peningkatan frekuensi penjualan, inovasi produk yang responsif terhadap kebutuhan pasar, penguatan *digital marketing*, dan pengelolaan keuangan yang lebih sistematis, GoBall diharapkan dapat mencapai tingkat profitabilitas yang lebih tinggi dan berkembang menjadi salah satu brand makanan praktis lokal yang kompetitif dalam beberapa tahun mendatang.

5.2 Pengembangan *Chief Operating Officer* (COO)

5.2.1 Pengembangan Usaha yang Sudah Dilakukan

Sebagai *Chief Operating Officer* (COO) di GoBall, penulis memiliki tanggung jawab untuk memastikan seluruh kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan efektif, efisien, dan terkoordinasi. Peran ini berfokus pada pengelolaan jalannya produksi, perencanaan kebutuhan bahan, serta pengawasan terhadap proses kerja tim agar setiap kegiatan dapat terlaksana sesuai target.

5.2.1.1 Kegiatan Operasional

Langkah awal yang dilakukan penulis adalah menyusun timeline kegiatan operasional yang mencakup seluruh tahapan kerja GoBall, mulai dari proses *Research and Development* (R&D)

produk hingga kegiatan penjualan seperti *bazaar* dan *demo day*. Penyusunan jadwal ini bertujuan agar setiap divisi memiliki panduan waktu yang jelas, menghindari terjadinya penumpukan pekerjaan, serta memastikan seluruh kegiatan dapat selesai tepat waktu. Dengan adanya pembagian jadwal yang sistematis, koordinasi antar anggota tim dapat berjalan lebih terarah.

Dalam kegiatan produksi, penulis mengatur pembagian tugas dan tahapan kerja agar proses dapat berjalan lebih efisien. Setiap tahap produksi dibagi menjadi beberapa bagian, mulai dari persiapan bahan, pembuatan bumbu, pengolahan lauk, hingga pengemasan produk. Penulis memastikan setiap anggota tim memahami perannya dan menjalankan tugas sesuai tanggung jawabnya, sehingga kegiatan dapat berlangsung lancar dan hasil produksi tetap konsisten.

Penulis juga bertanggung jawab dalam perencanaan dan pengadaan bahan baku serta perlengkapan produksi. Sebelum kegiatan produksi dimulai, penulis menyusun daftar kebutuhan bahan berdasarkan resep yang telah ditetapkan dari kegiatan *Research and Development* (R&D). Daftar tersebut digunakan sebagai acuan untuk proses pembelian bahan agar jumlah yang disiapkan sesuai kebutuhan dan tidak berlebihan. Dalam hal ini, penulis juga melakukan koordinasi dengan *Chief Financial Officer* (CFO) untuk menyesuaikan pembelian bahan dengan anggaran yang telah disepakati. Setiap bahan yang telah dibeli kemudian dicek kembali untuk memastikan kualitas dan kuantitasnya sesuai kebutuhan produksi.

Selain bahan baku, penulis juga menyiapkan alat dan perlengkapan pendukung produksi, seperti *rice cooker*, wajan, spatula, alat pengaduk, dan perlengkapan pengemasan. Penulis

memastikan seluruh peralatan dalam kondisi baik dan siap digunakan sebelum kegiatan produksi dimulai agar proses kerja tidak terhambat. Untuk menjaga efisiensi waktu, seluruh perlengkapan disusun dengan rapi di area kerja agar mudah dijangkau oleh anggota tim saat proses produksi berlangsung.

Selama kegiatan produksi, penulis turut melakukan pengawasan langsung terhadap jalannya proses kerja tim. Penulis memastikan setiap tahap dijalankan sesuai urutan dan standar yang telah ditentukan. Selain itu, penulis juga memperhatikan kebersihan area kerja serta kerapian penataan bahan dan alat produksi agar hasil yang diperoleh tetap higienis dan sesuai standar kualitas GoBall.

Setelah proses produksi selesai, penulis turut mengawasi tahap pengemasan dan persiapan distribusi produk. Produk dikemas dengan rapi dan higienis menggunakan *packaging* yang telah disiapkan sebelumnya. Penulis memastikan setiap kemasan sesuai dengan standar tampilan produk GoBall serta siap dikirim ke lokasi penjualan. Dalam tahap ini, penulis juga bekerja sama dengan *Chief Marketing Officer* (CMO) untuk menyesuaikan jadwal pengiriman dengan kegiatan promosi yang sedang berjalan.

Selain berfokus pada kegiatan produksi rutin, penulis juga terlibat dalam uji coba dan evaluasi produk baru sebelum diluncurkan ke pasar. Penulis ikut memantau proses percobaan resep dan memastikan seluruh perubahan bahan atau takaran dicatat secara sistematis agar dapat dijadikan acuan pada batch produksi berikutnya. Hal ini dilakukan untuk menjaga konsistensi cita rasa dan kualitas produk dari waktu ke waktu.

5.2.1.2 Peningkatan Efisiensi Bahan

Dalam upaya meningkatkan efisiensi operasional dan menjaga konsistensi kualitas produk, penulis sebagai *Chief Operating Officer* (COO) menerapkan sistem kerja yang berfokus pada pengelolaan bahan baku dan proses produksi secara lebih terukur. Penerapan ini dilakukan agar kegiatan produksi GoBall dapat berjalan efisien, tepat waktu, dan meminimalkan terjadinya pemborosan bahan.

Salah satu sistem yang telah diterapkan adalah *Just In Time* (JIT). Sistem ini dijalankan dengan menyiapkan bahan baku dan melakukan proses produksi sesuai dengan kebutuhan aktual, bukan berdasarkan perkiraan atau stok berlebih. Melalui penerapan sistem JIT, bahan baku disiapkan setiap kali ada jadwal produksi atau pesanan masuk, sehingga jumlah bahan yang digunakan benar-benar sesuai kebutuhan harian. Pendekatan ini terbukti membantu GoBall menekan biaya penyimpanan bahan, menjaga kesegaran bahan yang digunakan, serta mengurangi risiko bahan terbuang akibat masa simpan yang terlalu lama.

Sebagai contoh, bahan seperti sayuran, daging, dan saus disiapkan setiap kali kegiatan produksi dilakukan. Penulis memastikan bahwa seluruh bahan yang digunakan merupakan bahan segar, sehingga kualitas rasa dan tekstur produk tetap terjaga. Selain itu, sistem ini juga membantu mengoptimalkan waktu kerja tim karena proses produksi menjadi lebih terarah dan tidak ada bahan yang perlu disortir ulang akibat penumpukan stok.

Selain sistem JIT, penulis juga menerapkan metode *First In, First Out* (FIFO) dalam pengelolaan bahan baku. Prinsip ini memastikan bahwa bahan yang pertama kali datang akan digunakan terlebih dahulu pada proses produksi berikutnya. Sistem

ini diterapkan untuk menjaga kualitas bahan, terutama bahan segar seperti rempah, bumbu, dan daging, agar tidak mengalami penurunan mutu akibat disimpan terlalu lama.

Penerapan sistem FIFO dilakukan dengan menyusun bahan berdasarkan urutan kedatangan dan memberi tanda sederhana untuk membedakan bahan lama dan baru. Dengan cara ini, proses pengambilan bahan menjadi lebih mudah, dan tidak ada bahan yang terlewat atau rusak karena terlalu lama disimpan. Selain menjaga mutu, penerapan sistem ini juga membantu GoBall menghemat biaya pengadaan bahan, karena seluruh bahan dapat terpakai secara optimal.

Untuk mendukung penerapan dua sistem tersebut, penulis juga melakukan pencatatan bahan baku secara rutin berdasarkan tanggal kedatangan dan jumlah penggunaan. Pencatatan dilakukan secara manual dalam tabel yang disusun sederhana agar mudah dipahami oleh seluruh tim. Melalui pencatatan ini, tim produksi dapat mengawasi pergerakan stok bahan, mengetahui jumlah ketersediaan aktual, serta menentukan waktu pembelian berikutnya dengan lebih akurat.

Selain berfokus pada pengaturan bahan baku, penulis juga memastikan bahwa proses produksi berjalan sesuai perhitungan kebutuhan yang tepat. Misalnya, jumlah nasi yang dimasak ditentukan berdasarkan gramasi per porsi, kemudian dikonversi menjadi takaran beras agar hasilnya sesuai tanpa sisa berlebih. Untuk bahan lauk seperti ayam atau daging, penulis menyiapkan jumlah sedikit lebih banyak dari kebutuhan untuk mengantisipasi pesanan tambahan, dengan sisa bahan disimpan di *freezer* agar tetap aman digunakan pada produksi berikutnya.

Melalui penerapan sistem JIT dan FIFO, serta pengaturan bahan baku yang presisi, kegiatan operasional GoBall dapat berjalan dengan lebih efisien dan terkontrol. Setiap bahan digunakan secara optimal, proses produksi menjadi lebih cepat, dan kualitas produk tetap konsisten. Dengan sistem ini, GoBall berhasil menekan pemborosan bahan, menjaga standar rasa dan kebersihan produk, serta meningkatkan ketepatan waktu dalam setiap kegiatan produksi dan distribusi.

Penerapan strategi operasional yang dilakukan penulis sebagai COO memberikan dampak nyata terhadap peningkatan efisiensi dan stabilitas sistem produksi di GoBall. Melalui penerapan sistem *Just In Time* (JIT) dan *First In, First Out* (FIFO), pengelolaan bahan baku menjadi jauh lebih terukur dan presisi. Setiap bahan yang disiapkan telah dihitung berdasarkan jumlah pesanan aktual dan gramasi yang tepat, sehingga penggunaan bahan selalu pas tanpa menghasilkan sisa yang berarti. Dalam praktiknya, GoBall hampir tidak pernah menghasilkan *waste* bahan baku karena seluruh perhitungan kebutuhan sudah direncanakan secara cermat sebelum proses produksi dimulai. Apabila terdapat bahan yang berlebih, jumlahnya sangat kecil dan hanya terjadi pada bahan yang memiliki daya tahan lebih lama seperti daging, saus, atau lauk kering. Bahan tersebut disimpan di *freezer* dan digunakan kembali untuk batch produksi berikutnya tanpa menurunkan kualitas produk.

5.2.1.3 Peningkatan Efisiensi Waktu dan Manajemen Operasional

Dari sisi waktu dan manajemen kerja, penerapan sistem produksi dengan pola H-1 serta pembagian tugas yang terstruktur terbukti meningkatkan efektivitas proses kerja. Seluruh pesanan dapat diselesaikan tepat waktu, bahkan ketika GoBall harus

menangani beberapa kegiatan secara bersamaan. Salah satu contohnya terjadi saat pelaksanaan program GoCharity yang memesan 100 box produk, bersamaan dengan kegiatan *pre-order* sebanyak 13 pax dan uji produk untuk 10 pax (30 bola). Meskipun volume pekerjaan cukup besar, seluruh pesanan berhasil diselesaikan sesuai jadwal tanpa hambatan. Hal ini dapat tercapai karena pembagian tugas dilakukan secara jelas, di mana dua orang anggota tim bertanggung jawab untuk distribusi GoCharity, sementara tiga anggota lainnya menangani pengantaran pesanan *pre-order* dan pelaksanaan uji produk.

Efisiensi bahan dan waktu juga terlihat dari pengaturan alur produksi yang disusun secara sistematis. Nasi dimasak terlebih dahulu sebelum waktu produksi dimulai agar stok sudah tersedia ketika proses utama berlangsung. Lauk yang telah disiapkan sejak H-1 dipanaskan kembali pada hari produksi, sementara pada waktu yang bersamaan tim lain menyiapkan kemasan dan bahan yang harus dibuat segar di hari H. Beberapa menu seperti nasi uduk dan nasi kuning hanya dapat diolah pada hari H agar cita rasanya tetap maksimal, sedangkan bahan seperti salmon telah dimarinasi semalaman dan baru diproses menjadi mentai di hari produksi. Dengan sistem ini, setiap tahap pekerjaan saling melengkapi dan tidak ada waktu yang terbuang selama proses produksi berlangsung.

Selain efisiensi bahan dan waktu, penerapan sistem kerja terstruktur juga berdampak pada peningkatan konsistensi kualitas produk. Seluruh tahapan produksi dilakukan berdasarkan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang telah ditetapkan, meliputi takaran bumbu, waktu masak, hingga cara penyimpanan bahan. Dengan prosedur yang seragam, setiap batch produk memiliki cita rasa, tekstur, dan tampilan yang konsisten. Hasil evaluasi internal

juga menunjukkan tidak adanya keluhan signifikan dari pelanggan terkait rasa maupun kualitas kemasan.

Koordinasi antar divisi turut berperan dalam keberhasilan operasional ini. Penulis bekerja sama dengan Chief Product Officer (CPO) untuk memastikan bahan sesuai standar resep dan dengan Chief Financial Officer (CFO) dalam penyesuaian anggaran. Kolaborasi ini membantu menjaga keseimbangan antara kebutuhan produksi, pengeluaran bahan, dan hasil penjualan.

5.2.1.4 Pengelolaan Penyimpanan

Selain menerapkan sistem Just In Time (JIT) dan First In, First Out (FIFO), penulis juga melakukan pengelolaan ruang penyimpanan bahan baku (*inventory storage*) untuk memastikan kapasitas kulkas dan *freezer* digunakan secara efektif serta sesuai kebutuhan produksi. Berdasarkan hasil observasi operasional, tingkat pemanfaatan *freezer* relatif rendah karena sebagian besar bahan, khususnya daging dan lauk, langsung diolah pada hari produksi atau disiapkan pada H-1. *Freezer* hanya digunakan ketika terdapat sisa lauk seperti balado dan rendang dari produksi mingguan. Kedua menu tersebut disimpan dalam dua wadah *thinwall* berkapasitas 1.500 ml yang ditata secara vertikal (ditumpuk). Dengan konfigurasi tersebut, estimasi ruang *freezer* yang terpakai hanya sekitar 50%, dan pemanfaatan ini berlangsung selama satu minggu sebelum produksi berikutnya.

Penggunaan ruang *freezer* pada GoBall bersifat fleksibel dan menyesuaikan kebutuhan produksi mingguan. Dalam kondisi normal, ketika tidak terdapat lauk atau bahan beku yang perlu disimpan, *freezer* hanya digunakan untuk menyimpan es batu yang diperlukan untuk menu matcha. Es batu ditempatkan dalam dua wadah *thinwall* berukuran $25,5 \times 8 \times 4$ cm dengan kapasitas

masing-masing sekitar 816 cm³, yang jika disusun secara bertumpuk memanfaatkan kurang lebih 30 persen dari kapasitas total *freezer*. Dengan demikian, 70 persen ruang *freezer* masih kosong dan belum dimanfaatkan untuk penyimpanan bahan lainnya.

Pada periode tertentu ketika terdapat sisa lauk seperti balado atau rendang yang harus disimpan untuk produksi berikutnya, pemanfaatan *freezer* meningkat. Penyimpanan dua jenis lauk menggunakan dua wadah thinwall berkapasitas 1.500 ml yang ditumpuk secara vertikal umumnya mengisi sekitar 50 persen ruang *freezer*. Jika digabungkan dengan penyimpanan es batu sebesar 30 persen, tingkat pemanfaatan *freezer* dapat mencapai sekitar 80 persen. Meskipun lebih tinggi, tingkat penggunaan tersebut masih berada dalam batas aman karena ruang yang tersisa sekitar 20 persen masih mencukupi untuk kebutuhan penyimpanan jangka pendek. Dengan demikian, baik dalam kondisi tanpa lauk maupun ketika terdapat lauk yang perlu disimpan, kapasitas *freezer* GoBall tetap berada pada tingkat pemanfaatan yang aman dan mampu mendukung kebutuhan operasional tanpa risiko kelebihan beban penyimpanan.

Pada kulkas utama, tingkat pemanfaatan kapasitas juga berada pada kategori menengah. Laci sayur di bagian bawah digunakan untuk menyimpan bawang-bawangan dan mengisi kurang lebih 50% ruang laci. Selanjutnya, rak kedua digunakan untuk penyimpanan dua jenis susu cair berkapasitas masing-masing 1 liter. Kedua susu tersebut disusun dalam posisi horizontal sehingga total ruang yang terpakai mencapai sekitar 50% dari kapasitas rak. Selain itu, bubuk matcha disimpan pada kompartemen samping kulkas menggunakan dua kaleng berisi masing-masing 50 gram. Bagian samping ini hanya terpakai sekitar

25% dari kapasitas kompartemen karena ukuran kaleng yang kecil dan kebutuhan ruang yang minimal.

Secara keseluruhan, estimasi tingkat pemanfaatan kulkas GoBall berada pada kisaran 40–45% dari kapasitas total. Dengan demikian, lebih dari separuh ruang penyimpanan masih tersedia dan dapat digunakan apabila terjadi peningkatan volume produksi atau penambahan variasi menu. Kondisi ini menunjukkan bahwa sistem penyimpanan bahan GoBall telah tertata dengan baik, terkendali, dan mendukung efisiensi operasional secara keseluruhan.

5.2.1.5 Contoh Penyelesaian Permasalahan Operasional

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai alasan GoBall menerapkan strategi dan teori manajemen operasi pada sistem kerjanya saat ini, penulis menyusun beberapa studi kasus yang pernah terjadi selama proses operasional berjalan. Setiap kasus menunjukkan permasalahan nyata yang dihadapi GoBall pada tahap awal operasional, serta bagaimana permasalahan tersebut mendorong penulis sebagai COO untuk melakukan evaluasi dan mengembangkan sistem operasional yang lebih efisien, terukur, dan sesuai kebutuhan usaha. Melalui pendekatan ini, setiap perubahan strategi yang diterapkan bukan sekadar teori, tetapi merupakan respons langsung terhadap kendala yang terjadi di lapangan.

1. Kasus A (Pemborosan Beras)

Pada tahap awal operasional, GoBall menghadapi permasalahan serius dalam pengelolaan persediaan bahan baku akibat tidak adanya perencanaan kebutuhan yang terukur. Salah satu contoh yang paling signifikan adalah keputusan pembelian

beras dalam jumlah besar tanpa mempertimbangkan kebutuhan produksi aktual. Pada saat itu, GoBall membeli lima karung beras berukuran 10 kilogram dengan harga Rp190.000 per karung, sehingga total nilai pembelian mencapai Rp950.000. Pembelian tersebut dilakukan atas dasar asumsi bahwa stok besar akan menghemat waktu dan memastikan ketersediaan bahan baku untuk jangka panjang.

Namun, keputusan tersebut justru menimbulkan pemborosan yang cukup besar. Karena beras tidak digunakan dalam waktu dekat dan disimpan terlalu lama, tiga dari lima karung mengalami kerusakan akibat kutu dan tidak dapat digunakan untuk produksi. Kerusakan ini mengakibatkan kerugian langsung sebesar Rp570.000 atau sekitar 60 persen dari total nilai pembelian. Kasus ini menunjukkan kelemahan dalam manajemen persediaan, yaitu pembelian tanpa dasar data permintaan yang akurat serta tidak adanya sistem pengendalian stok yang memadai.

Permasalahan tersebut kemudian menjadi dasar evaluasi bagi penulis sebagai COO untuk mengubah pendekatan operasional yang digunakan pada saat itu. Kerugian yang terjadi menegaskan bahwa pembelian dalam jumlah besar bukanlah strategi yang sesuai untuk usaha berskala UMKM seperti GoBall, yang perputaran stoknya bergantung pada permintaan harian dan tidak memiliki kapasitas penyimpanan besar. Atas dasar itu, penulis mulai menerapkan metode *Just In Time* (JIT), yaitu pembelian bahan baku berdasarkan kebutuhan aktual dan perhitungan per porsi, bukan berdasarkan perkiraan berlebih.

Setelah penerapan JIT, pembelian bahan dilakukan dalam jumlah yang sesuai kebutuhan produksi, sehingga tidak ada bahan yang disimpan terlalu lama dan tidak ada lagi risiko kerusakan.

Dampaknya terlihat jelas: tingkat pemborosan yang sebelumnya mencapai 60 persen berhasil ditekan menjadi 0 persen. Jika sebelumnya GoBall kehilangan Rp570.000 akibat kerusakan bahan baku, maka melalui penerapan JIT jumlah kerugian tersebut dapat dihilangkan sepenuhnya. Hal ini berarti GoBall berhasil melakukan penghematan langsung sebesar Rp570.000, serta mencegah potensi kerugian serupa di periode produksi berikutnya.

2. Kasus B (Sistem Produksi Kurang Efisien)

Pada awal operasional, GoBall masih menggunakan sistem produksi satu hari, di mana seluruh proses dilakukan tepat pada hari pengambilan pesanan. Seluruh kegiatan seperti belanja bahan ke pasar, memasak dalam jumlah besar, menyiapkan lauk, membulatkan adonan, dan mengemas produk dikerjakan dalam satu rentang waktu yang sama. Kebiasaan belanja pada hari produksi juga menyebabkan waktu kerja semakin sempit karena proses baru bisa dimulai setelah seluruh bahan tersedia. Akumulasi pekerjaan tersebut membuat tim harus memulai kegiatan sejak subuh, tetapi tetap saja proses sering berlangsung tidak stabil sehingga jadwal produksi menjadi mundur.

Kondisi ini membuat pesanan yang seharusnya siap pada pukul 11.00 sering baru selesai sekitar pukul 12.00. Keterlambatan ini bukan hanya mengganggu jadwal pengambilan, tetapi juga menurunkan pengalaman pelanggan karena harus menunggu. Masalah utama yang terjadi pada periode ini adalah penumpukan beban kerja yang terlalu padat dalam satu hari, sehingga proses tidak dapat berjalan efektif dan efisien.

Untuk mengatasi masalah tersebut, penulis sebagai COO mengubah pola produksi menjadi dua hari. Pada H-1, kegiatan berat seperti belanja bahan, persiapan lauk, dan pemasakan skala

besar dilakukan terlebih dahulu. Dengan demikian, pada hari H tim hanya melakukan pemanasan, pembulatan akhir, penyelesaian, dan pengemasan. Pembagian ini membuat beban kerja hari H jauh lebih ringan, mengurangi tekanan waktu, dan memungkinkan tim untuk bekerja dengan ritme yang lebih stabil.

Setelah sistem dua hari diterapkan, alur produksi menjadi lebih terkontrol dan tidak lagi mengalami kemacetan. Beban kerja pada hari H berkurang signifikan sehingga proses selalu selesai tepat waktu. Jika sebelumnya pesanan kerap terlambat selesai, setelah perubahan tersebut GoBall tidak lagi mengalami keterlambatan dan selalu memenuhi jadwal pickup pelanggan sesuai waktu yang disepakati.

Perubahan sistem produksi pada Kasus B mencerminkan penerapan beberapa konsep inti dalam teori manajemen operasi. Pertama, pembagian pekerjaan menjadi dua hari selaras dengan *capacity planning*, yaitu penyesuaian beban kerja agar sesuai dengan kapasitas tenaga kerja dan peralatan. Dengan memindahkan pekerjaan berat ke H-1, GoBall menghindari *bottleneck* yang sebelumnya terjadi pada hari H.

Kedua, perbaikan alur proses ini merupakan bentuk penerapan *workflow management* atau penjadwalan proses (*process scheduling*), di mana urutan kerja diatur ulang untuk membuat aliran kegiatan lebih lancar dan terhindar dari penumpukan. Proses yang sebelumnya menumpuk dalam satu hari kini tersusun secara merata, sehingga ritme kerja lebih stabil.

Ketiga, perubahan ini sesuai dengan prinsip *Theory of Swift, Even Flow*, yang menyatakan bahwa proses akan semakin efisien ketika aliran kerja lebih cepat dan merata. Setelah pekerjaan dialihkan ke dua hari, variabilitas waktu menurun, alur kerja

menjadi lebih konsisten, dan hasil produksi menjadi lebih dapat diprediksi.

Keempat, perubahan ini juga meningkatkan *delivery reliability*, salah satu tujuan kinerja utama dalam manajemen operasi. Ketepatan waktu pengiriman yang sebelumnya bermasalah kini meningkat menjadi 100 persen tepat waktu sejak sistem dua hari diterapkan.

Sebelum perubahan, produksi 100 porsi membutuhkan waktu sekitar 5 jam karena mencakup belanja, memasak, menyiapkan lauk, membulatkan adonan, hingga mengemas semuanya pada hari yang sama. Setelah sistem dua hari diterapkan, kegiatan berat seperti belanja, memasak skala besar, dan menyiapkan lauk dialihkan ke H-1. Dengan pemisahan aktivitas ini, pada hari H tim hanya perlu melakukan finishing, pemanasan, dan pembulatan, sehingga waktu produksi menjadi jauh lebih singkat. Untuk jumlah pesanan yang sama, proses produksi kini hanya membutuhkan sekitar 3 jam, sehingga GoBall memperoleh efisiensi waktu sebesar 2 jam atau peningkatan efisiensi sekitar 40 persen.

5.2.2 Pengembangan yang Akan Dilakukan ke Depannya

Sebagai langkah lanjutan dari pengembangan operasional yang telah diterapkan, penulis merancang beberapa strategi untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi kerja GoBall dalam jangka waktu 1–3 tahun ke depan. Rencana ini berfokus pada peningkatan alat produksi, sistem kerja, dan manajemen operasional agar kegiatan produksi dapat menyesuaikan dengan peningkatan permintaan tanpa mengorbankan kualitas produk. Berikut beberapa rencana pengembangan GoBall untuk 1-3 tahun kedepan dengan fokus mengembangkan hal yang menjadi

concern utama GoBall saat ini untuk dapat berkembang menjadi usaha yang lebih baik.

1. Pengembangan Peralatan Produksi

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi GoBall saat ini adalah keterbatasan alat produksi, khususnya untuk memasak nasi. Kapasitas produksi masih bergantung pada tiga unit *rice cooker* dengan daya terbatas, sehingga ketika volume pesanan meningkat, proses pemasakan harus dilakukan secara bergiliran. Kondisi ini menyebabkan waktu produksi menjadi lebih panjang dan mengurangi efisiensi kerja.

Untuk mengatasi hal tersebut, penulis merencanakan investasi pada peralatan berkapasitas besar seperti *steam cooker* atau *commercial rice cooker*. Alat ini dinilai lebih efisien karena mampu memasak nasi dalam jumlah besar dalam waktu yang lebih singkat dibandingkan *rice cooker* konvensional. Selain itu, sistem pemanasan uap pada *steam cooker* membantu menjaga tekstur nasi tetap pulen dan tidak cepat kering. Dari sisi teori *economies of scale*, penggunaan peralatan berkapasitas besar memungkinkan GoBall memproduksi dalam jumlah lebih banyak dengan waktu dan energi yang relatif lebih rendah per satuan porsi. Dengan demikian, efisiensi waktu diperkirakan meningkat sekitar 15–20%, khususnya pada pesanan volume besar seperti program GoCharity atau kegiatan bazar.

2. Penyesuaian Kapasitas Listrik

Kendala lain yang sering dihadapi adalah keterbatasan daya listrik di tempat produksi. Saat ini, tidak semua alat dapat dioperasikan secara bersamaan karena keterbatasan kapasitas daya, sehingga beberapa proses harus dilakukan bergantian. Hal ini

berdampak pada waktu kerja yang lebih lama dan menurunkan efisiensi penggunaan alat.

Untuk mengatasi hal tersebut, penulis merencanakan peningkatan kapasitas listrik agar seluruh alat seperti rice cooker, steam cooker, dan *freezer* dapat digunakan secara simultan. Dengan daya listrik yang mencukupi, hambatan kapasitas (*capacity constraints*) dapat diminimalkan, sehingga waktu produksi diproyeksikan meningkat efisiensinya sekitar 10–15%, terutama pada jam sibuk dan hari produksi besar. Dengan peningkatan kapasitas listrik, proses produksi akan berjalan lebih lancar dan stabil, sehingga waktu produksi dapat dipangkas dan risiko keterlambatan dapat diminimalkan.

3. Peningkatan Sistem Penyimpanan Bahan Baku

Permasalahan berikutnya terdapat pada kapasitas penyimpanan bahan baku yang masih terbatas. Saat ini, GoBall hanya memiliki satu unit *freezer* yang digunakan untuk menyimpan bahan beku seperti daging, saus, dan lauk kering. Kondisi ini sering menyebabkan keterbatasan ruang dan membuat penataan bahan menjadi kurang efisien.

Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis merencanakan pembelian *freezer* tambahan dengan sistem rak horizontal. Sistem rak memungkinkan penyusunan bahan berdasarkan kategori, tanggal kedatangan, dan tingkat urgensi penggunaan, sehingga penerapan sistem First In, First Out (FIFO) dapat berjalan lebih presisi. Selain itu, peningkatan kapasitas *freezer* juga mendukung penerapan JIT yang lebih fleksibel, karena GoBall dapat menyimpan bahan berdaya tahan lebih lama dalam jumlah yang sesuai kebutuhan tanpa mengorbankan kualitas. Dengan optimasi penyimpanan, efisiensi waktu pengambilan bahan diperkirakan

meningkat sekitar 10%, dan risiko salah ambil bahan dapat ditekan mendekati 0%.

4. Digitalisasi Sistem Pencatatan Stok dan Produksi

Permasalahan lain yang perlu diselesaikan adalah sistem pencatatan bahan dan stok yang masih dilakukan secara manual menggunakan catatan tertulis. Cara ini cukup efektif untuk skala kecil, namun mulai kurang efisien ketika volume produksi meningkat karena berisiko terjadi kesalahan pencatatan atau kehilangan data. Sistem pencatatan manual yang saat ini digunakan GoBall memiliki risiko *human error*, keterlambatan pencatatan, dan kehilangan data. Dalam teori manajemen operasi, aliran informasi (*information flow management*) yang akurat merupakan faktor penting dalam pengambilan keputusan pembelian dan penjadwalan produksi.

Penulis merencanakan digitalisasi sistem pencatatan menggunakan spreadsheet atau aplikasi stok berbasis daring untuk mencatat penggunaan bahan, tanggal kedatangan, hingga estimasi kebutuhan produksi berikutnya. Sistem digital memungkinkan pemantauan stok secara *real time* dan meningkatkan akurasi perencanaan pembelian. Efisiensi proses pencatatan diproyeksikan meningkat 15–20%, terutama karena waktu pencarian data lebih singkat dan tingkat kesalahan lebih rendah.

5. Optimalisasi Peralatan Produksi melalui *Economies of Scale* dan *Economies of Scope*

GoBall saat ini telah mulai menerapkan prinsip penggunaan alat bersama (*shared tools*) untuk berbagai menu, namun pengembangannya masih dapat ditingkatkan agar mencapai efisiensi yang lebih tinggi melalui *economies of scale* dan

economies of scope. Dalam usaha berskala UMKM, penggunaan alat yang sama untuk memproduksi banyak jenis menu sangat penting karena menurunkan biaya peralatan, mengurangi waktu setup, dan mempercepat alur produksi.

Saat ini GoBall hanya menggunakan beberapa alat inti, seperti:

- Tiga panci dengan fungsi berbeda (1 *deep fry*, 2 *pan fry* agar bisa memasak dua menu pada waktu yang sama)
- Dua kompor aktif untuk mempercepat proses memasak, satu buah penjepit (tong), dua spatula, dan alat-alat umum lain yang dipakai berulang.

Karena mayoritas menu menggunakan metode masak yang sama (menggoreng atau *panfry*), penggunaan alat bersama memungkinkan GoBall mempercepat proses produksi tanpa memerlukan peralatan yang berlebihan. Dengan optimalisasi alat inti yang sama untuk beberapa produk sekaligus, efisiensi waktu produksi diproyeksikan meningkat sebesar 10–20%, terutama pada saat penanganan dua menu atau lebih dalam satu sesi produksi.

Konsep ini sejalan dengan teori *economies of scope*, yang menjelaskan bahwa semakin banyak produk berbeda yang dapat diproduksi menggunakan alat dan sumber daya yang sama, maka semakin rendah biaya relatif dan semakin efisien proses kerja.

6. *Upscaling* Operasional untuk Aktif Setiap Hari

Untuk memaksimalkan penjualan, GoBall berencana untuk aktif berjualan setiap hari. Untuk bisa mengantisipasi itu, maka GoBall perlu meningkatkan kapasitas produksi dan menyesuaikan operasionalnya. GoBall merencanakan strategi *upscale*

operasional yang mencakup perluasan fasilitas dan penambahan sumber daya. Beberapa hal yang akan ditingkatkan antara lain jumlah *booth* dan dapur produksi. Untuk itu, langkah pertama yang akan dilakukan adalah menyewa dapur produksi khusus agar proses memasak dapat dilakukan dengan kapasitas lebih besar, terstandarisasi, dan tidak bergantung pada keterbatasan ruang dapur sebelumnya. Selain itu, GoBall berencana menambah peralatan pendukung seperti freezer untuk penyimpanan bahan baku daging agar kualitas tetap terjaga dan manajemen stok dapat dilakukan lebih efisien. Pada tahap selanjutnya, GoBall juga akan untuk memiliki *booth* yang dapat digunakan secara nomaden pada berbagai *event* maupun sebagai lokasi penjualan tetap. Dengan meningkatnya skala produksi dan kebutuhan operasional, GoBall juga memerlukan tambahan tenaga kerja baik pada bagian produksi maupun penjualan, sehingga operasional harian dapat berjalan dengan lancar dan mampu memenuhi permintaan konsumen dalam jumlah yang lebih besar.

7. Proyeksi Kebutuhan Peralatan Operasional GoBall Tahun 2026

Seiring dengan proyeksi pertumbuhan penjualan GoBall yang ditargetkan meningkat secara mingguan sebesar $\pm 11\%$, diperlukan perencanaan operasional yang lebih terstruktur agar kapasitas produksi, ketersediaan bahan baku, serta kesiapan peralatan dapat tetap sejalan dengan peningkatan permintaan. Pada tahun 2026, GoBall diproyeksikan mulai beroperasi secara lebih konsisten dengan sistem produksi harian, didukung oleh rencana penyewaan dapur produksi khusus serta partisipasi dalam penjualan berbasis *booth* dan *event*.

Sebagai *Chief Operating Officer (COO)*, penulis menyusun proyeksi pengembangan operasional dengan prinsip efisiensi biaya

dan pemanfaatan aset yang sudah dimiliki, sehingga penambahan peralatan dan strategi *stocking* dilakukan secara bertahap dan realistik, tanpa menimbulkan *overcapacity*. Fokus pengembangan diarahkan pada optimalisasi alur produksi, penyesuaian metode penyimpanan bahan baku, serta penambahan peralatan pendukung yang benar-benar dibutuhkan untuk memungkinkan proses memasak beberapa menu berjalan secara paralel.

Oleh karena itu, akan dilampirkan proyeksi kebutuhan peralatan dan pengembangan operasional GoBall untuk periode tiga tahun ke depan, yang disusun berdasarkan target penjualan tahun 2026, asumsi pertumbuhan mingguan, kapasitas produksi aktual, serta strategi operasional yang berorientasi pada efisiensi dan keberlanjutan usaha. Proyeksi tahun 2026 seperti pada Tabel 5.1 difokuskan pada penambahan peralatan inti, strategi *stocking* bahan baku, dan penyesuaian tenaga kerja secara bertahap tanpa menimbulkan pemborosan biaya.

Tabel 5.1 Tabel Proyeksi Peralatan Operasional 2026

Peralatan	Jumlah Tambahan	Estimasi Harga Satuan	Total
Panci ukuran sedang	2 unit	Rp180.000	Rp360.000
<i>Deep-fryer</i> kecil	1 unit	Rp50.000	Rp50.000

<i>Rice cooker</i> 8–10 L	1 unit	Rp1.500.000	Rp1.500.000
<i>Freezer vertical</i> 2 pintu	1 unit	Rp1.800.000	Rp1.800.000
Rak stainless dapur	1 unit	Rp500.000	Rp500.000
<i>Booth Portable</i>	1 unit	Rp3.500.000	Rp3.500.000
Total Investasi 2026			Rp7.710.000

Dari sisi peralatan produksi, pengembangan tahun 2026 difokuskan pada penambahan unit alat yang sama atau serupa dengan yang sudah digunakan, sehingga tim produksi dapat memasak beberapa menu secara bersamaan. Pendekatan ini dipilih karena lebih hemat dibandingkan investasi alat industri berskala besar, sekaligus tetap sesuai dengan kapasitas produksi aktual GoBall. Penambahan peralatan juga diarahkan untuk mendukung menu inovasi baru, seperti *potato wedges*, yang dapat diproduksi menggunakan metode penggorengan tanpa memerlukan oven khusus pada tahap awal.

Pembelian *freezer* dikhususkan untuk penyimpanan daging mentah yang bisa tahan lama ataupun kentang goreng *frozen* (menu baru). Untuk lauk berbumbu dan es batu untuk kebutuhan minuman masih menggunakan kulkas GoBall saat ini. GoBall juga menambahkan satu unit *booth portable* sebagai bagian dari

pengembangan operasional. *Booth* ini digunakan untuk mendukung aktivitas penjualan langsung di area dapur sewaan serta memungkinkan GoBall berpartisipasi secara fleksibel pada *event* dan kegiatan kampus. Penambahan *booth* bertujuan untuk meningkatkan jangkauan penjualan harian tanpa bergantung pada satu titik penjualan saja.

8. Proyeksi Kebutuhan Peralatan Operasional GoBall Tahun 2027

Pada tahun 2027, GoBall diproyeksikan memasuki fase penguatan dan ekspansi terbatas setelah fondasi operasional pada tahun 2026 terbentuk dengan lebih stabil. Fokus pengembangan tidak lagi hanya pada pemenuhan kapasitas produksi harian, tetapi mulai diarahkan pada peningkatan jangkauan pasar, diversifikasi saluran penjualan, serta kesiapan sistem operasional untuk volume yang lebih besar. Pertumbuhan penjualan yang konsisten dengan tren kenaikan mingguan mendorong kebutuhan penyesuaian pada skala produksi, pengelolaan bahan baku, serta penguatan sumber daya manusia agar operasional tetap efisien dan terkendali. Oleh karena itu, proyeksi tahun 2027 yang tertera pada Tabel 5.2, strategi pengembangan operasional GoBall difokuskan pada optimalisasi aset yang telah dimiliki, penambahan peralatan pendukung secara selektif, serta eksplorasi model penjualan baru seperti *booth* yang lebih rutin dan perluasan kanal distribusi digital.

Tabel 5.2 Tabel Proyeksi Peralatan Operasional 2027

Peralatan	Jumlah Tambahan	Estimasi Harga Satuan	Total
Rice cooker 8–10 L	1 unit	Rp1.500.000	Rp1.500.000
Freezer vertical 2 pintu	1 unit	Rp5.000.000	Rp5.000.000
Meja kerja <i>stainless</i>	1 unit	Rp500.000	Rp500.000
<i>Booth Portable</i>	1 unit	Rp3.500.000	Rp3.500.000
Total Investasi 2026			Rp10.500.000

Pada tahun 2027, fokus pengembangan operasional GoBall diarahkan pada stabilitas penjualan serta perluasan saluran distribusi melalui penambahan *booth* aktif/semi permanen, terutama di area kampus dan *event* dengan *traffic* tinggi. Peningkatan kapasitas ini dilakukan secara selektif dan bertahap agar tetap sejalan dengan kondisi arus kas usaha.

Penambahan *rice cooker* komersial berkapasitas 8–10 liter dilakukan untuk mendukung peningkatan volume produksi harian yang lebih stabil dibanding tahun sebelumnya. Dengan tambahan satu unit, proses memasak nasi tidak lagi bergantung pada sistem

bergiliran, sehingga beberapa varian menu dapat diproduksi secara paralel tanpa memperpanjang waktu produksi. Hal ini penting untuk menjaga ketepatan waktu penyajian, khususnya saat GoBall melayani penjualan harian dan kegiatan *booth* secara bersamaan.

Selain itu, penambahan *freezer vertical* 2 pintu berkapasitas ±500 liter bertujuan untuk mendukung manajemen stok bahan baku yang lebih efisien, pintu pertama untuk daging dan kentang, pintu kedua untuk es batu minuman. Pada fase ini, GoBall diproyeksikan memiliki volume pembelian bahan yang lebih besar dan rutin, sehingga diperlukan ruang penyimpanan tambahan untuk bahan lauk seperti ayam, salmon, dan bumbu olahan. *Freezer* tambahan membantu menjaga kualitas bahan, memperpanjang masa simpan, serta mendukung penerapan sistem *First In, First Out (FIFO)* secara lebih optimal.

9. Proyeksi Kebutuhan Peralatan Operasional GoBall Tahun 2028

Pada tahun 2028, GoBall merencanakan pengembangan operasional yang berfokus pada perluasan jangkauan penjualan dan peningkatan visibilitas merek tanpa menambah beban biaya tetap yang terlalu besar seperti yang tertera pada Tabel 5.3. Strategi ini diarahkan pada pemanfaatan model penjualan yang lebih fleksibel dan *mobile*, sehingga GoBall tidak hanya bergantung pada dapur produksi dan *booth* konvensional, tetapi juga mampu menjangkau konsumen secara langsung di area dengan lalu lintas tinggi. Pendekatan ini sejalan dengan karakteristik pasar GoBall yang didominasi oleh konsumen muda dengan mobilitas tinggi dan preferensi terhadap makanan praktis.

Tabel 5.3 Tabel Proyeksi Peralatan Operasional 2028

Peralatan	Jumlah Tambahan	Estimasi Harga Satuan	Total
Sepeda listrik modifikasi	2 unit	Rp2.500.000	Rp5.000.000
<i>Box display</i> dengan lampu penghangat	2 unit	Rp1.465.000	Rp2.930.000
<i>Cooler box</i> kecil	2 unit	Rp450.000	Rp900.000
Perlengkapan pendukung (kabel, extension)	2 unit	Rp200.000	Rp400.000
Total Investasi 2026			Rp9.230.000

Pada tahun 2028, GoBall merencanakan pengembangan kanal penjualan *mobile* dengan konsep sepeda usaha (GoBall Keliling) yang sebenarnya saat ini sudah dilakukan tapi menggunakan mobil pribadi salah satu anggota tim. Namun karena 3 tahun kedepan *cashflow* GoBall sudah sangat cukup untuk mengembangkan *channel* ini, maka akan dijalankan *Go-Ling* menggunakan sepeda listrik . Strategi ini dipilih untuk memperluas

jangkauan pasar tanpa menambah biaya sewa tempat yang tinggi. Produksi makanan tetap dilakukan di dapur produksi, sementara unit sepeda difungsikan sebagai sarana distribusi dan penjualan langsung.

Untuk mendukung konsep tersebut, GoBall menambahkan *box display* makanan berlampa penghangat (*heated food display*) yang berfungsi menjaga suhu produk tetap hangat dan layak konsumsi selama penjualan. Penggunaan alat ini memungkinkan GoBall menjual produk siap saji tanpa proses memasak di lokasi, sehingga operasional tetap efisien dan higienis. Terdapat juga penambahan *cooler box* kecil untuk penyimpanan es batu yang digunakan pada menu minuman. Penambahan sepeda usaha dan peralatan pendukung ini dirancang sebagai investasi bertahap yang disesuaikan dengan kondisi arus kas perusahaan. Dengan total investasi yang relatif terjangkau, strategi GoBall Keliling diharapkan mampu meningkatkan visibilitas merek, menjangkau konsumen baru di area kampus dan kawasan ramai, serta menambah sumber pendapatan tanpa meningkatkan kompleksitas produksi.

10. Proyeksi Pengembangan Operasional Tahun 2026

Pada tahun 2026, GoBall memasuki fase operasional yang lebih stabil dengan target penjualan rutin setiap hari melalui dapur sewaan dan partisipasi *event*. Meskipun penjualan harian meningkat, sistem *pre-order* tetap dipertahankan, khususnya untuk pesanan dalam jumlah besar seperti *catering*, *event* kampus, dan program sosial *GoCharity*. Dengan demikian, GoBall tidak sepenuhnya meninggalkan pendekatan berbasis permintaan (*demand-based*), melainkan mengkombinasikannya dengan sistem stok terbatas.

Dari sisi produksi, GoBall menerapkan sistem produksi lauk berbumbu sebanyak dua kali dalam seminggu. Lauk seperti ayam balado, rendang, dan tempe kecap dimasak dalam jumlah besar dan disimpan dengan metode penyimpanan yang sesuai sehingga dapat digunakan untuk kebutuhan produksi selama 2–3 hari ke depan. Pendekatan ini bertujuan untuk mengurangi frekuensi memasak berat setiap hari, menghemat biaya gas, listrik, dan tenaga kerja, serta menjaga konsistensi rasa karena produksi dilakukan dalam satu *batch* besar.

Sementara itu, kegiatan harian difokuskan pada memasak nasi, memanaskan lauk, proses pembulatan GoBall, pemberian *topping*, dan pengemasan. Dengan alur ini, beban kerja harian menjadi lebih ringan dan efisiensi operasional meningkat. Kebutuhan tenaga kerja tambahan untuk tahun 2026 adalah 1 orang *helper* produksi tetap dan 1 orang *helper* tambahan (*part-time*) saat produksi besar/*event*.

11. Proyeksi Pengembangan Operasional Tahun 2027

Pada tahun 2027, GoBall diproyeksikan berada pada fase penjualan yang lebih stabil dengan peningkatan volume permintaan yang konsisten. Fokus pengembangan diarahkan pada penambahan *booth* aktif atau semi permanen, baik di area kampus, *event* rutin, maupun lokasi strategis dengan *traffic* tinggi. *Booth* ini memungkinkan GoBall menjangkau konsumen secara langsung tanpa sepenuhnya bergantung pada sistem *pre-order*.

Sistem produksi dua kali seminggu tetap dipertahankan karena menjaga efisiensi operasional, namun volume produksi per *batch* meningkat seiring pertumbuhan penjualan. Pengelolaan stok menjadi lebih terstruktur dengan pencatatan sederhana berbasis kebutuhan mingguan, bukan harian. Selain itu, GoBall tetap

menjalankan program *GoCharity* sebagai kegiatan sosial dan *GoLing* (GoBall Keliling) mingguan, misalnya setiap hari Jumat.

Kedua program ini tidak hanya berfungsi sebagai aktivitas sosial dan promosi, tetapi juga sebagai sarana uji pasar dan peningkatan *brand awareness*. Kebutuhan tenaga kerja tambahan tahun 2027 adalah 1-2 orang *staff booth* penjualan (disesuaikan dengan kebutuhan).

12. Proyeksi Pengembangan Operasional Tahun 2028

Pada tahun 2028, pengembangan operasional GoBall diarahkan pada ekspansi yang lebih fleksibel melalui diversifikasi *channel* penjualan. Selain dapur sewaan dan *booth*, GoBall merencanakan konsep penjualan keliling berbasis sepeda (*GoLing*) yang dilengkapi dengan *display* penghangat makanan. Model ini memungkinkan GoBall menjangkau area dengan mobilitas tinggi tanpa biaya sewa lokasi tetap yang besar.

Meskipun skala usaha meningkat, GoBall tetap mempertahankan sistem *pre-order* untuk pesanan besar dan sistem produksi lauk 2x seminggu. Inovasi menu juga terus dilakukan, seperti penambahan menu pendamping selain *potato wedges* yang dapat diproduksi menggunakan peralatan yang sudah ada, sehingga tidak menambah kompleksitas operasional secara signifikan. Kebutuhan tenaga kerja tambahan tahun 2028 adalah 1 orang *helper* produksi tetap dan 2 orang *staff GoLing*.

5.3 Kesimpulan

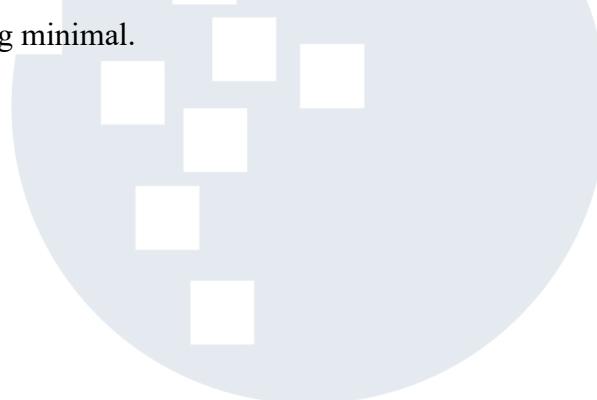
GoBall berhasil menghadirkan alternatif makanan praktis melalui pengembangan produk *grab-and-go* yang mengutamakan kecepatan konsumsi,

kualitas bahan, serta harga yang sesuai dengan kemampuan beli mahasiswa dan pekerja muda. Melalui proses *R&D* dan uji pasar yang berkelanjutan, GoBall menghasilkan empat varian utama yaitu Rendang, Salmon Mentai, Nasi Uduk Ayam Suwir Sambal Balado, dan Nasi Kuning Ayam Suwir Sambal Balado, yang menawarkan *strong local flavour*, tekstur nasi yang konsisten, dan bahan premium dengan harga tetap terjangkau. Kehadiran varian-varian ini mendapat respons positif dari konsumen, ditunjukkan melalui penjualan yang stabil dan meningkat pada beberapa periode bazaar maupun *pre-order*. Hal ini memperlihatkan bahwa GoBall mampu menyediakan pilihan makanan praktis yang bervariasi, berkualitas, serta diminati oleh pasar.

Strategi pengembangan GoBall dilakukan melalui kombinasi inovasi produk, penguatan diferensiasi, dan optimalisasi pemasaran digital. GoBall menjaga relevansinya dengan terus mengevaluasi respons pasar, melakukan inovasi rasa yang sesuai tren, serta menghadirkan identitas merek yang dekat dengan karakter *Gen Z*. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan TikTok memperkuat *brand awareness*, sementara partisipasi dalam bazar kampus dan penjualan langsung membantu memperoleh *real-time feedback* dari konsumen. Selain itu, GoBall meluncurkan produk minuman *Mori Matcha* sebagai *complementary product* untuk memperluas segmentasi pasar sekaligus memperkuat nilai tambah brand. Pendekatan ini memastikan GoBall tetap adaptif dan kompetitif dalam industri makanan praktis yang dinamis.

Efisiensi operasional GoBall ditingkatkan melalui penerapan berbagai prinsip manajemen operasi seperti *lean operations* untuk mengurangi pemborosan, *workflow optimization* dalam penyusunan alur produksi, serta *quality control* yang memastikan setiap produk memiliki standar rasa dan tekstur yang konsisten. Penggunaan sistem *pre-order* berfungsi sebagai bentuk *demand management* yang memungkinkan GoBall memproduksi makanan sesuai jumlah pesanan, sehingga risiko *overproduction* dan *food waste* dapat ditekan. Selain itu,

GoBall menerapkan pendekatan *Just-In-Time* dalam pembelian bahan baku agar kesegarannya terjaga serta tidak terjadi penumpukan stok yang tidak diperlukan. Proses *capacity planning* dilakukan dengan menyesuaikan jumlah produksi terhadap kemampuan tenaga kerja dan peralatan yang tersedia, sehingga operasional tetap efisien tanpa mengorbankan kualitas. Koordinasi antara CEO, COO, dan CFO juga berperan penting dalam menyusun perencanaan produksi yang akurat serta memastikan penggunaan anggaran sesuai prioritas operasional. Melalui kombinasi strategi tersebut, GoBall mampu menjaga stabilitas kualitas produk sekaligus meningkatkan efisiensi proses produksi dengan tingkat pemborosan yang minimal.



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA