

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU:
STRATEGI PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING
C-LEVEL**



SKRIPSI

RAYZEN TJIPTADJAJA

00000070893

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU:
STRATEGI PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING**

C-LEVEL



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

RAYZEN TJIPTADJAJA

00000070893

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Rayzen Tjiptadjaja

Nomor Induk Mahasiswa : 00000070893

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU: STRATEGI PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING C-LEVEL

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

*n: 
(Rayzen Tjiptadjaja)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU:

STRATEGI PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING

C-LEVEL

Oleh

Nama : Rayzen Tjiptadjaja

NIM : 00000070893

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 Prihanto, 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 PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING

C-LEVEL

Oleh

Nama : Rayzen Tjiptadjaja
NIM : 00000070893
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diuji pada hari Senin, 15 Desember 2025

Pukul 15.30 s.d 17.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Helena Dewi, S.E., MSM.
0310098303

Penguji

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

Pembimbing

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

Ketua Program Studi Manajemen

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

iv

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU-STRATEGI PENCAPAIAN
KINERJA MASING MASING C-LEVEL, Rayzen Tjiptadjaja, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rayzen Tjiptadjaja

NIM : 00000070893

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah : **VALIDASI DAN PERENCANAAN
BISNIS BAZZARKU: STRATEGI PENCAPAIAN
KINERJA MASING MASING C-LEVEL**

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


Rayzen Tjiptadjaja

* 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 penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya Tugas Akhir berjudul **“Validasi dan Perencanaan Bisnis BAZZARKU: Strategi Pencapaian Kinerja Masing-Masing C-Level”** dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk menganalisis proses validasi bisnis serta merumuskan strategi kinerja setiap posisi C-Level dalam mendukung perkembangan BAZZARKU. Penulis mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing, pihak program studi, rekan-rekan tim BAZZARKU, serta keluarga dan sahabat yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan motivasi selama proses penyusunan. Penulis berharap hasil tugas akhir ini dapat memberikan kontribusi akademik maupun praktis bagi pengembangan strategi bisnis dan menjadi referensi bagi penelitian atau implementasi selanjutnya.

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. 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. Tim Bazzarku, sebagai tim yang sudah bekerja sama untuk mengembangkan usaha dan mampu bekerja sama dengan baik selama ini

para pembaca untuk lebih memahami dan mengaplikasikan konsep-konsep pemasaran dalam dunia bisnis startup secara lebih mendalam dan inovatif.

Tangerang, 10 Desember 2025



Rayzen Tjiptadjaja

Semoga Laporan Skripsi dengan judul “Validasi dan Perencanaan Bisnis BAZZARKU-Strategi Pencapaian Kinerja Masing-masing C-Level” ini dapat memberi manfaat baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU:
STRATEGI PENCAPAIAN KINERJA MASING MASING
C-LEVEL**

Rayzen Tjiptadjaja

ABSTRAK

Pada periode pelaksanaan bisnis selama empat minggu terakhir, BAZZARKU sebagai platform digital penghubung antara pelaku UMKM dan Event Organizer (EO) telah menjalankan berbagai aktivitas operasional dalam upaya mencapai target kinerja yang telah ditetapkan. BAZZARKU ditargetkan omzet sebesar Rp20.000.000 dan laba bersih Rp10.000.000 per bulan, namun realisasi pendapatan menunjukkan bahwa perusahaan baru berhasil mencapai omzet Rp9.195.000 dan laba bersih Rp6.550.000. Pencapaian tersebut diperoleh melalui layanan penyewaan perlengkapan bazar, komisi pencarian lokasi event bagi UMKM, serta penerapan model bisnis baru berupa pendanaan UMKM berbasis profit sharing.

Tantangan utama yang dihadapi CEO BAZZARKU adalah keterbatasan kompetensi manajerial karena seluruh anggota C-Level masih merupakan mahasiswa dengan pengalaman operasional minim. Strategi pengelolaan kinerja yang diterapkan mengacu pada kepemimpinan transformasional Bass (1985) dan manajemen KPI menurut Robbins & Judge (2017), melalui evaluasi rutin, pembagian tugas berbasis target, dan pelatihan internal. Dalam empat minggu terakhir, CEO memimpin langsung operasional seperti negosiasi lokasi bazar, pelaksanaan rental perlengkapan, serta pendanaan UMKM berbasis profit sharing, yang menghasilkan beberapa transaksi dan peningkatan database klien. Ke depan, fokus pengembangan diarahkan pada peningkatan kompetensi profesional setiap C-Level melalui pelatihan eksternal, penyusunan SOP, dan penerapan KPI yang lebih terstruktur guna memperkuat fondasi pertumbuhan BAZZARKU secara berkelanjutan.

Kata kunci: Bazzarku, Manajemen Kinerja, Pengembangan SDM, UMKM

Business Validation and Planning of BAZZARKU: Strategy for Achieving Performance Across C-Level Management

Rayzen Tjiptadjaja

ABSTRACT (English)

During the four-week business implementation period, BAZZARKU, a digital platform connecting MSMEs with Event Organizers (EO), carried out various operational initiatives to achieve predetermined performance targets. BAZZARKU aimed to reach a monthly revenue of Rp20,000,000 and a net profit of Rp10,000,000; however, the realized performance shows that the company only achieved revenue of Rp9,195,000 and net profit of Rp6,550,000. These achievements were generated through rental services for bazaar equipment, commission-based event location referrals for MSMEs, and the implementation of a new business model in the form of MSME funding with a profit-sharing scheme.

The main challenge faced by the CEO was limited managerial competence, as all C-Level members are final-year university students with minimal operational experience. The performance management strategy adopted refers to transformational leadership by Bass (1985) and KPI-based performance management according to Robbins & Judge (2017), implemented through regular evaluations, target-based task allocation, and internal training. Throughout the last four weeks, the CEO directly led operational execution, including negotiation for bazaar locations, equipment rental processes, and MSME funding initiatives, resulting in multiple transactions and an expanded client database. Moving forward, development efforts will focus on enhancing professional competence among C-Levels through external training, structured SOP formulation, and a more comprehensive KPI system to strengthen BAZZARKU's long-term growth foundation.

Keywords: *Bazzarku, Performance Management, Human Resource Development, MSMEs*

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.....	6
1.3.1 Bab I Pendahuluan.....	6
1.3.2 Bab II Badan Usaha.....	6
1.3.3 Bab III Kajian Teori.....	7
1.3.4 Bab IV Gambaran Bisnis.....	7
1.3.5 Bab V Pengembangan Bisnis.....	7
BAB II	
BADAN USAHA.....	8
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	8
2.2 Struktur Organisasi.....	10
2.3 Dokumen Legal.....	18
NIB (Nomor Induk Berusaha).....	19
2.3.1 Pembagian Saham Kepemilikan Bazzarku.....	20
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	22
3.1 Teori Umum.....	22
3.1.1 Teori UMKM.....	22
3.1.2 Teori Kewirausahaan.....	22
3.1.3 Teori Kewirausahaan Digital.....	22

3.1.4 Teori Pengembangan Usaha.....	23
3.2 Teori Khusus.....	23
3.2.1 Teori Kepemimpinan Transformasional.....	23
3.2.2 Pengelolaan Sumber Daya Manusia yang Efektif.....	23
3.2 Analisis Industri.....	25
3.3.1 <i>Industry Size</i>	25
3.3.2 <i>Industry Growth</i>	25
3.3.3 Logic of Industry (LOI).....	26
3.3.4 Key Success Factors.....	28
BAB IV	
GAMBARAN BISNIS.....	30
4.1 Deskripsi Bisnis.....	30
4.2 Kinerja last 4 weeks Bazzarku.....	34
4.3 Kinerja last 4 weeks CEO.....	47
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	54
5.1 Pengembangan Usaha.....	54
5.1.1 Strategi Bisnis untuk 3 Tahun Kedepan.....	58
5.2 Pengembangan Usaha masing masing divisi.....	62
5.2.1 Chief Yang Layak Untuk Perkembangan Bisnis BAZZARKU Kedepannya.....	67
5.3 Rencana Ekspansi BAZZARKU Berdasarkan SOM.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	74
SUMBER KUTIPAN.....	76
LAMPIRAN.....	77

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Laporan Pemasukan dan Pengeluaran BAZAARKU	46
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi BAZZARKU	46
Tabel 5.1.1 Proyeksi BAZZARKU Untuk 3 Tahun Kedepan	52
Tabel 5.2.1 Kompetensi yang dibutuhkan setiap C-level Pada 2026	57
Tabel 5.2.2 Tabel Kompetensi yang dibutuhkan setiap C-level Pada 2027	58
Tabel 5.2.3 Tabel Kompetensi yang dibutuhkan setiap C-level Pada 2028	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi BAZZARKU	12
Gambar 2.2 NIB (Nomor Induk Berusaha)	19
Gambar 2.3 NIB (Nomor Induk Berusaha)	19
Gambar 3.1 Grafik Perkembangan Tren Jumlah Bazaar 2020 - 2025	25
Gambar 4.1 Kegiatan WMK yang Diikuti BAZZARKU	30
Gambar 4.2 Logo BAZZARKU yang Lama dan Terbaru	31
Gambar 4.3 Homepage Website BAZZARKU	32
Gambar 4.4 Website BAZZARKU	32
Gambar 4.5 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	37
Gambar 4.6 Tenant Bazaar Ecle	38
Gambar 4.7 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	39
Gambar 4.8 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant Soe Soe	40
Gambar 4.9 Penyewaan Rental Genset	41
Gambar 4.10 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant La Matcha	42
Gambar 4.3.1 Excel KPI Tiap C-Level	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Presentase Turnitin

Lampiran B Formulir Bimbingan

Lampiran C Dokumen Legalitas

Lampiran D Bukti Kegiatan