

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU
STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG
TEPAT**



SKRIPSI

Peters Henderson

00000069272

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

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU
STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG
TEPAT**



SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

PETERS HENDERSON

00000069272

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Peters Henderson

Nomor Induk Mahasiswa : 00000069272

Program Studi : Manajemen

Skripsi dengan judul:

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT

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



(Peters Henderson)

HALAMAN PERNYATAAN PENGGUNAAN BANTUAN KECERDASAN ARTIFISIAL (AI)

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Peters Henderson
NIM : 00000069272
Program Studi : Manajemen
Judul Laporan : Validasi Dan Perencanaan Bisnis Bazzarku Strategi
Menentukan Supplier Rental Yang Tepat

Dengan ini saya menyatakan secara jujur menggunakan bantuan Kecerdasan Artifisial (AI) dalam pengerjaan Tugas/Projeet/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 apapun 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) Saya mengakui bahwa saya 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
Yang Menyatakan,



(Peters Henderson)

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT

Oleh

Nama : Peters Henderson
NIM : 00000069272
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


Ir. D. Wim Prihantono, M.M.
0312126610


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

0323047801

 Scanned with CamScanner

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul

**VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU
STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG
TEPAT**

Oleh

Nama : Peters Henderson
NIM : 00000069272
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diuji pada hari Selasa , 16 Desember 2025

Pukul 09.30 s.d 11.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Ellisa Dwi Lestari, M.S.M.
0306088501

Pembimbing



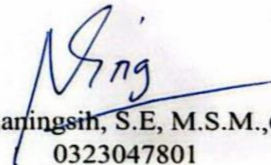
Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
0312126610

Penguji



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

Ketua Program Studi Manajemen



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

v

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN
SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT, Peters Henderson, Universitas Multimedia Nusantara



HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Peters Henderson

NIM : 00000069272

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah : **VALIDASI DAN PERENCANAAN
BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN
SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT**

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



(Peters Henderson)

CS Scanned with CamScanner

*Pilih salah satu

** Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/HKI, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk dinublikasikan ke KC UMN dan menjadi hak institusi UMN

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, dan kemudahan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi yang berjudul *“VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU: STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT”* dengan baik.

Penyusunan laporan ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Program Studi Kewirausahaan. Laporan ini berfokus pada proses pengembangan Bazzarku sebagai sebuah platform digital yang menghubungkan UMKM dengan penyelenggara bazaar, melalui serangkaian proses validasi, perencanaan bisnis, serta penyusunan strategi pengembangan teknologi dan operasional.

Dalam proses penyusunan laporan ini, penulis menyadari bahwa terdapat banyak pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa Terima Kasih yang 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., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis, 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. Seseorang dengan NIM 00000067407 yang selalu mendampingi, memberikan semangat, dan menjadi sumber motivasi dalam melalui berbagai proses dan tantangan selama penyusunan laporan ini.

7. Rekan-rekan dalam pengembangan Bazzarku, yang telah bekerja sama, berdiskusi, dan memberikan kontribusi penting dalam pengembangan ide dan implementasi konsep bisnis.

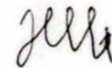
8. Semua pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, namun telah memberikan bantuan, masukan, serta dukungan dalam bentuk apa pun bagi penyempurnaan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan di masa mendatang. Penulis berharap laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, khususnya dalam bidang pengembangan bisnis digital dan penerapan teknologi pada usaha rintisan

Akhir kata, semoga laporan ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ekosistem UMKM dan inovasi digital di Indonesia.

Tangerang, 10 Desember 2025

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Peters Henderson

viii

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN
SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT, Peters Henderson, Universitas Multimedia Nusantara

 Scanned with CamScanner

viii

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN
SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT, Peters Henderson, Universitas Multimedia Nusantara

VALIDASI DAN PERENCANAAN BISNIS BAZZARKU STRATEGI MENENTUKAN SUPPLIER RENTAL YANG TEPAT

Peters Henderson

ABSTRAK

Selama empat minggu pelaksanaan bisnis, Bazzarku sebagai platform penghubung UMKM dan Event Organizer (EO) telah menjalankan berbagai aktivitas operasional untuk mencapai target kinerja dengan menetapkan target omzet Rp20.000.000 dan laba bersih Rp10.000.000 per bulan, namun realisasi yang dicapai sebesar Rp9.195.000 dengan laba bersih Rp6.550.000 yang bersumber dari layanan penyewaan perlengkapan bazar, komisi pencarian lokasi event, serta model pendanaan UMKM berbasis profit sharing; dalam pelaksanaannya, peran CTO dan COO berfokus pada integrasi teknologi dan efisiensi operasional, di mana CTO bertanggung jawab menjaga stabilitas serta pengembangan platform, sementara COO memastikan operasional berjalan sesuai SOP melalui koordinasi tim dan evaluasi proses, sehingga meskipun target finansial belum sepenuhnya tercapai, kolaborasi keduanya mampu menjaga keberlangsungan sistem, dan ke depan Bazzarku akan memprioritaskan peningkatan otomatisasi, verifikasi, serta efisiensi operasional. Pelaksanaan kegiatan bisnis tersebut dibatasi dalam jangka waktu empat minggu semata-mata berdasarkan arahan dosen pembimbing, dengan pertimbangan bahwa periode tersebut telah memadai untuk melakukan validasi awal model bisnis Bazzarku serta mengevaluasi kinerja operasional dan peran masing-masing C-level dalam konteks penelitian tugas akhir.

Kata kunci ; COO, Operasional Startup, Teknologi Platform, UMKM

BAZZARKU BUSINESS VALIDATION AND PLANNING STRATEGY TO DETERMINE THE RIGHT RENTAL SUPPLIER

Peters Henderson

ABSTRACT (English)

During the four-week business implementation period, Bazzarku, as a platform connecting MSMEs (UMKM) and Event Organizers (EO), carried out various operational activities to achieve performance targets by setting a monthly revenue target of IDR 20,000,000 and a net profit of IDR 10,000,000; however, the realized performance reached IDR 9,195,000 in revenue with a net profit of IDR 6,550,000, generated from bazaar equipment rental services, event location sourcing commissions, and a profit-sharing-based MSME financing business model. In this context, the roles of the CTO and COO focused on technology integration and operational efficiency, with the CTO responsible for maintaining platform stability and development, while the COO ensured operations ran in accordance with SOPs through team coordination and process evaluation. Although the financial targets were not fully achieved, the collaboration between both roles successfully maintained system sustainability, and going forward, Bazzarku will prioritize improvements in automation, verification, and overall operational efficiency. The implementation period was limited to four weeks solely based on the guidance of the academic supervisor, with the consideration that this duration was sufficient to conduct an initial validation of the Bazzarku business model and to evaluate operational performance as well as the roles of each C-level executive within the

scope of this final project.

Keywords: *COO, Startup Operations, Platform Technology, 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.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Manfaat Penelitian.....	8
1.4 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II	
BADAN USAHA.....	11
2.1 Bentuk Badan Usaha.....	11
2.2 Struktur Organisasi.....	14
2.3 Dokumen Legal.....	22
NIB (Nomor Induk Berusaha).....	22
BAB III	
LANDASAN TEORI.....	25
3.1 Teori Umum.....	25
3.2 Teori Khusus.....	26
3.2.1 Teori Manajemen Proses Bisnis.....	26
BAB IV	
GAMBARAN BISNIS.....	32
4.1 Deskripsi Bisnis.....	32
4.2 Deskripsi Fungsi Bisnis.....	40
BAB V	
PENGEMBANGAN BISNIS.....	44
5.1 Pengembangan Usaha.....	44
5.2 Pengembangan Usaha masing masing divisi.....	46
DAFTAR PUSTAKA.....	48
LAMPIRAN.....	51

DAFTAR TABEL

Tabel 5.1 Program Pengembangan BAZZARKU 3 Tahun Kedepan	55
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi BAZZARKU	11
Gambar 2.2 NIB (Nomor Induk Berusaha)	19
Gambar 2.3 NIB (Nomor Induk Berusaha)	20
Gambar 3.1 Grafik Perkembangan Tren Jumlah Bazaar 2020 - 2025	26
Gambar 4.1 Kegiatan WMK yang Diikuti BAZZARKU	31
Gambar 4.2 Logo BAZZARKU yang Lama dan Terbaru	32
Gambar 4.3 Homepage Website BAZZARKU	33
Gambar 4.4 Website BAZZARKU	33
Gambar 4.5 Laporan Kinerja Last Four Weeks BAZZARKU	35
Gambar 4.6 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	39
Gambar 4.7 Tenant Bazaar Ecle	40
Gambar 4.8 Penyewaan Rental Bazaar Ecle	41
Gambar 4.9 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant Soe Soe	42
Gambar 4.10 Penyewaan Rental Genset	43
Gambar 4.11 Kerjasama BAZZARKU dengan Tenant La Matcha	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Hasil Presentase Turnitin

Lampiran B Formulir Bimbingan

Lampiran C Dokumen Legalitas

Lampiran D Bukti Kegiatan

