

BAB V

PENGEMBANGAN BISNIS

5.1. Target Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha Grombi difokuskan pada peningkatan daya saing, penguatan citra merek, serta perluasan jangkauan pasar. Upaya ini dilakukan secara bertahap dengan menyesuaikan kebutuhan perusahaan dan peluang pertumbuhan yang muncul dalam industri.

5.1.1. Rencana Bisnis

Untuk mendukung arah pengembangan usaha tersebut, Grombi menyusun rencana bisnis untuk tiga tahun ke depan. Rencana ini mencakup target penjualan serta fokus strategis yang akan dijalankan setiap tahunnya. Ringkasan rencana bisnis disajikan pada tabel berikut:

Tabel 5.1. Strategi pengembangan Grombi untuk 3 tahun kedepan

Item	Last 4 Week	2026	2027	2028
Target Penjualan	Rp 20.003.500 (1.270 Porsi)	Rp 264.000.000 (17.600 Porsi, Rp15.000/porsi)	Rp 369.600.000 (24.640 Porsi, Rp15.000/porsi)	Rp 665.280.000 (44.352 Porsi, Rp15.000/porsi)
Prioritas Tahunan	Validasi dan perencanaan bisnis	Membangun fondasi dan <i>awareness</i>	pengembangan produk dan perluasan pasar	Profesionalisasi operasional dan ekspansi <i>multi point of sales</i>
Marketing	Strategi <i>multi point of sales</i>	Strategi meningkatkan <i>brand awareness</i>	Strategi perluasan jangkauan pasar	Strategi ekspansi dan kolaborasi <i>brand</i>
Operational	Strategi fifo dan <i>buffer stock</i>	Strategi standarisasi produksi dan kontrol kapasitas	Strategi peningkatan kapasitas dan kualitas produksi	Strategi penguatan sistem produksi dan supply chain
Finance	Strategi	Strategi	Strategi	Strategi efisiensi

	pengelolaan arus kas	perencanaan anggaran dan investasi produksi	pengelolaan biaya dan pengembangan channel	operasional dan ekspansi bisnis
Leadership	Strategi koordinasi dan evaluasi tim	Strategi Perencanaan Kinerja dan Kolaborasi Eksternal	Strategi Monitoring Kinerja dan Tanggung Jawab Tim	Strategi Penguatan Struktur Organisasi dan Pengembangan Tim

Grombi memiliki rencana bisnis dari strategi yang terbagi menjadi 3 bagian yang akan dicapai dalam waktu 3 tahun, sebagai berikut:

1. Tahun pertama (2026), difokuskan pada penguatan fondasi operasional dan meningkatkan citra merek. Upaya utama dengan model bisnis B2C melalui kerja sama dengan kantin kampus, bazaar wilayah Tangerang dan platform *online*.
2. Tahun kedua (2027), difokuskan pada pengembangan produk dan perluasan pasar. Langkah utamanya melakukan perencanaan dengan bisnis model B2C karyawan dengan cara membuka *multi point of sales* baru di 2 kampus lain dan mengikuti bazaar wilayah Gading Serpong dan Jakarta.
3. Tahun ketiga (2028), Grombi akan membentuk struktur organisasi yang lebih jelas, meningkatkan sistem kerja agar operasional lebih rapi dan efisien. Ekspansi bisnis melalui pembukaan *multi point of sales* baru dengan menggunakan bisnis model B2C karyawan di 1 titik kampus lain di wilayah Jakarta.

Berdasarkan hasil analisis operasional yang dilakukan, salah satu permasalahan utama yang dihadapi Grombi adalah terjadinya *loss of opportunity* akibat ketidaksiapan stok dalam menghadapi permintaan yang bersifat tidak terduga. Beberapa peluang penjualan, seperti peningkatan permintaan saat bazaar kampus, kegiatan tertentu, maupun pesanan mendadak dari mitra titip jual, tidak dapat dimanfaatkan secara optimal karena keterbatasan ketersediaan produk. Kondisi ini menunjukkan bahwa sistem pengelolaan stok yang diterapkan sebelumnya masih kurang adaptif terhadap perubahan permintaan pasar yang dinamis.

Pembelajaran penting yang diperoleh dari kondisi tersebut adalah bahwa pengelolaan stok tidak dapat hanya berorientasi pada efisiensi biaya dan pengurangan risiko kelebihan persediaan. Fokus yang terlalu besar pada minimisasi stok justru berpotensi menimbulkan kerugian tidak langsung berupa hilangnya kesempatan penjualan dan menurunnya daya saing bisnis. Oleh karena itu, diperlukan perubahan pendekatan dalam pengelolaan stok, yaitu dengan menempatkan persediaan sebagai alat strategis untuk menangkap peluang, bukan sekadar sebagai beban biaya operasional.

Sebagai respons atas pembelajaran tersebut, Grombi menerapkan strategi *buffer stock* yang bersifat dinamis dan disesuaikan dengan sinyal permintaan aktual. Penetapan *buffer stock* dilakukan dengan mempertimbangkan data historis penjualan, pola permintaan pada periode tertentu, serta potensi terjadinya lonjakan permintaan yang tidak direncanakan. Dengan adanya *buffer stock* ini, Grombi memiliki kesiapan produk yang lebih baik untuk merespons peluang pasar secara cepat, sekaligus tetap menjaga kualitas produk melalui penerapan sistem *First In First Out (FIFO)*. Implementasi strategi ini menjadi langkah penting dalam meningkatkan kesiapan operasional dan meminimalkan terjadinya *loss of opportunity* di masa mendatang.

5.2 Pengembangan Kinerja Operasional tiga tahun kedepan

5.2.1. Strategi Operasional Tahun 2026

Tahun 2026 menjadi fondasi untuk menciptakan sistem operasional Grombi yang lebih stabil dan konsisten. Fokus utama adalah standarisasi alur produksi, mulai dari pemilihan singkong, metode pemotongan, proses perendaman, hingga proses penggorengan yang menghasilkan tingkat kerenyahan yang merata. SOP ini dirancang agar produksi dapat dipertahankan meski permintaan mengalami fluktuasi. Seluruh proses diuji dalam batch kecil untuk memastikan kualitas akhir seragam. Selain itu, Grombi melakukan perbaikan dalam alur kerja dapur produksi. Aktivitas harian mulai disusun dalam rutinitas terstruktur: persiapan bahan pagi hari, produksi inti siang hari, dan pengecekan stok sore hari. Sistem rotasi stok berbasis FIFO mulai diterapkan untuk memastikan bahan dalam kondisi terbaik. Implementasi sistem ini membantu mengurangi kesalahan pemrosesan dan meningkatkan efisiensi waktu. Untuk mendukung stabilitas operasional, perusahaan mulai membangun hubungan yang lebih rapat dengan pemasok singkong lokal. Komunikasi rutin, sistem pemesanan mingguan, dan standar kualitas pengiriman mulai diterapkan. Hal ini memastikan pasokan bahan baku tetap aman dan meminimalkan risiko kekurangan stok yang dapat menghambat produksi.

Pada sisi distribusi, 2026 menjadi tahun penataan rute dan pola pengiriman. Pengiriman rutin ke tenant kampus utama dipadukan dengan jadwal khusus saat terdapat bazar atau *event*. Struktur distribusi yang lebih terjadwal ini memastikan aliran produk berjalan lancar dan tidak mengganggu kegiatan produksi. Pengaturan sederhana namun efektif ini menjadi dasar untuk ekspansi tahun berikutnya. Operasional penjualan juga diperkuat dengan pembangunan tata kelola booth yang lebih profesional. Grombi mulai menetapkan template penataan booth, pembuatan display dasar, dan standar penyajian produk. Aktivitas ini bertujuan memberikan tampilan brand yang konsisten di setiap titik penjualan, menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan. Pada aspek manajemen, 2026 menjadi tahun pembentukan tim inti yang memahami SOP dan

ritme kerja usaha. Pelatihan dasar operasional diberikan untuk memastikan seluruh anggota tim bekerja sesuai standar. Sistem pencatatan harian stok, produksi, dan penjualan mulai diterapkan sebagai bagian dari pembentukan sistem operasional yang disiplin dan terukur.

5.2.2. Aktivitas Operasional Tahun 2026

Pada tahun 2026, aktivitas operasional Grombi difokuskan pada pembentukan sistem kerja yang stabil dan terstandarisasi. Proses produksi disusun lebih rapi mulai dari pemilahan singkong berkualitas, pemotongan, perendaman, penggorengan, hingga pengemasan. SOP produksi diperkuat agar seluruh batch memiliki tingkat kerenyahan dan cita rasa yang seragam. Selain itu, produksi dilakukan dalam ritme terjadwal dengan dua kali siklus utama setiap bulan yang disesuaikan dengan kebutuhan stok harian di LIBRO, mitra restoran UMKM, dan pasar. Aktivitas operasional ini difokuskan untuk memastikan kualitas produk tetap konsisten meski permintaan masih naik-turun. Dari sisi pengelolaan stok dan distribusi, 2026 menjadi tahun pembenahan sistem dasar seperti penerapan FIFO, buffer stock kecil, dan pencatatan persediaan harian. Setiap titik penjualan mulai mendapatkan alokasi stok berdasarkan histori permintaan, sehingga distribusi menjadi lebih tepat sasaran dan mengurangi risiko kekurangan ataupun kelebihan persediaan. Proses pengantaran produk ke LIBRO dan mitra titip jual dilakukan secara terjadwal, sementara persiapan khusus dilakukan jika ada *event* bazar atau kegiatan kewirausahaan mendadak. Aktivitas distribusi ini memastikan seluruh titik tetap terisi tanpa mengganggu alur produksi.

DESKRIPSI	2026
	BIAYA
Bahan Baku	Rp73,773,986
SDM	Rp112,000,000
Bazaar & Event	Rp24,000,000
Gaji Pokok Co-Founder	Rp6,000,000
Logistik & Pengiriman	Rp12,000,000
Biaya Tenant	Rp18,000,000
Peralatan Produksi	Rp5,000,000
<i>Production Centre</i>	-
TOTAL:	Rp250,773,986

Gambar 5.1 Biaya Operasional Grombi Tahun 2026

5.2.3. Strategi Operasional Tahun 2027

Memasuki 2027, Grombi mulai memperluas kapasitas produksi seiring meningkatnya permintaan dan rencana ekspansi titik bazar. Proses produksi disusun dalam skala lebih besar, termasuk penyesuaian alur kerja agar mampu menangani volume bahan yang meningkat tanpa menurunkan kualitas. Produksi harian mulai dibuat dalam batch lebih besar dengan sistem pengecekan kualitas terjadwal untuk menjaga konsistensi rasa dan tekstur. Langkah besar lainnya

adalah pengembangan pusat produksi yang lebih luas dan lebih efisien. Tata letak area produksi dirancang ulang untuk menciptakan alur kerja linear: dari penerimaan bahan baku, penanganan awal, penggorengan, pendinginan, hingga pengemasan. Dengan alur kerja yang lebih terstruktur, potensi *bottleneck* dapat diminimalkan dan kecepatan produksi meningkat secara alami. Dalam aspek pengadaan bahan baku, Grombi mulai menerapkan strategi pengamanan pasokan. Perusahaan menjalin kerja sama dengan dua pemasok alternatif untuk mengurangi risiko pasokan tunggal, serta mulai menerapkan sistem *buffer stock* kecil yang disesuaikan dengan proyeksi permintaan mingguan. Pendekatan ini membantu menjaga kontinuitas operasional ketika terjadi lonjakan permintaan mendadak.

Pada Tahun ini kami akan membuat *Production Centre* pertama kami yang dimana di tempat tersebut merupakan tempat kami memproduksi setiap umbi-umbian menjadi produk stik kami. *Production Centre* ini juga mencakup setiap kepentingan perlengkapan, elektronik, dan setiap keperluan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proses produksi. Jika pada 2026 distribusi masih sederhana, maka pada 2027 sistem menjadi lebih dinamis dan berbasis koordinasi intensif antar titik. Tata kelola booth juga berkembang menjadi konsep yang lebih profesional dan seragam. *Booth* untuk event mulai menggunakan *layout* yang sama, sistem *display* yang rapi, dan SOP pelayanan pelanggan yang jelas. Hal ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pengunjung, tetapi juga memastikan setiap titik penjualan mampu bekerja secara efisien meskipun dikelola oleh tim yang berbeda. Dari sisi manajemen, 2027 menjadi tahun di mana struktur organisasi mulai diperluas. Koordinator produksi, penanggung jawab stok, dan staf lapangan untuk *event* mulai ditugaskan. Sistem pencatatan stok dan produksi juga dialihkan ke format *digital* sederhana untuk memastikan monitoring lebih cepat dan akurat. Semua aktivitas ini dilakukan untuk menopang pertumbuhan bisnis yang lebih agresif.

5.2.4. Aktivitas Operasional Tahun 2027

Pada tahun 2027, aktivitas operasional Grombi berfokus pada peningkatan kapasitas dan efisiensi produksi untuk mendukung ekspansi titik penjualan baru di

kampus yang berbeda dan partisipasi rutin dalam bazar kampus. Proses produksi mulai dilakukan dengan volume lebih besar dan ritme lebih sering, sehingga alur kerja seperti pemotongan singkong, penggorengan, dan pengemasan diatur menggunakan sistem batch yang lebih terstruktur. Peningkatan kapasitas ini juga memerlukan penataan ulang ruang produksi agar alur pergerakan bahan lebih efisien dan tidak terjadi bottleneck. Secara keseluruhan, operasional 2027 diarahkan untuk memastikan produksi tetap konsisten meski permintaan meningkat. Mulai tahun 2027, Grombi mulai membangun *production centre* sebagai langkah strategis untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional. Pusat produksi ini dirancang untuk memusatkan seluruh proses—mulai dari penyortiran singkong, pengolahan, penggorengan, hingga pengemasan—dalam satu alur kerja terpadu yang lebih rapi dan terkontrol. Dengan adanya *production centre*, Grombi dapat menghasilkan volume yang lebih besar, menjaga konsistensi kualitas produk, serta mempersiapkan diri untuk memenuhi kebutuhan distribusi multi-titik dan permintaan dari bazar kampus yang semakin sering.



	2027
DESKRIPSI	BIAYA
Bahan Baku	Rp89,638,208
SDM	Rp213,000,000
Bazaar & Event	Rp18,000,000
Gaji Pokok Co-Founder	Rp8,000,000
Logistik & Pengiriman	Rp15,000,000
Biaya Tenant	Rp44,000,000
Peralatan Produksi	Rp20,000,000
<i>Production Centre</i>	Rp100,000,000
TOTAL:	Rp507,638,208

Gambar 5.2 Biaya Operasional Grombi Tahun 2027

5.2.4 Strategi Operasional Tahun 2028

Tahun 2028 merupakan fase di mana Grombi memasuki tahap maturitas operasional. Kapasitas produksi ditingkatkan lagi untuk memenuhi permintaan yang lebih besar dari tenant, mitra titip jual, dan *event* rutin. Proses produksi mulai diarahkan ke semi-otomatis dengan bantuan peralatan yang meningkatkan efisiensi waktu dan mengurangi ketergantungan pada tenaga manual. Langkah ini sangat penting untuk meningkatkan kecepatan produksi tanpa mengorbankan kualitas. Pusat produksi mulai dikembangkan sebagai “production hub” skala UMKM yang lebih lengkap. Area persiapan, produksi panas, pendinginan, dan pengemasan dipisahkan secara tegas agar lebih higienis dan efisien. Tata letak ditata ulang untuk menghadapi volume produksi yang meningkat, termasuk

penambahan penyimpanan bahan baku dan penyimpanan produk jadi dengan sistem rotasi harian. Pada aspek manajemen bahan baku, sistem forecasting permintaan mulai diperkuat menggunakan data historis dari tahun-tahun sebelumnya. Dengan data yang lebih stabil, Grombi mulai membangun sistem stok yang lebih prediktif dan terukur. Pemasok juga mulai dikendalikan melalui kontrak jangka panjang sehingga kualitas dan ketersediaan bahan baku lebih terjamin.

Distribusi di tahun 2028 berkembang menjadi jaringan multi-lokasi. Pengiriman ke *tenant* kampus, mitra titip jual, dan *event* dilakukan melalui sistem logistik mini yang terjadwal dan didukung oleh gudang penyimpanan kecil di dekat lokasi penjualan tertentu. Alur distribusi ini membuat produk lebih cepat sampai ke pelanggan dan mengurangi risiko kehabisan stok. Operasional penjualan terus ditingkatkan dengan pendekatan profesional, termasuk peralatan booth yang lebih modern, display yang lebih kuat sebagai representasi brand, dan SOP pelayanan pelanggan yang canggih. *Event* besar kini menjadi agenda tetap, sehingga sistem persiapan *event* mulai distandardisasi agar eksekusinya lebih efisien dan menghasilkan impresi yang lebih kuat pada pasar. Di sisi SDM & manajemen, struktur perusahaan semakin lengkap. Supervisor produksi, staf logistik, admin operasional, dan tim quality control mulai bekerja dengan sistem evaluasi rutin. Selain itu, pencatatan operasional mulai terintegrasi menggunakan sistem digital yang memungkinkan pelacakan real time terhadap stok, produksi, dan distribusi. Tahun 2028 menjadi masa konsolidasi sistem yang membuat operasional Grombi lebih scalable untuk ekspansi di masa mendatang.

5.2.5. Aktivitas Operasional 2028

Pada tahun 2028, aktivitas operasional Grombi berfokus pada optimalisasi penuh production centre yang mulai beroperasi sejak tahun sebelumnya. Alur kerja produksi diperluas dengan penambahan mesin pendukung seperti *freezer* tambahan, peralatan pemotong singkong semi-otomatis, dan penggorengan

kapasitas besar untuk meningkatkan kecepatan serta konsistensi output. Produksi kini dilakukan dalam skala yang lebih besar dengan sistem batch yang terjadwal harian, memungkinkan Grombi untuk menjaga ketersediaan stok di seluruh titik penjualan tanpa mengalami keterlambatan. Peningkatan kapasitas ini juga diimbangi dengan penguatan standar kualitas agar tekstur, rasa, dan daya tahan produk tetap stabil. Dari sisi distribusi, tahun 2028 ditandai dengan pengelolaan jaringan multi-titik yang lebih luas dan profesional. Aktivitas operasional meliputi perencanaan rute pengiriman yang lebih efisien, penataan ulang buffer stock untuk tiap titik penjualan, serta penerapan sistem pencatatan stok digital yang lebih komprehensif. Distribusi kini mencakup tenant kampus utama, titik bazar rutin, mitra UMKM, serta ekspansi titik baru yang mulai dijalankan tahun ini. Grombi juga mulai menyiapkan unit logistik kecil untuk mendukung pengantaran dalam volume besar sekaligus memastikan setiap titik selalu memiliki stok yang cukup meski permintaan sering berfluktuasi.



	2028
DESKRIPSI	BIAYA
Bahan Baku	Rp133,987,568
SDM	Rp291,000,000
Bazaar & Event	Rp18,000,000
Logistik & Pengiriman	Rp15,000,000
Biaya Tenant	Rp86,000,000
Peralatan Produksi	Rp10,000,000
<i>Production Centre</i>	Rp70,000,000
TOTAL:	Rp623,987,568

Gambar 5.3 Biaya Operasional Grombi Tahun 2028

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA