

PERENCANAAN BISNIS NYAMBEL BANGET

Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal

Siap Saji Nyambel Banget



SKRIPSI

Angelica Felencia Alexandra

00000072790

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

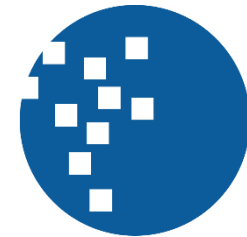
TANGERANG

2025

PERENCANAAN BISNIS NYAMBEL BANGET

Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal

Siap Saji Nyambel Banget



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Angelica Felencia Alexandra

00000072790

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Angelica Felencia Alexandra

Nomor Induk Mahasiswa : 00000072790

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal

Siap Saji Nyambel Banget

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



(Angelica Felencia Alexandra)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal

Siap Saji Nyambel Banget

Oleh

Nama : Angelica Felencia Alexandra

NIM : 00000072790

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

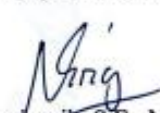
Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Tugas Akhir Skripsi Program Studi Manajemen
Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 10 Desember 2025

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen


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


Purnamaningsih, S.E., M.S.M., CBO.
NIDN : 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul
Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal
Siap Saji Nyambel Banget

Oleh

Nama : Angelica Felencia Alexandra
NIM : 00000072790
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

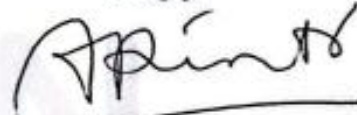
Telah diuji pada hari Senin 22 Desember 2025
Pukul 14.00 s.d 15.30 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP
NIDN : 0312087404

Penguji



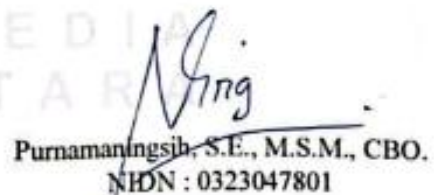
Boby Arinto, S.E., M.M.
NIDN : 0323057005

Pembimbing



Kanon Mommisen Wongkar, S.H., M.H.
NIDN : 0301078204

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., CBO.
NIDN : 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Angelica Felencia Alexandra

NIM : 00000072790

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah :

Strategi Penjualan Melalui E-Commerce dalam Pengembangan Usaha Sambal
Siap Saji Nyambel Banget

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



(Angelica Felencia Alexandra)

* 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 atas selesainya penulisan skripsi ini dengan judul: " Strategi Penjualan Melalui E-Commerce Dalam Pengembangan Usaha Sambal Siap Saji Nyambel Banget" dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih 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., CBO. selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H. 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.

Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat ilmu pengetahuan dan wawasan untuk para pembaca.

Tangerang, 10 Desember 2025



(Angelica Felencia Alexandra)

STRATEGI PENJUALAN MELALUI E-COMMERCE DALAM PENGEMBANGAN USAHA SAMBAL SIAP SAJI NYAMBEL BANGET

(Angelica Felencia Alexandra)

ABSTRAK

Konsumen saat ini menghadapi keterbatasan khususnya waktu dalam berbelanja secara offline sehingga sebagian besar masyarakat di Indonesia lebih menyukai pembelian secara online, dapat dilihat dari perkembangan *platform* digital *E-Commerce* di Indonesia sekarang ini karna dianggap lebih praktis. Menjawab berdasarkan kebutuhan masyarakat, Nyambel Banget menghadirkan produk sambal siap saji dengan cita rasa autentik yang dibuat oleh resep rumahan dan dikemas dengan aman, higienis, dan pastinya modern. Dalam Organisasi Nyambel Banget terdapat pembagian tugas yang jelas antara tim produksi, keuangan, dan pemasaran. Dan penulis berkontribusi sebagai bagian dari tim pemasaran dengan fokus pada strategi pembangunan *E-Commerce* guna meningkatkan penjualan melalui berbagai *platform* digital. Kegiatan yang telah penulis lakukan meliputi pengelolaan konten promosi, optimalisasi *marketplace*, serta efektivitas kampanye penjualan online. Proyeksi ke depan yang telah diarahkan oleh penulis meliputi pengelolaan konten promosi, optimalisasi *marketplace*, serta pemanfaatan data analitik untuk memperluas jangkauan pasar dan mendorong pertumbuhan berkelanjutan usaha sambal siap saji Nyambel Banget.

Kata kunci: Konsumen online, pengembangan usaha, sambal siap saji, strategi *e-commerce*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

***SALES STRATEGY THROUGH E-COMMERCE IN THE
DEVELOPMENT OF NYAMBEL BANGET READY-TO-EAT
SAMBAL BUSINESS***

(Angelica Felencia Alexandra)

ABSTRACT (English)

Consumers today face limitations, especially in terms of time, when shopping offline, which makes most people in Indonesia prefer online purchases. This trend is evident from the rapid growth of digital e-commerce platforms in Indonesia, as online shopping is considered more practical. Responding to this need, Nyambel Banget offers ready-to-eat sambal with an authentic taste, made from homemade recipes and packaged safely, hygienically, and in a modern way. Within the organization, Nyambel Banget has a clear division of tasks among the production, finance, and marketing teams. The author contributes as part of the marketing team, focusing on the development of e-commerce strategies to increase sales through various digital platforms. Activities carried out include managing promotional content, optimizing marketplaces, and evaluating the effectiveness of online sales campaigns. Future projections are directed toward strengthening promotional content management, marketplace optimization, and utilizing data analytics to expand market reach and support the sustainable growth of Nyambel Banget ready-to-eat sambal products.

Keywords: *Online consumers, Business development, Ready-to-eat sambal, E-commerce strategy*

DAFTAR ISI

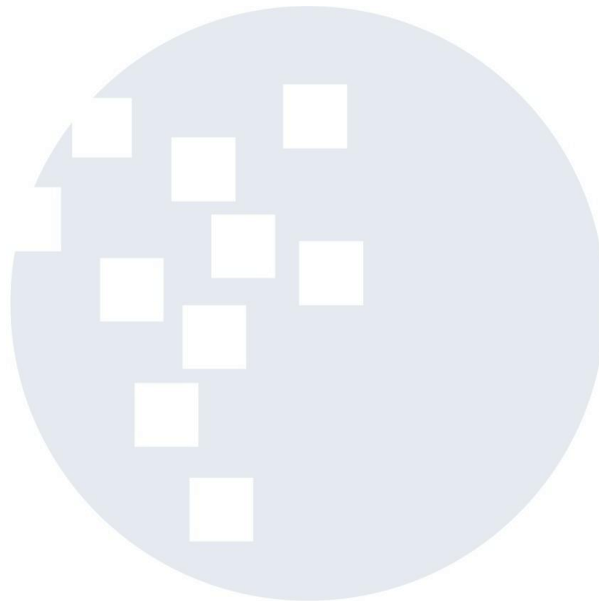
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Manfaat Penulisan	9
1.4 Sistematika Penulisan	10
BAB II BADAN USAHA.....	12
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	12
2.2 Struktur Organisasi	14
2.3 Dokumen Legal.....	17
BAB III LANDASAN TEORI.....	22
3.1 Teori Umum.....	22
3.2 Teori Khusus.....	27
BAB IV GAMBARAN BISNIS	31
4.1 Deskripsi Bisnis	31
4.2 Deskripsi Fungsi Bisnis	52
BAB V PENGEMBANGAN BISNIS.....	62
5.1 Pengembangan Usaha.....	62
5.2 Pengembangan Pemasaran Melalui E-Commerce	65
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Aplikasi E-Commerce yang Sering diakses Masyarakat Indonesia Tahun 2025	4
Gambar 1. 2 Data Marketplace Penyumbang Omzet Terbesar.....	5
Gambar 1. 3 Manfaat Marketplace Bagi UMKM Penggunanya.....	6
Gambar 2. 1 Logo Nyambel Banget.....	12
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi Nyambel Banget.....	15
Gambar 2. 3 NIB Nyambel Banget.....	18
Gambar 2. 4 Halal Nyambel Banget.....	19
Gambar 2. 5 Surat Pencatatan Hak Cipta Design Nyambel Banget.....	20
Gambar 4. 1 Logo Nyambel Banget.....	31
Gambar 4. 2 Target Market Nyambel Banget	33
Gambar 4. 3 Grafik Forecast Pertumbuhan Pasar Sambal Indonesia	34
Gambar 4. 4 Business Model Canvass Nyambel Banget	35
Gambar 4. 5 Event Bazaar Tangerang Tempo Doeloe.....	43
Gambar 4. 6 Event Bazar.....	44
Gambar 4. 7 Liputan Website Tangerang TV	45
Gambar 4. 8 Liputan Tangerang TV.....	46
Gambar 4. 9 Penjualan Botol Sambal Siap Saji Nyambel Banget	47
Gambar 4. 10 Keuntungan dari Penjualan Botol Sambal Siap Saji.....	48
Gambar 4. 11 Penjualan Nyambel Banget Khusus B2b.....	49
Gambar 4. 12 Keuntungan dari Penjualan B2b Nyambel Banget	50
Gambar 4. 13 Shopee Nyambel Banget.....	52
Gambar 4. 14 Flash Sale Shopee Nyambel Banget.....	52
Gambar 4. 15 Tampilan Iklan Shopee Nyambel Banget	53
Gambar 4. 16 Tampilan Produk Nyambel Banget di Shopee	54
Gambar 4. 17 Deskripsi Produk Nyambel Banget.....	55
Gambar 4. 18 Tampilan Produk Nyambel Banget di Shopee	56
Gambar 4. 19 Proses Pengemasan dan Pengiriman Pesanan dari Shopee	57
Gambar 4. 20 Proses Respon Ulasan Pelanggan di Shopee.....	57
Gambar 4. 21 Proses Kolaborasi Affiliate Shopee.....	59
Gambar 4. 22 Pesanan Yang terselesaikan	59
Gambar 4. 23 Pesanan yang Terbatalkan	60
Gambar 5. 1 Modal Minimum Iklan Shopee.....	66
Gambar 5. 2 Estimasi Penonton dengan Modal Iklan Minimum	67
Gambar 5. 3 Contoh Pesan Pengajuan Afiliiasi.....	68
Gambar 5. 4 Contoh Komisi Afiliiasi Produk Sambal Siap Saji	69
Gambar 5. 5 Perencanaan Alat Pengemasan Baru	71
Gambar 5. 6 Perencanaan Kemasan Baru	72
Gambar 5. 7 Opsi Pre Order.....	72
Gambar 5. 8 Time Line Promosi Nyambel Banget.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Turnitin	77
Lampiran 2 Formulir Bimbingan.....	83
Lampiran 3 Dokumen Legalitas	84
Lampiran 4 Bukti Kegiatan.....	86



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA