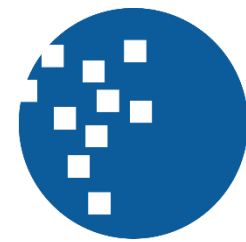


Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*
Strategi Optimalisasi Biaya berdasarkan Perhitungan Harga
Pokok Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Stevany Anggelia

00000071210

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025

Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall*

Strategi Optimalisasi Biaya berdasarkan Perhitungan Harga

Pokok Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Stevany Anggelia

00000071210

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Stevany Anggelia

Nomor Induk Mahasiswa : 00000071210

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

“Perencanaan Bisnis UMKM GoBall : Strategi Optimalisasi Harga berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha”

Merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari laporan karya tulis ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan karya tulis ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk mata kuliah yang telah saya tempuh.

Tangerang, 8 Desember 2025



(Stevany Anggelia)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

“Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall* : Strategi Optimalisasi Biaya berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha”

Oleh

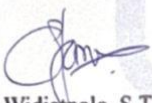
Nama : Stevany Anggelia
NIM : 00000071210
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

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* : Strategi Optimalisasi Biaya
berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk
Keberlanjutan Usaha”

Oleh
Nama : Stevany Anggelia
NIM : 00000071210
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

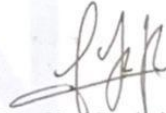
Telah diuji pada hari Senin, 15 Desember 2025
Pukul 14.00 s.d 15.30 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



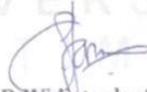
Yoanita Alexandra, S.E., B.A., M.Par.
0313089201

Penguji



Putu Yany Pratiwi, S.T., M.M.
0314018302

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 di bawah ini:

Nama : Stevany Anggelia

NIM : 00000071210

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah : “Perencanaan Bisnis UMKM GoBall :
Strategi Optimalisasi Biaya berdasarkan Perhitungan Harga Pokok
Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha”

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

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

Tangerang, 8 Desember 2025



(Stevany Anggelia)

* 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

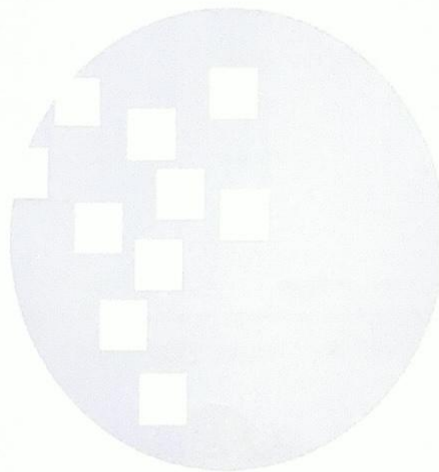
Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulisan laporan skripsi ini dengan judul **“Perencanaan Bisnis UMKM GoBall : Strategi Optimalisasi Biaya berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk Keberlanjutan Usaha”** dapat diselesaikan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara. Penulis menyadari bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak, baik selama masa perkuliahan maupun selama proses penulisan. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus 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. 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 seluruh teman teman Tim GoBall atas dedikasi kerja sama yang kompak serta kontribusi aktif selama pengerjaan bisnis ini.
7. Kepada teman teman dekat saya yang selalu memberikan semangat dalam proses pengerjaan laporan skripsi

Tangerang, 07 Desember 2025



(Stevany Anggelia)



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**Perencanaan Bisnis UMKM *GoBall* : Strategi Optimalisasi Harga
berdasarkan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk
Keberlanjutan Usaha**

(Stevany Anggelia)

ABSTRAK

GoBall merupakan usaha kuliner berbasis UMKM dengan konsep grab and go, yang menyediakan produk riceball (bola nasi) dalam ukuran bite-size. Produk ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen modern, terutama mahasiswa dan pekerja muda, yang mencari makanan yang praktis, terjangkau, dan berkualitas tinggi. Skripsi ini mengkaji perencanaan dan pengembangan GoBall, di mana penulis berperan sebagai *Chief Finance Officer* (CFO). Dalam peran tersebut, penulis bertanggung jawab atas pengelolaan kinerja keuangan, termasuk melakukan pencatatan keuangan dan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) produk sepanjang operasional bisnis GoBall. Penulis menerapkan teori HPP dan *pricing strategy* sebagai dasar untuk menentukan dan mempertimbangkan harga jual produk dan keberlanjutan GoBall. Pengembangan Produk varian rasa baru, serta pelaksanaan strategi pemasaran digital dan penjualan melalui *pre-order*, *catering*, dan bazaar, yang menghasilkan respon pasar positif dan margin keuntungan yang sehat. Sebagai proyeksi ke depan, GoBall berencana memperluas frekuensi penjualan, mengembangkan lini minuman (Matcha), membuka *booth* fisik, dan menjalankan program sosial *GoBall Open Donation* untuk menjamin keberlanjutan bisnis.

Kata kunci: *Business Plan*, Manajemen Strategis, Keuangan, Pengembangan Produk, dan UMKM F&B

Cost Optimization Strategy Based on Cost of Goods Sold (COGS)

Calculation for Business Sustainability

(Stevany Anggelia)

ABSTRACT (English)

GoBall represents an MSME-based grab-and-go culinary venture specializing in bite-sized rice balls, crafted to meet the demands of contemporary consumers, especially university students and young professionals, who prioritize convenient, budget-friendly, and premium-quality meals. This thesis explores the strategic planning and growth of GoBall, with the author serving as the Chief Finance Officer (CFO). In this role, the author oversees financial performance by maintaining records and computing the Cost of Goods Sold (COGS) during the business's operations. The author leverages COGS theory and pricing strategies to establish and assess product selling prices, thereby promoting GoBall's long-term viability. The business expansion encompasses innovating new flavor options, deploying digital marketing tactics, and facilitating sales via pre-order, catering, and bazaar platforms. These initiatives have elicited favorable market feedback and yielded robust profit margins. Looking ahead, GoBall aims to boost sales volume, introduce a fresh beverage series (Matcha), establish a physical outlet, and initiate the GoBall Open Donation social initiative to bolster enduring business stability.

Keywords: *Business Plan, Strategic Management, Finance, Product Development, MSME F&B.*

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.....	3
1.3 Manfaat Penulisan.....	3
1.4 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II	
BADAN USAHA.....	7
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	7
2.2 Struktur Organisasi.....	9
2.3 Dokumen Legal.....	13
2.3.1 NIB.....	13
2.3.2 HAKI.....	15
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	17
3.1 Teori Umum.....	17
3.1.1 Teori Entrepreneurship.....	17
3.1.2 Teori Manajemen Strategis.....	18
3.2 Teori Khusus.....	21
3.2.1 Harga Pokok Penjualan (HPP).....	21
3.2.2 Teori Strategi Penetapan Harga (Pricing Strategy Theory).....	22
3.2.3 Teori Profitabilitas (Profitability Theory).....	24
BAB IV	
GAMBARAN BISNIS.....	26

4.1 Deskripsi Bisnis.....	26
4.1.1 Sejarah Singkat.....	26
4.1.2 Produk.....	30
4.1.3 Market Segment.....	35
4.1.4 Analisis SWOT.....	39
4.1.5 Business Model Canvas.....	40
4.1.6 Uji Produk.....	59
4.1.7 Fungsi-fungsi Bisnis.....	61
4.2 Deskripsi Fungsi Bisnis.....	73
4.2.1 Menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan) dan Menentukan Harga Jual GoBall.....	73
4.2.2 Menyusun Laporan Rekap Penjualan GoBall.....	78
4.2.3 Menganalisis dan Membuat Laporan Keuangan.....	80
4.2.4 Pencatatan dan Menganalisis Pengeluaran Biaya GoBall.....	84
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	86
5.1 Pengembangan Usaha.....	86
5.1.1 Pengembangan Usaha yang Sudah Dilakukan.....	86
5.1.2 Pengembangan Usaha yang Akan Dilakukan ke Depan.....	89
5.2 Pengembangan Strategi Sebagai CFO.....	95
5.2.1 Strategi yang Telah Dilakukan.....	95
5.2.2 Strategi yang Akan Dilakukan ke Depan.....	98
5.3 KESIMPULAN.....	109
DAFTAR PUSTAKA.....	111
LAMPIRAN.....	113

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Penjualan GoBall.....	69
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi GoBall.....	70
Tabel 4.3 Pehitungan HPP semua varian GoBall.....	74
Tabel 4.4 Perhitungan HPP varian Mentai.....	74
Tabel 4.5 Penjualan GoBall Oktober dan November.....	79
Tabel 4.6 Laporan Laba Rugi.....	81
Tabel 4.7 Laporan Arus Kas.....	83
Tabel 5.1 Perhitungan Biaya GoBall.....	99
Tabel 5.2 Rancangan Pendanaan GoBall.....	102
Tabel 5.3 Perbandingan Persentase Struktur Biaya Acuan dan Persentase Proyeksi Omset Rp 25 Juta per Bulan.....	105
Tabel 5.4 Proyeksi Pendapatan 3 Tahun.....	106



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi GoBall.....	9
Gambar 2.2 NIB Goball.....	14
Gambar 2.3 HAKI GoBall.....	16
Gambar 4.1 Varian Teriyaki (Discontinued).....	35
Gambar 4.2 GoBall Varian Rendang.....	36
Gambar 4.3 GoBall Varian Mentai.....	36
Gambar 4.4 Varian Nasi Uduk dan Nasi Kuning.....	37
Gambar 4.5 Produk Ceremonial Matcha.....	38
Gambar 4.6 TAM SAM SOM GoBall.....	39
Gambar 4.7 Peta Kompetisi GoBall.....	41
Gambar 4.8 Business Model Canvas GoBall.....	44
Gambar 4.9 Hasil Uji Produk GoBall.....	63
Gambar 4.10 Grafik Penjualan GoBall.....	73
Gambar 4.11 Rekapitulasi Penjualan GoBall.....	82
Gambar 4.12 Pencatatan Pengeluaran setiap Individu.....	89
Gambar 5.1 Hasil Google Trends Matcha.....	95
Gambar 5.2 Forecasting Sales GoBall (Mingguan).....	104



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Persentase Turnitin (Wajib Ada).....	113
Lampiran B Formulir Bimbingan (Wajib Ada).....	117
Lampiran C Dokumen Legalitas.....	120
Lampiran D Bukti kegiatan.....	124
Lampiran E Pembukuan Keuangan.....	127
Lampiran F Instrumen & Hasil Survey.....	131
Lampiran G Media Sosial GoBall.....	134
Lampiran H Bukti Transaksi.....	135

