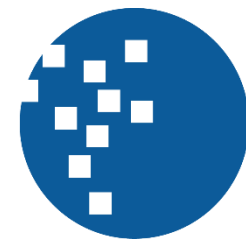


**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA
STRATEGI PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK
PENCAPAIAN TARGET**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Gunawan Lardo

00000073466

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

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA
STRATEGI PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK
PENCAPAIAN TARGET



Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Mempero

Gelar Sarjana Manajemen

Gunawan Lardo

00000073466

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Gunawan Lardo

Nomor Induk Mahasiswa : 00000073466

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA
STRATEGI PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK PENCAPAIAN
TARGET**

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.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Tangerang, 10 Desember 2025


(Gunawan Lardo)

HALAMAN PERNYATAAN PENGGUNAAN BANTUAN KECERDASAN ARTIFISIAL (AI)

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Gunawan Lardo
NIM : 00000073466
Program Studi : Manajemen
Judul Laporan : VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS
DOLCE DICHA STRATEGI PENUALAN OFFLINE DAN ONLINE
UNTUK PENCAPAIAN TARGET

Dengan ini saya menyatakan secara jujur menggunakan bantuan Kecerdasan Artifisial (AI) dalam pengerjaan Tugas Akhir sebagai berikut :

- ☒ Menggunakan AI sebagaimana diizinkan untuk membantu dalam menghasilkan ide-ide utama saja
- ☐ Menggunakan AI sebagaimana diizinkan untuk membantu menghasilkan teks pertama saja
- ☐ Menggunakan AI untuk menyempurnakan sintaksis dan tata bahasa untuk pengumpulan tugas
- ☐ Karena tidak diizinkan: Tidak menggunakan bantuan AI dengan cara apa pun dalam pembuatan tugas

Saya juga menyatakan bahwa:

- (1) Menyerahkan secara lengkap dan jujur penggunaan perangkat AI yang diperlukan dalam tugas melalui Formulir Penggunaan Perangkat Kecerdasan Artifisial (AI)
- (2) Mengakui telah menggunakan bantuan AI dalam tugas saya baik dalam bentuk kata, paraphrase, penyertaan ide atau fakta penting yang disarankan oleh AI dan saya telah menyantumkan dalam sitasi serta referensi
- (3) Terlepas dari pernyataan di atas, tugas ini sepenuhnya merupakan karya saya sendiri

Tangerang, 10 Desember 2025


Gunawan Lardo

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul
**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA : STRATEGI
PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK PENCAPAIAN TARGET**

Oleh

Nama	: Gunawan Lardo
NIM	: 00000073466
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Bisnis

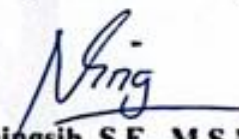
Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Tugas Akhir Skripsi Program Studi Manajemen
Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 10 Desember 2025

Pembimbing


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

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA : STRATEGI
PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK PENCAPAIAN TARGET**

Oleh

Nama : Gunawan Lardo
NIM : 00000073466
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, 16 Desember 2025

Pukul 08.00 s.d 09.30 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang


Elisa Dwi Lestari, S.Sos M.S.M.
NIDN:0306088501

Penguji


Stefanus Bambang Widiatnolo, S.T., M.M
NIDN:4954764665130262

Pembimbing


Ir. D. Wim Prihanto M.M.
NIDN:0312126610

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Gunawan Lardo

NIM : 00000073466

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah : VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS
DOLCE DICHA STRATEGI PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE
UNTUK PENCAPAIAN TARGET

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia:

- ☒ 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



(Gunawan Lardo)

* 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 kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat-Nya, laporan skripsi saya yang berjudul: “Validasi dan Perencanaan Bisnis Dolce Dicha Strategi Penjualan Offline untuk Mencapai Target” dapat diselesaikan tepat waktu. Penulisan laporan skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara. Penulis menyadari bahwa laporan akhir ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya 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., selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak 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. Teman dekat penulis, khususnya Ibnu, Daniel, Piong, Cakrawala yang telah memberikan dukungan, diskusi, bantuan, serta semangat selama proses penyusunan skripsi ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan serta menjadi referensi bagi mahasiswa lainnya yang ingin melakukan penelitian serupa

Tangerang, 10 Desember 2025



(Gunawan Lardo)

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS DOLCE DICHA : STRATEGI PENJUALAN OFFLINE DAN ONLINE UNTUK PENCAPAIAN TARGET

Gunawan Lardo

ABSTRAK

Perkembangan bisnis Dolce Dicha menunjukkan peningkatan kinerja yang signifikan sejak tahap WMK, magang, hingga periode penyusunan skripsi. Usaha mengalami pertumbuhan melalui peningkatan kapasitas produksi, perluasan titik penjualan, serta penerapan strategi pemasaran yang terintegrasi. Penjualan harian yang semula berkisar 20–30 porsi meningkat hingga lebih dari 150–200 porsi per minggu, dengan omzet mencapai Rp750.000 hingga Rp1.000.000 per hari pada titik penjualan tertentu. Efisiensi biaya produksi serta konsistensi kualitas produk juga memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan margin keuntungan, yang berada pada kisaran 60–73 persen selama masa penelitian. Hasil ini menunjukkan bahwa Dolce Dicha mampu beroperasi secara konsisten, stabil, dan sesuai dengan target penjualan yang ditetapkan.

Penelitian ini dilakukan untuk memvalidasi model bisnis serta merancang strategi perencanaan usaha Dolce Dicha dengan fokus khusus pada penerapan strategi penjualan offline. Studi ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan analisis data penjualan nyata, Business Model Canvas, dan evaluasi hasil operasional dari tiga bulan kegiatan usaha. Temuan menunjukkan bahwa strategi penjualan offline seperti titip jual di warung terbukti lebih efektif meningkatkan volume penjualan dibandingkan strategi online berbasis pre-order. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi penjualan offline merupakan metode yang paling relevan dan layak diterapkan untuk mencapai target bisnis Dolce Dicha secara berkelanjutan.

Kata kunci: Validasi bisnis, Perencanaan bisnis, Strategi penjualan offline

**VALIDATION AND BUSINESS PLANNING OF DOLCE DICHA:
OFFLINE AND ONLINE SALES STRATEGY FOR ACHIEVING
TARGETS**

Gunawan Lardo

ABSTRACT (English)

The development of Dolce Dicha demonstrates a significant improvement in business performance from the WMK phase, internship period, and thesis execution timeline. The business experienced growth through increased production capacity, expanded sales points, and the implementation of integrated marketing strategies. Daily sales initially ranging from 20–30 portions increased to over 150–200 portions per week, generating daily revenue between IDR 750,000 and IDR 1,000,000 at specific locations. Cost-efficiency and consistent product quality contributed to stable profit margins of 60–73 percent throughout the research period. These outcomes indicate that Dolce Dicha successfully operated in a stable and consistent manner while achieving the sales targets set by the business.

This research aims to validate the business model and design the business planning strategy of Dolce Dicha, with a specific focus on the implementation of offline sales strategies. A descriptive approach was applied using real sales data, Business Model Canvas analysis, and operational evaluation obtained from three months of business activities. The findings show that offline sales strategies—such as consignment selling, were more effective in driving sales volume compared to online pre-order strategies. The study concludes that offline selling strategies are the most relevant and feasible approach for achieving Dolce Dicha's business targets sustainably.

Keywords: *Business validation, Business planning, Offline sales strategy*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERNYATAAN PENGGUNAAN BANTUAN KECERDASAN ARTIFISIAL (AI)	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT (English)	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian	4
1.3 Manfaat Penelitian	4
1.2.1 Manfaat Bagi Konsumen	4
1.3.2 Manfaat Bagi Industri	5
1.2.2 Manfaat Bagi Penulis / Tim Peneliti	5
1.4 Sistematika Penulisan	6
BAB II BADAN USAHA	9
2.1 Bentuk Badan Usaha	9
2.2 Struktur Organisasi	11
2.3 Peran Setiap Divisi Dolce Dicha	11
2.3.1 Chief Executive Officer (CEO)	11
2.3.2 Chief Marketing Officer (CMO)	12
2.3.3 Chief Financial Officer (CFO)	13
2.3.4 Chief Operating Officer (COO)	14

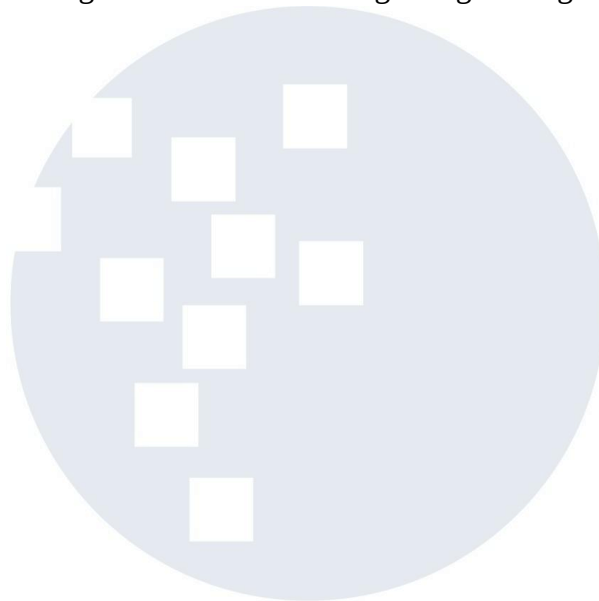
2.4 Dokumen Legal.....	14
2.4.1 Surat Pencatatan Ciptaan (Hak Cipta) Dolce Dicha.....	14
2.4.2 Nomor Induk Berusaha (NIB) Dolce Dicha.....	15
2.5 Persentase Kepemilikan Usaha dan Alasan Pembagiannya.....	16
2.5.1 Eka Nurlailasari - 40%	17
2.5.2 Gunawan Lardo - 30%	17
2.5.3 Dea Natali Manurung - 30%	18
BAB III LANDASAN TEORIs	19
3.1 Teori Umum.....	19
3.1.1 Manajemen Bisnis	19
3.1.2 Kewirausahaan pada Umumnya.....	20
3.2 Teori Khusus	20
3.2.1 <i>Omnichannel Marketing</i>	20
3.3 Industri Analisis	22
3.3.1 Perkembangan Industri.....	22
3.3.2 <i>Logic of Industry</i>	23
3.4 <i>Key Success Factors</i>	25
BAB IV GAMBARAN BISNISa	27
4.1 Perkembangan Bisnis Dolce Dicha mulai dari Program WMK hingga Penyusunan Skripsi (<i>Thesis</i>).....	27
4.2 Kinerja Pencapaian <i>Last Four Week</i> 2025	41
4.2.1 Penjelasan Umum Fungsi-Fungsi Bisnis Dolce Dicha	53
4.2.2 Strategi Pemasaran	54
4.2.2.1 Peran CMO - Gunawan Lardo.....	54
4.2.3 Strategi Penjualan Offline dan Online untuk Pencapaian Target	58
4.2.3.1 Melakukan Photoshoot dan Video Shoot Produk.....	59
4.2.3.2 Melakukan pengeditan foto dan video.....	60
4.2.3.3 Mengelola media sosial Dolce Dicha	61
4.2.3.4 Membuat laporan kegiatan harian	62

4.2.3.5 Membantu Dalam Proses Pembuatan Produk Dan Melakukan Penjualan	63
BAB V PENGEMBANGAN BISNIS	65
5.1 Pengembangan Usaha	65
5.1.1 Tahun 2026.....	67
5.1.2 Tahun 2027.....	68
5.1.3 Tahun 2028.....	69
5.2 Proyeksi TAM, SAM, dan SOM Tiga Tahun ke Depan	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	73



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kegiatan <i>Last Four Week Dolce Dicha</i>	42
Tabel 4.2 Analisis Margin Penjualan Offline dan Online.....	43
Tabel 4.3 Data Penjualan Harian <i>Dolce Dicha Last Four Weeks (pcs)</i>	52
Tabel 5.1 Proyeksi Target Tahunan dan Strategi Pengembangan Bisnis.....	66



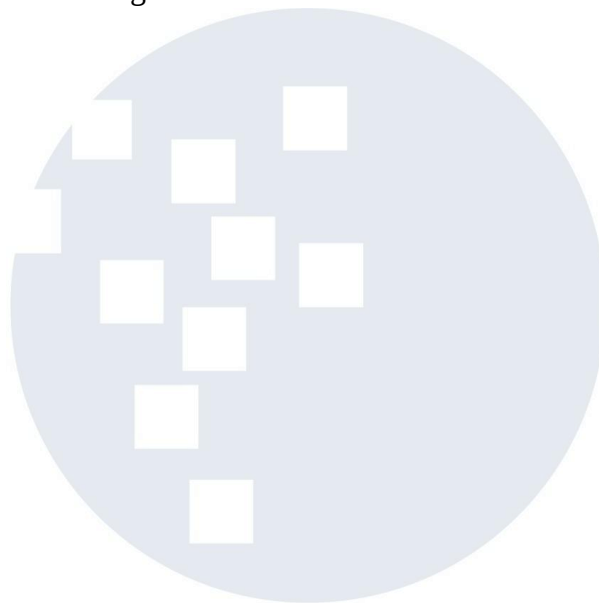
UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan Dolce Dicha	9
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Dolce Dicha.....	11
Gambar 2.3 Dokumen Legal Hak Cipta Dolce Dicha.....	15
Gambar 2.4 Dokumen Legal NIB Dolce Dicha	16
Gambar 4.1 Target Usaha & Rencana Kerja September serta Realisasi Penjualan	29
Gambar 4.2 Bukti Open Pre-Order Salad Buah Melalui Google Formulir.....	30
Gambar 4.3 Target Usaha & Rencana Kerja Oktober 2025	33
Gambar 4.4 Grafik TAM, SAM, dan SOM	35
Gambar 4.5 Business Model Canvas Sebelum Pivot.....	38
Gambar 4.6 Business Model Canvas Setelah Pivot	39
Gambar 4.7 Bukti Chat Tim Mencari Bazaar	44
Gambar 4.8 Open Pre-Order Salad Buah Via Google Formulir	44
Gambar 4.9 Bukti Promosi Launcing Lewat Grup WhatsApp Bu Ani.....	46
Gambar 4.10 Pembuatan Produk 50 pcs Salad Buah.....	47
Gambar 4.11 Launching Salad Buah di Warung Nasi Bu Ani	48
Gambar 4.12 Bukti Testimoni Salad Buah dari Konsumen	49
Gambar 4.13 Bukti Informasi Jualan <i>Offline</i> Melalui Feed Instagram.....	51
Gambar 4.14 Grafik Penjualan Salad Buah Dolce Dicha per Hari (pcs).....	53
Gambar 4.15 Bukti Promosi.....	55
Gambar 4.16 Bukti Penitipan Produk	57
Gambar 4.17 Bukti Photoshoot Produk	60
Gambar 4.18 Bukti Pengeditan Photoshoot Produk.....	61
Gambar 4.19 Bukti Pengelolaan Sosmed Produk	62
Gambar 4.20 Bukti Laporan Penjualan Produk	63
Gambar 4.21 Bukti Proses Pembuatan Produk	64

DAFTAR LAMPIRAN

A.	Lampiran Hasil Persentase Turnitin.....	73
B.	Lampiran Formulir Bimbingan	75
C.	Lampiran Dokumen Legalitas.....	77
D.	Lampiran Bukti Kegiatan.....	79



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA