



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

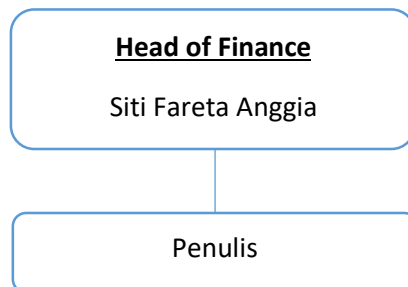
BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis melaksanakan praktik kerja magang di HelloGram yang dibawah oleh perusahaan PT Multi Karunia Berkat tepatnya di Departemen *Finance* sebagai *Finance Intern*. Departemen ini bertanggung jawab dalam mengatur keuangan operasional perusahaan baik penerimaan dari klien (konsumen) maupun pengeluaran yang diperlukan selama periode tertentu. Adapun dalam divisi ini, penulis mendapat bimbingan dan arahan dari Ibu Siti Fareta Anggia selaku *Head of Finance* di HelloGram. Pada divisi tersebut penulis telah mendapat izin oleh Bapak Rudy Yanuar selaku Head of Human Resource Development untuk melakukan praktik kerja magang di HelloGram. Dalam melaksanakan *Invoicing Process*, penulis telah mendapatkan izin dari Ibu Siti untuk mengakses e-mail perusahaan beserta berkas-berkas seperti *Memorandum of Understanding* (MOU) klien-klien terkait. Departemen *Finance* sangat berperan penting dalam kelangsungan proses bisnis dan operasional HelloGram karena pengaturan arus kas dan pembayaran sangatlah krusial, serta memerlukan *controlling* dan *forecasting* yang baik. Maka dari itu, departemen *Finance* harus selalu akurat dan teliti dalam melaksanakan segala pekerjaan agar dapat mendukung operasional perusahaan juga.

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Departemen *Finance* HelloGram



Sumber: Data Diolah Penulis

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama praktik kerja magang sebagai *finance intern*, penulis mengerjakan beberapa pekerjaan rutin serta beberapa *project* antara lain:

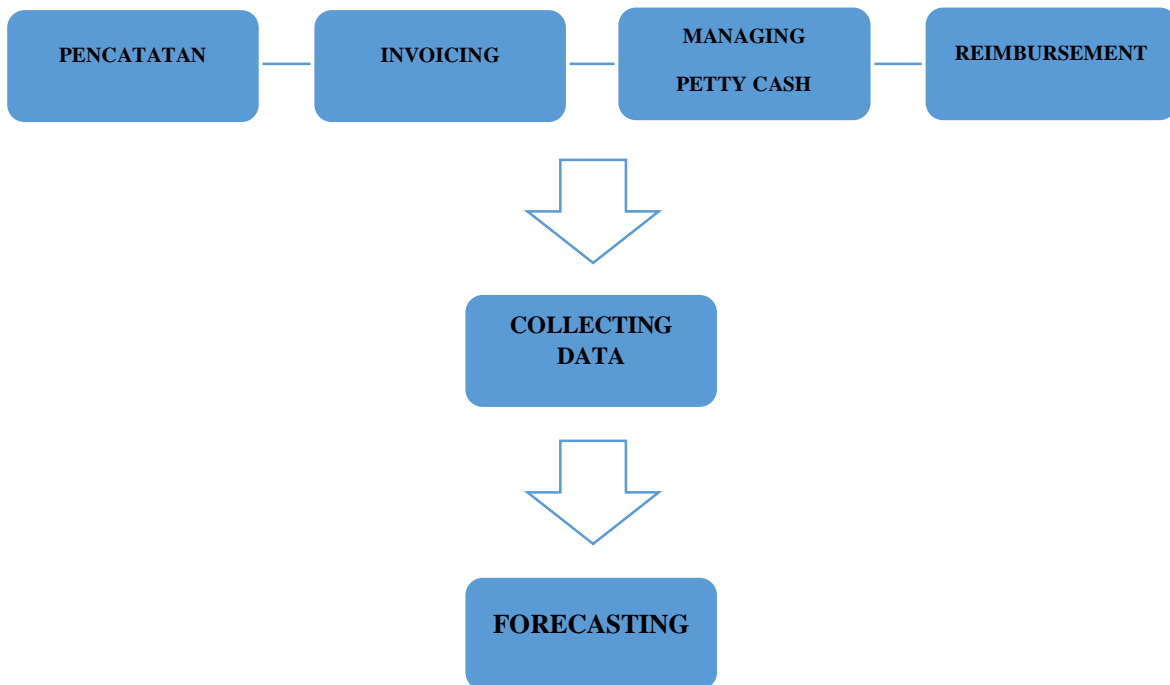
Tabel 3.1 Jenis Pekerjaan Penulis selama Praktik Kerja Magang

| No | Jenis Pekerjaan | Koordinasi |
|----|---|--|
| 1. | Perkenalan dan penyesuaian dengan tempat serta rekan kerja serta nilai budaya dalam perusahaan | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) dan <i>Human Resource Department Head</i> (Rudy Yanuar) |
| 2. | Mapping peran, fungsi dan proses kerja di seluruh departemen HelloGram khususnya <i>Finance</i> | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |
| 3. | Memahami dan membaca seluruh berkas-berkas yang berhubungan dengan departemen <i>Finance</i> secara langsung dan tidak langsung | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) dan <i>Relationship Manager</i> (Jovita Wibowo) |
| 4. | Melakukan proses <i>invoicing</i> terhadap pembayaran klien | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) dan <i>Relation Executive</i> (Tiffany Geraldine) |
| 5. | Melakukan pengajuan pembuatan invoice baru serta sistem kode filing invoice | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |
| 6. | Melakukan proses <i>petty cash management and control</i> untuk kegiatan dan keperluan internal perusahaan | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |
| 7. | Memberikan masukan terkait <i>flow</i> dan <i>petty cash system</i> untuk kegiatan dan keperluan internal perusahaan | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |

| | | |
|-----|---|---|
| 8. | Melakukan analisa terhadap biaya-biaya yang terjadi di HelloGram | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |
| 9. | Mengumpulkan data (<i>collecting data</i>) dan membuat peramalan (<i>forecasting</i>) | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) dan CEO (Klemens Rahardja) |
| 10. | Melakukan pencatatan transaksi apabila tugas-tugas telah selesai | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |
| 11. | Melakukan rekap reimbursement | <i>Finance Head</i> (Siti Fareta Anggia) |

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Gambar 3.2 Bagan *Workflow* Pekerjaan Penulis ketika Praktik Kerja Magang



Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis

Pada departemen *Finance* di HelloGram, penulis mendapatkan banyak sekalian pengalaman yang berasal dari seluruh pekerjaan yang dilakukan selama penulis melaksanakan proses praktik kerja magang di HelloGram. Penulis menjalankan berbagai

pekerjaan yang terdiri dari tugas utama dan juga tugas pendukung yang saling berhubungan, serta tugas tambahan yang beberapa kali memang tidak terhubung secara langsung dengan departemen maupun *job description* penulis pada periode magang sebagai seorang *finance intern*. Seperti yang telah tertera di dalam gambar ilustrasi bagan pekerjaan penulis selama praktik kerja magang di HelloGram. Penjelasan secara detail mengenai pekerjaan penulis akan dijelaskan satu per satu pada uraian di bawah ini.

3.3.1 Proses Pelaksanaan Kerja Magang

Setelah melalui proses seleksi dan *interview*, penulis melaksanakan program praktik kerja magang di HelloGram. Penulis melaksanakan praktik kerja magang di Departemen *Finance*. Pekerjaan yang penulis lakukan selama praktik kerja magang adalah:

1. Perkenalan dan penyesuaian dengan tempat serta rekan kerja serta nilai budaya dalam perusahaan

Perkenalan dan penyesuaian yang dilakukan oleh penulis ditunjukkan agar penulis mulai mengenal lingkungan kerja, rekan-rekan kerja dan juga budaya kerja di HelloGram. Penulis juga diharapkan bisa mulai beradaptasi terhadap lingkungan praktik kerja yang nyata, yang juga merupakan penerapan dari proses pembelajaran yang telah didapatkan di kelas. Masa perkenalan ini tentu saja dibimbing oleh Ibu Siti Fareta Anggia pimpinan departemen *Finance* dan juga Bapak Rudy Yanuar selaku pimpinan departemen *Human Resource Development*.

Dalam minggu pertama penulis melakukan kegiatan praktik kerja magang ini, penulis diberikan tugas pertama oleh pimpinan departemen *finance*, Bu Siti Fareta Anggia untuk saling berkenalan dengan seluruh tim perusahaan pada setiap divisinya. Hal ini bertujuan untuk membangun *awareness* sesama karyawan di perusahaan meskipun berbeda divisi. Selain berkenalan dengan para karyawan perusahaan, penulis juga melakukan perkenalan diri secara formal pada rapat antar departemen pada hari Selasa di minggu pertama penulis masukin kantor.

2. Mapping peran, fungsi dan proses kerja di departemen HelloGram khususnya departemen *finance*

Mapping yang dilaksanakan oleh penulis ditujukan agar penulis dapat memahami peran dan fungsi setiap departemen di HelloGram sebagai langkah lanjutan pengenalan perusahaan dari pendekatan fungsi kerja, terkhusus departemen *finance*. Penulis juga diharapkan dapat memahami alur kerja departemen *Finance* dan juga dapat mengetahui jalur koordinasi dengan pihak lain yang bersinggungan dengan departemen *finance*. Proses ini dibantu dan dipandu oleh kepala departemen *finance* yaitu Ibu Siti Fareta Anggia dan Kepala departemen *Human Resource Department* yaitu Bapak Rudy Yanuar. Selesai penulis memahami proses kerja di Departemen *finance*, Ibu Siti Fareta Anggia mulai memetakan tugas-tugas dan mengarahkan penulis dalam praktik kerja magang.

Pada proses ini juga penulis dapat mempelajari dan memahami fungsi kerja departemen lain, seperti departemen *Business Development* dimana departemen *Business Development* bertugas untuk memastikan perkembangan perusahaan dari segi *income stream* dan hubungan antar calon klien maupun partner. Sedangkan departemen operasional akan berfokus pada produksi dan melakukan *service delivery* secara maksimal kepada setiap klien. Divisi *Human Resource Development* tentu akan membangun system dan menjalankan fungsi manajemen sumber daya manusia yang terdapat di perusahaan sehingga semua dapat menjalankan fungsinya dengan maksimal. Di departemen *Finance* sendiri untuk memastikan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik secara keuangan.

3. Memahami dan membaca seluruh berkas-berkas yang berhubungan dengan departemen *Finance* secara langsung dan tidak langsung

Setelah mengenal dan memahami kontribusi tiap departemen terhadap perusahaan, terlebih lagi departemen *Finance*, Ibu Siti Fareta Anggia menyerahkan beberapa berkas yang juga berkaitan dengan departemen *finance* untuk penulis baca

sebagai langkah awal untuk mengenal lebih dalam mengenai perusahaan dan juga berkas-berkas penting. Berkas-berkas yang diminta Ibu Siti Fareta Anggia untuk penulis baca antara lain:

a. *Memorandum of Understanding* (MOU)

Dalam MOU, berisi segala ketentuan dan pasal-pasal yang menunjukkan baik tanggung jawab dan hak HelloGram ataupun tanggung jawab dan hak klien dalam suatu kontrak kerja. MOU ini juga menjelaskan durasi kerjasama antara HelloGram dan klien. Peran MOU disini sangatlah penting, karena segala pergerakan dan aktivitas klien dan HelloGram diatur dalam MOU.

b. *Quotation & Invoice*

Quotation disini merupakan penawaran harga yang diberikan oleh HelloGram kepada calon klien. *Quotation* yang dibuat tidak jauh berbeda dengan tampilan *invoice*. Perbedaan *quotation* dengan *invoice* terletak pada fungsi dan tujuannya dimana *Invoice* berfungsi untuk menagih pembayaran kepada klien dan *quotation* berfungsi untuk memberikan penawaran harga kepada klien.

c. Kontrak Kerja Karyawan

Kontrak kerja karyawan disini pada dasarnya merupakan berkas yang ditujukan untuk *staff* yang akan dikontrak perusahaan menjadi karyawan tetap. Namun, dikarenakan bertujuan untuk sekalian mempelajari, penulis juga diminta oleh pembimbing magang sekaligus kepala departemen *finance* untuk membaca dan mencoba memahami kontrak kerja.

4. Melakukan proses *invoicing* terhadap pembayaran klien

Pada praktik kerja magang penulis, pekerjaan ini merupakan pekerjaan pendukung dari tugas utama penulis yaitu *forecasting*. Proses *Invoicing* meliputi tahap pembuatan, persetujuan, lalu pengiriman *invoice*. *Invoice* yang dibuat akan ditujukan

kepada klien agar klien dapat melakukan pembayaran kepada HelloGram. Langkah-langkah yang penulis lakukan dalam proses *invoicing*, antara lain:

1. Melakukan *checking* terhadap *invoice* periode sebelumnya untuk memastikan periode *invoice* yang akan ditagihkan.
2. Menggunakan format *invoice* yang telah ada dan memperbaruinya sesuai periode dan jumlah yang perlu ditagihkan pada periode tersebut.
3. Melakukan *final checking* untuk memastikan tidak terdapat kesalahan pada *invoice*, karena kesalahan pada *invoice* akan mempengaruhi pandangan dan *trust* klien ke HelloGram.
4. Melakukan proses *approval* ke Ibu Siti Fareta Anggia selaku kepala departemen *finance* untuk meminimalisir terjadinya kesalahan yang mungkin terjadi.
5. Melakukan perbaikan terhadap *invoice* apabila terjadi kesalahan ataupun memerlukan tambahan keterangan.
6. Mengirimkan *invoice* yang telah diperbaiki ke klien melalui email.
7. Melakukan koordinasi dengan *Relation Executive* untuk memberikan informasi kepada klien bahwa HelloGram telah mengirimkan *invoice*.

5. Melakukan pengajuan pembuatan invoice baru serta sistem kode filing invoice

Pada praktik magang di HelloGram, penulis ditugaskan untuk melakukan proses *invoicing*. Dalam melakukan tugas *invoicing* dari proses pembuatan sampai penagihan, penulis mengikuti format dan juga langkah-langkah yang diberikan oleh Ibu Siti Fareta Anggia selaku pimpinan departemen *finance*. Namun, penulis mencoba untuk menjadi pekerja magang yang inisiatif, sehingga penulis mencoba untuk membuat format dan desain baru *invoice* untuk penagihan terhadap klien dengan tujuan mempercantik tampilan dan juga melengkapi kekurangan yang ada sebelumnya, lalu mengajukannya ke Ibu Siti. Setelah selesai mengerjakan *invoice* baru, penulis menunjukkan format baru

invoice disertai desain yang baru kepada Ibu siti. Beliau pun menyetujui format baru *invoice* tersebut dan menggunakannya sampai saat ini.

6. Melakukan proses *petty cash management and control* untuk kegiatan dan keperluan internal perusahaan

Dalam pekerjaan ini, penulis ditugaskan untuk bertanggung jawab atas *petty cash* perusahaan. Penulis bertugas untuk memastikan *petty cash* perusahaan dapat *mengcover* segala kebutuhan perusahaan yang mengharusnya menggunakan *petty cash*. Dalam perusahaan HelloGram, transaksi yang dapat menggunakan uang *petty cash* adalah transaksi yang memiliki nominal dibawah Rp 500.000. *Petty cash* dapat digunakan setiap hari pada hari kerja apabila memang diperlukan, dan akan di isi ulang (*refill*) setiap akhir minggu. Langkah-langkah dalam melakukan proses *petty cash management and control* antara lain:

1. Menerima permintaan penggunaan *petty cash* untuk keperluan perusahaan.
2. Mengajukan persetujuan ke Ibu Siti Fareta Anggia selaku pimpinan departemen *finance*.
3. Memberikan uang atau langsung menggunakan *petty cash* untuk keperluan perusahaan.
4. Meminta bukti transaksi untuk pencatatan internal perusahaan.
5. Melakukan pencatatan terhadap transaksi dengan menggunakan *petty cash*.
6. Mengajukan pengisian ulang saldo *petty cash* pada setiap akhir minggu.

7. Membuat rekomendasi untuk peningkatan proses *petty cash management and control*.

Dalam pekerjaan ini, penulis ditugaskan untuk menangani perihal *petty cash* dan memastikan *petty cash* digunakan dengan efisien dan juga terkontrol. Selama penulis menjalani proses pekerjaan yang telah ditugaskan ini, penulis merasa system *petty cash* masih bisa ditingkatkan. Maka penulis membuat rekomendasi sistem *petty cash* yang

baru dan mengajukannya kepada Ibu Siti Fareta Anggia. Bentuk rekomendasi yang penulis ajukan adalah membuat form pengajuan penggunaan dana dan form tanda terima dana untuk mempermudah pencatatan serta kontrol oleh penulis ataupun pimpinan departemen *finance*, Ibu Siti Fareta Anggia.

8. Melakukan analisa terhadap biaya-biaya yang terjadi di HelloGram

Pada praktik kerja magang selama 3 (tiga) bulan di HelloGram, penulis ditempatkan di departemen *Finance* sesuai dengan kualifikasi dan kompetensi penulis yang sedang melakukan studi di Universitas Multimedia Nusantara dengan program studi Manajemen Keuangan. Salah satu tugas final yang diberikan oleh penguji sekaligus pembimbing penulis di HelloGram adalah untuk menganalisa biaya-biaya yang terjadi di HelloGram dan membuat ramalan keuangan untuk tahun depan yaitu tahun 2020. Untuk melakukan tugas ini, penulis diberikan akses untuk mendapatkan data 4 bulan, dari bulan juni hingga September yang merupakan bulan terakhir penulis bekerja disana. Penulis melanjutkan masa kerja hingga akhir September di HelloGram. Dari data tersebut ada beberapa hal menjadi perhatian penulis.

1. Pada perusahaan yang menawarkan jasa sebagai produknya, tentu memiliki susunan biaya yang berbeda dengan perusahaan yang *product-based*. Pada HelloGram, akun "*salary*" merupakan akun dengan proporsi terhadap pendapatan (*percentage to revenue*) terbesar. Bahkan pada bulan Juni, proporsi gaji mencapai 145% terhadap pendapatan, tentunya bulan selanjutnya presentasi tersebut menurun, seiring bertambahnya pendapatan HelloGram dan juga pengurangan biaya yang efektif. Pada perusahaan dagang, biaya pokok berasal dari bahan baku yang mengikuti penjualan. Sedangkan, pada perusahaan jasa, modal utama adalah tentu saja tenaga kerja, terutama di HelloGram. Kapasitas tenaga kerja terus berkembang dan terasah seiring berjalannya waktu dan juga didukung training dari perusahaan. Perubahan HelloGram menjadi PT mandiri dapat menjadi *game changer* dari

sisi *revenue* perusahaan. Karena dengan menjadi sebuah PT tentunya harga yang ditawarkan bisa lebih tinggi dan klien besar yang bekerjasama juga akan membantu menyebarkan *word-of-mouth* (WOM) sebagai bentuk promosi yang berujung peningkatan *revenue* apabila yang terkena dampak WOM menjadi klien HelloGram. Maka dari itu, tenaga kerja HelloGram perlu diasah terus dan pendapatan yang besar akan segera tercapai.

2. Selama penulis melakukan praktik kerja magang, pendapatan lain HelloGram adalah melalui jasa produksi konten visual dan audio visual yang berupa jasa fotografi dan videografi, serta menjual *content guidelines* yang merupakan *cheatsheet* untuk sebuah *brand* menjalankan digital marketingnya oleh tim internalnya. Meski hanya berkontribusi sebagian kecil dari terhadap pendapatan, pemasukan ini memiliki potensi yang besar kedepannya. Selama tren *online* terus berjalan, maka jasa foto dan video tidak akan mati karena saat konsumen belanja *online*, salah satu faktor penilaian konsumen adalah tampilan visualnya. Jasa foto dan video bukanlah produk utama HelloGram, sehingga untuk tahun 2019 dan 2020, CEO HelloGram yaitu Bapak Klemens Rahardja telah mengatakan bahwa ini tidak akan jadi fokus HelloGram, tapi juga tidak dihilangkan. Sehingga jasa foto dan video dimasukkan ke dalam akun *other income*. Demikian juga untuk *content guidelines*, penulis yakin bahwa kedepannya *content guidelines* akan berkontribusi banyak bagi HelloGram, karena semakin banyak brand bermunculan dan bisnis konvensional yang mulai beralih ke digital, sehingga membutuhkan arah secara digital, disitulah *content guidelines* mengambil peran.
3. Tools disini merupakan aplikasi untuk menopang kegiatan produksi HelloGram. Tentunya *tools* bersifat melengkapi, dan bertugas untuk mendukung supaya hasil pekerjaan HelloGram dapat memenuhi kepuasan klien. Angka pada Tools tidak terlalu fluktuatif, dikarenakan jumlah penggunaannya pun cenderung stabil karena jumlah klien pun tidak mungkin terlalu *volatile*.

4. Dikarenakan transaksi di HelloGram tidak selalui melalui bank yang sama, baik terhadap klien ataupun keperluan internal, maka terdapat biaya transaksi antar bank yang dikenakan. Tadinya perusahaan hanya menggunakan Hana Bank, lalu setelah melihat biaya transaksi antar bank yang walaupun tidak berdampak besar namun cukup membebani perusahaan, penulis mengusulkan kepada Ibu Siti Fareta Anggia untuk membuat akun bank BCA yang merupakan bank kedua yang umum digunakan oleh banyak bisnis dan juga UMKM (<https://blog.xendit.co/id/5-bank-di-indonesia-yang-sering-digunakan-untuk-transaksi-bisnis/>).
5. Biaya *office supplies* di HelloGram bergantung pada kebutuhan HelloGram terhadap *inventories* dan peralatan kantor lainnya, seharusnya angka ini fluktuatif mengikuti kebutuhan. Pada bulan Juni, HelloGram menambah cukup banyak peralatan untuk keperluan internal kantor sehingga angkanya lebih tinggi 51.5% dibandingkan rata-rata biaya *office supplies* 3 bulan setelahnya.
6. Semenjak penulis menyarankan penggantian air mineral kemasan ke air mineral galon, pengeluaran HelloGram untuk air mengalami penurunan. Langkah ini penulis ajukan untuk menghemat biaya yang tidak diperlukan. Bulan-bulan sebelum penulis mengajukan hal ini, *opportunity cost* untuk air harusnya cukup berdampak pada keuangan perusahaan mesti tidak berkontribusi banyak dalam mengurangi pendapatan perusahaan.
7. Pengeluaran lain-lain yang sering disebut *other expenses* ataupun *miscellaneous expense* tidak memiliki pola pasti, terlihat dari jumlahnya yang bervariasi pada 4 bulan tersebut.

Secara keseluruhan, masih banyak yang dapat ditingkatkan oleh HelloGram dalam menggunakan biayanya, terutama untuk menghasilkan pendapatan yang maksimal. Dengan berdirinya PT mandiri di masa mendatang, tentunya banyak yang dapat memiliki performa maksimal termasuk pemasukan HelloGram. Apabila perlu,

untuk HelloGram yang lebih efisien, HRD dapat merekrut tenaga kerja dengan *cost* yang lebih tinggi untuk *return on investment* terhadap karyawan yang lebih tinggi pula. Namun hingga saat ini, penulis percaya bahwa pada masa mendatang pendapatan HelloGram menunjukkan hal positif. Dengan pembuatan rekening bank baru juga, HelloGram dapat menghemat cukup banyak untuk *cost efficiency* yang lebih tinggi.

9. Mengumpulkan data (*collecting data*) dan melakukan Peramalan (*forecasting*)

Berdasarkan bagan yang terlihat dalam **Gambar 3.2**, terlihat bahwa tujuan akhir yang merupakan salah satu tugas utama penulis adalah membuat peramalan untuk arus kas HelloGram di tahun selanjutnya. Untuk mencapai ke titik dimana penulis dapat melangsungkan peramalan, diperlukan tahap dan data pendukung sebelumnya. Maka dari itu, penulis ditugaskan dan kebetulan memiliki pekerjaan-pekerjaan pendukung yang sejalan dengan tujuan akhir praktik kerja magang penulis di HelloGram, yaitu untuk membuat ramalan dan mengajukannya ke atasan penulis. Maka dari itu, dimulai dari bulan pertama penulis telah melakukan salah satu tugas pendukung yaitu pencatatan transaksi. Pencatatan transaksi ini merupakan salah satu bagian yang paling penting dari proses keuangan suatu organisasi maupun perusahaan. Hal ini dikarenakan, pencatatan secara harian akan diolah lebih lanjut menjadi data-data yang dibutuhkan untuk memproses ataupun menganalisa keuangan perusahaan secara lebih lanjut. Penulis ditugaskan untuk membantu pencatatan apabila tidak sedang memiliki senggang waktu dan telah menyelesaikan seluruh pekerjaan yang ditugaskan.

Selain melakukan pencatatan, tugas pendukung lain yang juga penulis lakukan selama proses praktik kerja magang adalah *invoicing*, mengurus *petty cash*, dan membantu melakukan rekap *reimbursement*. Pada setiap akhir bulan, penulis mengumpulkan data-data hasil dari pencatatan dimulai dari bulan Juni hingga penulis selesai melakukan praktik kerja magang pada bulan September. Berdasarkan observasi penulis pada bagian keuangan, HelloGram masih belum dapat disebut *profitable* untuk

tahun ini. Hal ini dikarenakan HelloGram masih dalam tahap pembangunan *image* dengan cara memberikan *pricing* yang cukup murah untuk mengumpulkan portofolio sehingga dapat meningkatkan kepercayaan klien dan posisi pasar HelloGram. Dengan diberlakukannya hal tersebut, HelloGram bertujuan untuk menaikkan nilai jual jasa HelloGram di masa mendatang.

Gambar 3.3 Data Keuangan HelloGram dari bulan Juni sampai dengan September

| Description | 2019 | | | | | | |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | |
| MONEY IN | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Untuk peramalan yang penulis lakukan terhadap HelloGram untuk 2020, penulis mendasarkan peramalan pada data bulan Juni hingga September yang telah di-*annualized* seperti yang dapat dilihat pada **Gambar 3.3**. Hal ini dikarenakan penulis hanya mendapatkan akses data empat bulan tersebut. Penulis mencari *Average Selling Price* (ASP) dari kedua sumber pemasukan HelloGram untuk menjadi acuan estimasi potensi pendapatan dari tiap sumber pendapatan. Pertama-pertama, penulis membagi jumlah penjualan tiap sumber terhadap jumlah kuantitasnya pada setiap bulannya.

Gambar 3.4 Hasil Perhitungan *Average Client per Month, Average Other Projects per Month, dan Average Selling Prices*

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 12 Projek lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Data Diolah Penulis

Setelah itu, penulis mencari nilai rata-rata dari hasil pembagian tiap bulannya dan menemukan angka ASP untuk *client based revenue* yaitu Rp 5.449.876 per klien untuk setiap bulannya dengan sistem *subscription* seperti yang terlihat dalam **Gambar 3.4**. Untuk pemasukan lain-lain yang berasal jasa foto dan video, serta *content guidelines*, penulis menemukan angka ASP sejumlah Rp 2.750.000, namun angka kecil ini terjadi karena di bulan juni dan September, HelloGram tidak membukukan penjualan *content guidelines* maupun jasa foto dan video. Kedepannya sumber pemasukkan lain ini akan digalakkan oleh HelloGram. Penulis mengajukan asumsi untuk menargetkan *Average Selling Price* senilai Rp 5.000.000 untuk sumber pemasukan lain ini. Penulis juga mengajukan asumsi bahwa HelloGram yang akan segera menjadi PT mandiri akan mampu mendapatkan ASP sejumlah Rp 15.000.000 per klien untuk setiap bulannya, bahkan berpotensi melebihi itu, dan untuk itu HelloGram juga harus mengutamakan

kualitas layanannya agar tidak bergantung pada kuantitas klien. Ibu Siti Fareta Anggia menyetujui pengajuan penulis akan nilai *Average Selling Price* sejumlah Rp 15.000.000.

Untuk peramalan, biasanya dibutuhkan data setahun dari perusahaan, namun pada praktik kerja magang di HelloGram. Seperti yang telah dikatakan sebelumnya, penulis hanya mendapatkan data bulan Juni sampai dengan September. Oleh karena itu, dengan menggunakan data dari bulan Juni sampai dengan September, penulis mencari rata-rata dari setiap akun pengeluaran selama empat bulan, lalu mengalikannya dengan dua belas bulan sehingga data dapat dianggap data tahunan.

Gambar 3.5 Hasil Perhitungan *Percentage-to-Sales* tahun 2019

| Description | % to Sales 2019 |
|-----------------|-----------------|
| SALARY | 98,27% |
| PRODUCTION | 10,18% |
| TOOLS | 3,81% |
| ADM FEE | 0,27% |
| UTILITIES | 4,95% |
| MAINTENANCE | 0,73% |
| INTERNET | 1,87% |
| DEPRECIATION | 1,04% |
| OFFICE SUPPLIES | 1,76% |
| WATER | 0,54% |
| OTHER EXPENSES | 1,96% |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Penulis menerapkan metode *percentage-to-sales* untuk meramalkan akun-akun pengeluaran pada seluruh akun, terkecuali akun *salary*, *utilities*, dan *internet* karena akun ini cenderung stabil dan merupakan jenis pengeluaran tetap, dan CEO memberikan pernyataan secara verbal untuk menahan proses perekrutan demi efisiensi serta *lean*-nya HelloGram. Maka dari itu, setiap dari akun yang telah dihitung

percentage-to-sales-nya pada hasil *annualized* 2019 akan dikalikan dengan *forecasted sales* 2020 untuk mencari nilai peramalan akun-akun pengeluaran pada tahun 2020.

Dapat dilihat juga bahwa secara *percentage-to-sales*, akun *Salary* merupakan kontributor biaya yang paling tinggi jauh dibandingkan akun pengeluaran lainnya. Hal ini juga disebabkan karena HelloGram memilih untuk merekrut karyawan *in house* yang dapat bekerja *full time* di kantor. Hal ini dikarenakan sebelumnya HelloGram pernah menggunakan karyawan *part-time*, namun hasilnya kurang optimal dikarenakan terbatasnya komunikasi yang disebabkan karyawan *part-time* tidak bekerja di kantor melainkan *remote working*. Karena memegang tanggung jawab atas hasil pekerjaan terhadap klien, pada akhirnya HelloGram lebih memilih untuk merekrut karyawan yang dapat bekerja di kantor untuk memaksimalkan komunikasi dan juga kecepatan dalam bekerja.

Tabel 3.2 Matriks Skenario *Forecasted Cashflow* HelloGram

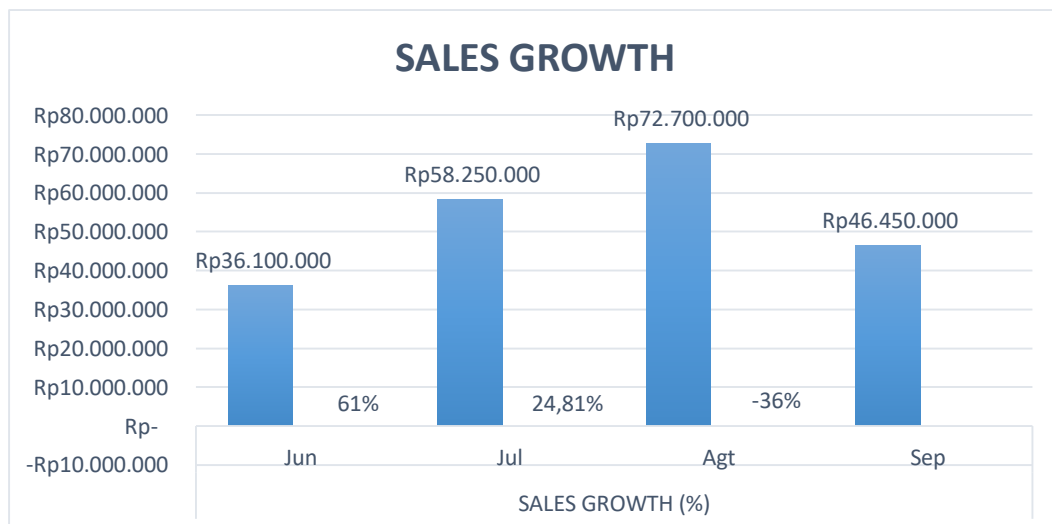
| Skenario | Human Capital Tetap | Human Capital Naik |
|-----------------------|--|--|
| Sangat Optimis | <i>Total Project Naik 61,36%, Human Capital Tetap</i> | <i>Total Project Naik 61,36%, Human Capital Naik</i> |
| Optimis | <i>Total Project Naik 43,08%, Human Capital Tetap</i> | <i>Total Project Naik 43,08%, Human Capital Naik</i> |
| Normal | <i>Total Project Naik 16,69%, Human Capital Tetap</i> | <i>Total Project Naik 16,69%, Human Capital Naik</i> |
| Pesimis | <i>Total Project Turun 5,65%, Human Capital Tetap</i> | |
| Sangat Pesimis | <i>Total Project Turun 36,11%, Human Capital Tetap</i> | |

Sumber: Data Diolah Penulis

Pada peramalan akan situasi yang akan terjadi di masa mendatang, ketidakpastian adalah sesuatu yang pasti, namun dapat diminimalisir apabila dilakukan dengan asumsi dan juga data yang akurat. Maka dari ketidakpastian yang mungkin terjadi, penulis

membuat beberapa skenario peramalan untuk melihat kemungkinan yang dapat terjadi kepada HelloGram secara keuangan seperti yang dapat dilihat pada **Tabel 3.2**. Pada seluruh skenario peramalan, terdapat hukum variabel yang akan menjadi pengubah utama adalah jumlah klien maupun project dan juga *Human Capital* (tenaga kerja) HelloGram di tahun 2020. Hal ini dikarenakan estimasi *Average Selling Price* telah disetujui Ibu Siti Fareta Anggia di harga Rp 15.000.000 untuk pemasukan per klien setiap bulannya, dan Rp 5.500.000 untuk pendapatan lainnya. Selain itu, bertambahnya pemasukan HelloGram dan berubahnya Pada scenario Pesimis dan Sangat Pesimis, tidak terjadi kenaikan maupun penurunan tenaga kerja. Hal ini dikarenakan kenaikan tenaga kerja mengacu pada kenaikan jumlah klien, apabila tidak meningkat maka tenaga kerja pun tidak perlu ditambah. Apabila jumlah klien turun, perusahaan tidak mungkin langsung melakukan pemutusan hubungan kerja dengan pekerjanya. Selain karena faktor etika dan moral, skenario pesimis akan membaik karena otomatis terjadi penurunan biaya tenaga kerja yang merupakan *cost* terbesar dalam HelloGram. HelloGram menjadi sebuah PT juga akan mempengaruhi tenaga kerjanya secara langsung dari segi jumlah maupun jumlah pembayaran.

Gambar 3.6 Sales Growth Juni sampai dengan September 2019



Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Angka pertumbuhan dalam skenario yang ditunjukkan dalam **tabel 3.2** tentu bukan merupakan asumsi tanpa dasar, melainkan berdasarkan perhitungan data historis yang mengacu pada data *growth* yang pernah terjadi pada HelloGram di masa lampau, lebih tepatnya dari bulan Juni hingga September seperti yang ditunjukkan dalam **gambar 3.6**. Dari bulan Juni ke Juli memang HelloGram mengalami peningkatan yang tinggi yaitu 61%, kenaikan ini merupakan yang tertinggi dibanding di bulan lainnya berdasarkan data yang tersedia. Selain mengalami kenaikan, total pemasukan HelloGram juga pernah mengalami penurunan yaitu sejumlah 36%. Data yang telah diolah akan digunakan sebagai asumsi dalam skenario *forecasting* yang dibagi menjadi Sangat Optimis, Optimis, Normal, Pesimis, dan Sangat Pesimis.

Gambar 3.7 Hasil Olah Data Sales Growth 2019

| Statistik | Hasil |
|---------------------------------|--------|
| MAX | 61% |
| MEDIAN (Growth 1 & Growth 2) | 43% |
| AVERAGE | 17% |
| MEDIAN (Growth 2 & Growth 3) | -5,65% |
| MIN | -36% |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Berdasarkan data *sales growth* pada **gambar 3.6**, maka dihitunglah beberapa nilai yang akan menjadi acuan angka asumsi pada skenario *forecasting* yang dilakukan oleh penulis. Nilai pertumbuhan maksimal yang terjadi pada data adalah 61%, angka tersebut menjadi skenario kenaikan terbaik yang mungkin akan terjadi pada HelloGram. Untuk skenario terburuk atau Sangat Pesimis merupakan angka yang

didapatkan dari nilai penurunan terendah berdasarkan data HelloGram yaitu -36%. Pada skenario normal, angka didapatkan dari rata-rata seluruh kenaikan maupun penurunan yang bernilai 17%. Sedangkan untuk skenario Optimis dan Pesimis, didapatkan dari nilai media dimana skenario Optimis mengacu pada median *Growth 1* dan *Growth 2* yaitu 61% dan 24,81%. Untuk skenario Pesimis didapatkan dari nilai median yang didapatkan antara *Growth 2* dan *Growth 3* yaitu 24,81% dan -36%.

Tabel 3.3 Asumsi Pada *Forecasted Cashflow* HelloGram

| No | Asumsi | Keterangan |
|----|--|---|
| 1 | $Salary = \text{Jumlah Tenaga Kerja} \times 3.900.000 \times (1 + 8,51\%) \times 12 \text{ bulan}$ | Jumlah tenaga kerja di HelloGram terdapat 20 orang saat penulis melakukan praktik kerja magang. Tanpa mengetahui gaji setiap tenaga kerja, rata-rata gaji setiap orang tahun 2019 adalah Rp 2.622.500. Karena 2020 diasumsikan HelloGram akan menjadi PT, maka dengan menganggap seluruh staff adalah Karyawan tetap, maka gaji harus menyentuh Upah Minimum Provinsi, UMP di Jakarta kurang lebih Rp 3.900.000 dan akan naik 8,51% tahun 2020. |
| 2 | Biaya Internet Konstan | Jaringan internet yang digunakan HelloGram bersifat <i>unlimited</i> . Sehingga banyaknya pengguna hanya mempengaruhi kecepatan, tidak membatasi pengguna. Namun, walaupun begitu, pada bulan Juli sudah ada penambahan jaringan internet baru sehingga koneksi internet di HelloGram cukup untuk melakukan kegiatan operasional. |

| | | |
|---|---|--|
| 3 | Biaya <i>Utilities</i> Konstan | Biaya utilitas yang dibayarkan konstan setiap bulannya, karena dikenakan <i>fixed charge</i> . |
| 4 | Biaya <i>Water</i> mengacu pada jumlah karyawan | Biaya fasilitas minum pada karyawan tentunya akan bergerak atau berubah tergantung dari jumlah karyawan atau tenaga kerja yang ada di perusahaan, apabila jumlahnya tidak berubah, angkanya akan cenderung stabil, apabila bertambah ataupun berkurang maka angkanya akan bertambah ataupun berkurang. |
| 5 | <i>Tax Rate</i> 25% | Karena tahun 2020 HelloGram akan menjadi sebuah PT, maka tentunya akan terkena pajak. Penulis mengasumsikan mengikuti pajak badan yang berlaku tahun 2019. |

Sumber: Data Diolah Penulis

Terdapat beberapa asumsi yang berlaku pada semua skenario yang dapat dilihat pada **Tabel 3.3**. Selain asumsi diatas, maka seluruh akun akan menunjukkan hasil yang berbeda-beda tergantung dari hasil perhitungan setiap skenario yang ditulis. Berikut merupakan skenario-sekario *forcecasted cashflow* yang telah penulis buat:

1. Total Project Naik 17%, Human Capital Tetap (Normal)

Gambar 3.8 Kenaikan Total Project Growth 17%

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 | Growth | Estimated |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------|---|-----------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan | 17% | 11 Klien per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | Proyek lain per tahun | 17% | Proyek lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 | Asumsi Manajemen (telah disetujui oleh Head of Finance) | Rp 15.000.000,00 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 | | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.9 Forecasted Cashflow Skenario Normal Human Capital Tetap

| Description | 2019 | | | | | | Annualized | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 1.980.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 77.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.057.000.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.015.653.600 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 209.530.741 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 78.470.185 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 5.761.527 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 15.704.496 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 22.657.523 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 36.124.658 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 40.338.396 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.472.843.827 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 584.156.173 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 146.039.043 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 438.117.130 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Dilihat dari **Tabel 3.2**, skenario ini merupakan skenario dimana terjadi peningkatan jumlah klien maupun proyek lainnya sebanyak 17% yang merupakan peningkatan normal. Angka ini mengacu pada rata-rata dari pertumbuhan nilai penjualan selama Juni hingga September Meskipun mengalami peningkatan, asumsi tidak ditambahnya tenaga kerja di HelloGram diadakan untuk memenuhi keinginan CEO HelloGram Bapak Klemens Rahardja untuk membuat HelloGram tetap *lean*. Berdasarkan data yang sudah di-*annualized*, tiap bulannya HelloGram mengelola media sosial 9 klien dan 1 proyek lainnya setiap bulan. Karena meningkat 25%, perkiraan klien HelloGram tahun 2020 adalah 10,53 yang dibulatkan menjadi 11 klien dan total 14 proyek lainnya selama setahun.

Untuk mengetahui hasil *Sales Forecast* tahun 2020, maka jumlah estimasi klien yang berjumlah 11 dikalikan dengan Rp 15.000.000 dan dikalikan lagi dengan 12 bulan, dengan berikut diketahui bahwa estimasi penjualan HelloGram yang berasal dari klien adalah sejumlah Rp 1.980.000.000, sedangkan pendapatan lain-lain berjumlah Rp 5.500.000 dikalikan dengan estimasi 14 total project selama setahun, sehingga totalnya berjumlah Rp 77.000.000.

Untuk pengeluarannya, skenario ini sama dengan skenario lainnya, *salary*, internet, dan *utilities*. Penjelasan mengenai asumsinya telah dijelaskan di dalam **Tabel 3.3**. Selain tiga akun ditas, penulis menghitung pengeluaran tahun 2020 menggunakan *percentage-to-sales* dari data tahun 2019 pada **Gambar 3.5**. Setelah pajak, perhitungan pada skenario 1 mampu menghasilkan pendapatan senilai Rp 438.117.130.

2. Total Project Naik 17%, Human Capital Naik (Normal)

Gambar 3.10 Perhitungan *Additional Human Capital Needed Growth 17%*

| Total Human Capital | Human Capital Related to Operational | Project | Human Capital Per Project | Project Estimated for 2020 | Additional Human Capital Needed |
|---------------------|--------------------------------------|---------|---------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| 20 | 16 | 9 | 1,78 | 11 | 4 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.11 *Forecasted Cashflow Skenario Normal Human Capital naik*

| Description | 2019 | | | | | | | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 1.980.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 77.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.057.000.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.218.784.320 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 209.530.741 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 78.470.185 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 5.761.527 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 15.704.496 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 22.657.523 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 36.124.658 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 4.035.240 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 40.338.396 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.676.647.087 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 380.352.913 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 95.088.228 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 285.264.685 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Pada skenario ini, kenaikan baik total klien maupun proyek lainnya masih sama, yaitu meningkat 17%. Yang membedakan adalah, pada skenario kali ini, jumlah tenaga kerja perlu ditambah berdasarkan penghitungan *Human Capital per project*, dimana penulis menghitung berapa orang yang wajib ada untuk mengurus satu klien. Cara mencarinya adalah menghitung jumlah tenaga kerja, lalu membaginya dengan jumlah rata-rata proyek per bulan. Untuk tenaga kerjanya, hanya tenaga kerja yang berhubungan dengan operasional yang dihitung, sedangkan tenaga kerja dengan fungsi lain sebaiknya tidak ikut dihitung untuk hasil yang lebih akurat. Setelah dihitung, ditemukan angka 1,78 *Human Capital per project*, yang berarti diperlukan dua orang secara umum untuk mengurus satu klien. Di HelloGram, setiap proyek akan memiliki satu sampai dua orang yang menjadi kunci utama suatu proyek. Sisanya akan saling melengkapi sesuai kebutuhan proyek.

Additional Human Capital Needed

$$= (\text{Human Capital Per Project} \times \text{Project Estimated}) \\ - \text{Current Human Capital}$$

$$\text{Additional Human Capital Needed} = (1,78 \times 11) - 16 = 3,58 \approx 4$$

Dari perhitungan diatas, telah ditunjukkan bahwa dibutuhkan 4 tambahan tenaga kerja lagi untuk mengurus 11 klien ditambah proyek lainnya. Asumsi yang digunakan masih sama, yaitu tenaga kerja tersebut akan diberikan gaji setara Upah Minimum Provinsi yang telah naik 8,51% di tahun 2020. Maka dari itu akun SALARY akan lebih tinggi nilainya pada skenario ini, dari yang sebelumnya berjumlah Rp1.015.653.600 menjadi Rp1.218.784.320. Kenaikan biaya mencapai 20% dibanding sebelumnya. Namun tentu saja dengan ditambahkan tenaga kerja, kualitas pekerjaan dan kepuasan karyawan dapat lebih bisa terjaga. Meskipun telah mengeluarkan biaya lebih untuk mempekerjakan tenaga kerja tambahan dengan tarif UMP, HelloGram tetap dapat membukukan profit pada skenario ini, profit setelah pajak yang HelloGram dapatkan adalah Rp 285.264.685.

3. Total Project Naik 61%, Human Capital Tetap (Sangat Optimis)

Gambar 3.12 Kenaikan Total Project Growth 61%

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 | Growth | Estimated |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---|--------------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan | 61% | 15 Klien per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 12 Proyek lain per tahun | 61% | 20 Proyek lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 | Asumsi Manajemen (telah disetujui oleh Head of Finance) | Rp 15.000.000,00 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 | | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.13 Forecasted Cashflow Skenario Sangat Optimis Human Capital Tetap

| Description | 2019 | | | | | | Annualized | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 2.700.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 110.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.810.000.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.015.653.600 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 286.233.049 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 107.195.538 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 7.870.632 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 21.453.396 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 30.951.696 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 49.348.707 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 55.104.956 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.622.414.273 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 1.187.585.727 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 296.896.432 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 890.689.295 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Selain skenario pertumbuhan yang tergolong biasa, dalam peramalan juga diperlu memiliki sikap sangat optimis terhadap suatu bisnis. Maka dari itu, pada skenario ini pertumbuhan total klien maupun total proyek lainnya berjumlah 61%. Angka ini didapatkan dari nilai maksimal pertumbuhan selama 4 bulan dari Juni hingga September. Lalu, demi mengutamakan efisiensi dan kemajuan perusahaan, HelloGram belum berniat untuk merekrut tenaga kerja tambahan meskipun estimasi klien bertambah menjadi 15 setiap bulannya dan estimasi proyek lainnya berjumlah 20 selama tahun 2020 berlangsung. Tentunya skenario ini sejalan dengan keinginan CEO HelloGram untuk menjadikan HelloGram perusahaan yang tetap *lean*, meskipun performanya terus bertambah.

Jumlah klien setiap bulannya berjumlah 15 dan apabila dihitung setahun berarti 15 dikalikan dengan Rp 15.000.000 dikali 12 bulan sehingga menjadi Rp 2.700.000.000. Pendapatan lain-lain berpotensi mendapatkan Rp 110.000.000 dari 20 dikalikan dengan Rp 5.500.000 sebagai *Average Selling Price*. Walaupun pendapatan bertambah, pengeluaran HelloGram berbanding lurus, melainkan cenderung stagnan. Tentunya dibanding semuanya, sudah pasti skenario inilah yang mencetakan profit paling banyak untuk HelloGram, tapi tentu saja rasanya kurang bisa *sustain* apabila faktor lain tidak menjadi bahan pertimbangan juga, antara lain seperti kepuasan klien, kebahagiaan karyawan, dan sebagainya. Dengan skenario ini, HelloGram membukukan profit sebesar Rp 890.689.295. setelah pajak.

4. Total Project Naik 61%, Human Capital Naik (Sangat Optimis)

Gambar 3.14 Perhitungan *Additional Human Capital Needed Growth 61%*

| Total Human Capital | Human Capital Related to Operational | Project | Human Capital Per Project | Project Estimated for 2020 | Additional Human Capital Needed |
|---------------------|--------------------------------------|---------|---------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| 20 | 16 | 9 | 1,78 | 15 | 11 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.15 *Forecasted Cashflow Skenario Sangat Optimis Human Capital Naik*

| Description | 2019 | | | | | | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | |
| MONEY IN | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 2.700.000.000 |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 110.000.000 |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.810.000.000 |
| MONEY OUT | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.574.263.080 |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 286.233.049 |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 107.195.538 |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 7.870.632 |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 21.453.396 |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 30.951.696 |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 49.348.707 |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 5.212.185 |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 55.104.956 |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 2.182.873.238 |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 627.126.762 |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 156.781.690 |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 470.345.071 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Sama seperti yang ditunjukkan **Gambar 3.13**, kenaikan total klien dan total proyek lain HelloGram adalah 61% dengan *Average Selling Price* yang sama. Dari kenaikan tersebut, ternyata dirasa masih ada tenaga kerja yang diperlukan untuk memaksimalkan layanan HelloGram terhadap klien-klien.

Additional Human Capital Needed

$$= (\text{Human Capital Per Project} \times \text{Project Estimated})$$

$$- \text{Current Human Capital}$$

$$\text{Additional Human Capital Needed} = (1,78 \times 15) - 16 = 10,7 \approx 11$$

Ternyata setelah dihitung, HelloGram memerlukan 11 tenaga kerja tambahan lagi dimana mereka harus digaji dengan gaji UMP dengan kenaikan 8,51%. Bahkan sekarang biaya gaji karyawan akan lebih mahal dari sebelumnya melihat jumlah penambahannya cukup jauh lebih banyak dibandingkan *growth* 17% dan *growth* 43%.

Dapat dilihat bahwa HelloGram akan sadar bahwa dengan tidak menambah karyawan seperti sebelum perusahaan akan jauh lebih untung dibanding harus menambah karyawan. Tapi kembali lagi soal kebahagiaan karyawan dan juga kualitas maksimal yang dapat dikerjakan oleh seluruh tim HelloGram. Meski harus menambah karyawan, tetapi HelloGram tetap dapat merasakan profitnya. Profit yang dapat dihasilkan HelloGram dengan keadaan seperti ini adalah Rp 470.345.071.

5. Total Project Naik 43%, Human Capital Tetap (Optimis)

Gambar 3.16 Kenaikan Total Project Growth 43%

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 | Growth | Estimated |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---|--------------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan | 43% | 13 Klien per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 12 Proyek lain per tahun | 43% | 18 Proyek lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 | Asumsi Manajemen (telah disetujui oleh Head of Finance) | Rp 15.000.000,00 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 | | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.17 Forecasted Cashflow Skenario Optimis Human Capital Tetap

| Description | 2019 | | | | | | Annualized | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 2.340.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 99.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.439.000.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.015.653.600 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 248.442.138 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 93.042.675 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 6.831.485 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 18.620.937 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 26.865.191 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 42.833.272 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 47.829.533 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.548.721.530 | |
| INCOME/LOSS | Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 890.278.470 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 222.569.617 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 667.708.852 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Selain mengharapkan yang terbaik dan hasil maksimal, perkiraan juga perlu dilakukan untuk situasi menguntungkan yang tergolong optimis namun tidak terlalu tinggi. Maka dari itu, pada skenario ini pertumbuhan total klien maupun total proyek lainnya berjumlah 43%. Angka ini didapatkan dari median *growth 1* dan *growth 2* yang dapat dilihat pada **gambar 3.6** berdasarkan data keuangan 4 bulan dari Juni hingga September. Lalu, demi mengutamakan efisiensi dan kemajuan perusahaan, HelloGram belum berniat untuk merekrut tenaga kerja tambahan meskipun estimasi klien bertambah menjadi 13 setiap bulannya dan estimasi proyek lainnya berjumlah 18 selama tahun 2020 berlangsung. Tentunya skenario ini sejalan dengan keinginan CEO HelloGram untuk menjadikan HelloGram perusahaan yang tetap *lean*, meskipun performanya terus bertambah.

Jumlah klien setiap bulannya berjumlah 13 dan apabila dihitung setahun berarti 13 dikalikan dengan Rp 15.000.000 dikali 12 bulan sehingga menjadi Rp 2.340.000.000. Pendapatan lain-lain berpotensi mendapatkan Rp 99.000.000 dari 18 dikalikan dengan Rp 5.500.000 sebagai *Average Selling Price*. Walaupun pendapatan bertambah, pengeluaran HelloGram tidak berbanding lurus secara eksponensial, melainkan cenderung stagnan. Walaupun bukan skenario yang mengilustrasikan perolehan profit paling tinggi, namun setidaknya HelloGram dapat melakukan ekspektasi terhadap keuntungannya walaupun tidak setinggi skenario pertumbuhan 61%. Dengan skenario ini, HelloGram membukukan profit sebesar Rp 667.708.852 setelah pajak.

6. Total Project Naik 43%, Human Capital Naik (Optimis)

Gambar 3.18 Perhitungan Additional Human Capital Needed Growth 43%

| Total Human Capital | Human Capital Related to Operational | Project | Human Capital Per Project | Project Estimated for 2020 | Additional Human Capital Needed |
|---------------------|--------------------------------------|---------|---------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| 20 | 16 | 9 | 1,78 | 13 | 7 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.19 Forecasted Cashflow Skenario Optimis Human Capital Naik

| Description | 2019 | | | | | | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | |
| MONEY IN | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 2.340.000.000 |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 99.000.000 |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 2.439.000.000 |
| MONEY OUT | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.371.132.360 |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 248.442.138 |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 93.042.675 |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 6.831.485 |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 18.620.937 |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 26.865.191 |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 42.833.272 |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 4.539.645 |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 47.829.533 |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.905.377.235 |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 533.622.765 |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 133.405.691 |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 400.217.074 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Pada skenario ini, tetap berlaku pertumbuhan *total project* sebanyak 43%. Dengan jumlah pendapatan yang sama, pada skenario ini ingin melihat adanya penambahan jumlah tenaga kerja mengacu pada jumlah peningkatan *project* perusahaan. Bertujuan untuk meningkatkan kualitas layanan dan juga menjaga kepuasan karyawan dalam bekerja, maka kenaikan jumlah karyawan yang dihitung berdasarkan perhitungan kebutuhan *human capital per project* adalah 7. Jumlah tambahan tenaga kerja yang dibutuhkan tersebut dihitung dari perbandingan antara jumlah *project* yang diproyeksikan yaitu 13 dengan jumlah *project* 2019 yaitu 9, setelah itu dikalikan dengan jumlah *human capital related to operational* dikarenakan sisa dari karyawan memang tidak terkait terhadap kegiatan operasional perusahaan. Cara ini sama saja dengan cara mengalikan *human capital per project* dengan jumlah *project* yang diestimasi pada tahun 2020, lalu dikurangkan dengan jumlah *human capital related to operational* seperti perhitungan di bawah ini.

Additional Human Capital Needed

$$= (\text{Human Capital Per Project} \times \text{Project Estimated}) \\ - \text{Current Human Capital}$$

$$\text{Additional Human Capital Needed} = (1,78 \times 13) - 16 = 7,14 \approx 7$$

Telah disampaikan bahwa tujuan dari menambah karyawan perusahaan adalah untuk memberikan layanan terbaik kepada klien dan juga meminimalisir ketidakpuasan karyawan dalam bekerja dikarenakan *workload* yang berlebih. Dapat disimpulkan bahwa apabila memikirkan hanya profit semata pasti perusahaan tidak akan mengambil opsi ini. Dengan skenario dimana terjadi penambahan karyawan seperti perhitungan di atas, HelloGram masih tetap mencatatkan profit senilai Rp 400.217.074. Hal ini menandakan perusahaan masih mampu bertahan dengan status *profitable* meski kian menaikkan jumlah karyawan mengacu pada kenaikan jumlah *project* yang perusahaan terima.

7. Total Project Turun 5,65%, Human Capital Tetap (Pesimis)

Gambar 3.20 Penurunan Total Project Growth -5,65%

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 | Growth | Estimated |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---|--------------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan | -5,65% | 8 Klien per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1,12 | 12 Proyek lain per tahun | -5,65% | 11 Proyek lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 | Asumsi Manajemen (telah disetujui oleh Head of Finance) | Rp 15.000.000,00 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 | | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.21 Forecasted Cashflow Skenario Pesimis

| Description | 2019 | | | | | | Annualized | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 1.440.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 60.500.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 1.500.500.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.015.653.600 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 152.844.374 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 57.240.891 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 4.202.806 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 11.455.808 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 16.527.765 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 26.351.507 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 29.425.262 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.362.304.712 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | Rp 138.195.288 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | Rp 34.548.822 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | Rp 103.646.466 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Telah diketahui bahwa secara historis, HelloGram pernah mengalami penurunan pendapatan sebanyak 36%. Untuk mengantisipasi dan mengetahui gambaran di masa mendatang, skenario penurunan *total project* yang akan mempengaruhi penurunan pendapatan secara langsung perlu dilakukan. Maka dari itu salah satu langkah antisipasinya adalah dengan memperkirakan terjadinya penurunan yang tidak drastis setara dengan nilai penurunan yang pernah terjadi di masa lampau senilai 36%, melainkan menggunakan median dari *growth 2* dan *growth 3* seperti yang ditunjukkan pada **gambar 3.7** yaitu -5,65%. Dikarenakan perusahaan mengalami penurunan *total project* maka jumlah karyawan pun otomatis tidak bertambah. Jumlah karyawan juga tidak mengalami pengurangan karena akan kurang bijak rasanya apabila langsung melakukan pemutusan hubungan kerja saat terjadi pengurangan jumlah *project* yang tidak terlalu agresif. Apabila terjadi pengurangan karyawan, maka pengeluaran HelloGram juga akan berkurang dan skenario pesimis menjadi tidak terlalu pesimis dikarenakan yang berkurang adalah kontributor biaya yang paling besar yaitu *salary*.

Dikarenakan terjadi penurunan *total project*, maka pada skenario ini total klien yang akan ditangani HelloGram adalah 8 per bulan. Walaupun hanya berkurang 1 klien dibandingkan tahun 2019, tentunya penurunan perihal jumlah pendapatan akan cukup berpengaruh. Untuk proyek lainnya, HelloGram diestimasikan akan mendapatkan 11 proyek lain. Meskipun mengalami penurunan, pada skenario ini HelloGram masih berhasil membukukan keuntungan sejumlah Rp 103.646.466. Hal ini menandakan bahwa penurunan yang tidak drastis tidak akan mematikan untuk HelloGram, namun penurunan secara eksponensial tentunya akan berpengaruh. Maka dari itu pendapatan HelloGram harus turut dijaga dan diharapkan dapat meningkat.

8. Total Project Turun 36%, Human Capital Tetap (Sangat Pesimis)

Gambar 3.22 Penurunan Total Project Growth -36%

| Description | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | 2019 | Growth | Estimated |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---|-------------------------|
| CLIENT BASED | 7 | 8 | 11 | 9 | 8,75 | 9 Klien per bulan | -36% | 6 Klien Per bulan |
| OTHER PROJECTS | 0 | 2 | 2 | 0 | 1,12 | 12 Proyek lain per tahun | -36% | 8 Proyek Lain per tahun |
| ASP CLIENTS (per month) | Rp 5.157.142,86 | Rp 5.781.250,00 | Rp 5.700.000,00 | Rp 5.161.111,11 | Rp 5.449.875,99 | Rp 5.449.875,99 | Asumsi Manajemen (telah disetujui oleh Head of Finance) | Rp 15.000.000,00 |
| ASP OTHERS (per project) | Rp - | Rp 6.000.000,00 | Rp 5.000.000,00 | Rp - | Rp 5.500.000,00 | Rp 5.500.000,00 | | Rp 5.500.000,00 |

Sumber: Dara Internal Perusahaan, Data Diolah

Gambar 3.23 Forecasted Cashflow Skenario Sangat Pesimis

| Description | 2019 | | | | | | | 2020 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|------|
| | Jun | Jul | Agt | Sep | Average | Annualized | | |
| MONEY IN | | | | | | | | |
| CLIENT BASED | Rp 36.100.000 | Rp 46.250.000 | Rp 62.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 47.875.000 | Rp 574.500.000 | Rp 1.080.000.000 | |
| OTHER PROJECTS | Rp - | Rp 12.000.000 | Rp 10.000.000 | Rp - | Rp 5.500.000 | Rp 66.000.000 | Rp 44.000.000 | |
| TOTAL MONEY IN | Rp 36.100.000 | Rp 58.250.000 | Rp 72.700.000 | Rp 46.450.000 | Rp 53.375.000 | Rp 640.500.000 | Rp 1.124.000.000 | |
| MONEY OUT | | | | | | | | |
| SALARY | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 52.450.000 | -Rp 629.400.000 | -Rp 1.015.653.600 | |
| PRODUCTION | -Rp 5.150.000 | -Rp 6.747.600 | -Rp 4.400.000 | -Rp 5.450.000 | -Rp 5.436.900 | -Rp 65.242.800 | -Rp 114.493.220 | |
| TOOLS | -Rp 1.900.000 | -Rp 2.192.000 | -Rp 2.016.429 | -Rp 2.036.143 | -Rp 2.036.143 | -Rp 24.433.716 | -Rp 42.878.215 | |
| ADM FEE | -Rp 149.500 | -Rp 130.000 | -Rp 156.000 | -Rp 162.500 | -Rp 149.500 | -Rp 1.794.000 | -Rp 3.148.253 | |
| UTILITIES | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 2.640.000 | -Rp 31.680.000 | -Rp 31.680.000 | |
| MAINTENANCE | -Rp 165.000 | -Rp 460.000 | -Rp 550.000 | -Rp 455.000 | -Rp 407.500 | -Rp 4.890.000 | -Rp 8.581.358 | |
| INTERNET | -Rp 600.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 1.130.000 | -Rp 997.500 | -Rp 11.970.000 | -Rp 13.560.000 | |
| DEPRECIATION | -Rp 496.355 | -Rp 496.355 | -Rp 679.479 | -Rp 679.479 | -Rp 587.917 | -Rp 7.055.004 | -Rp 12.380.678 | |
| OFFICE SUPPLIES | -Rp 1.528.861 | -Rp 318.200 | -Rp 965.025 | -Rp 937.362 | -Rp 937.362 | -Rp 11.248.344 | -Rp 19.739.483 | |
| WATER | -Rp 349.200 | -Rp 223.500 | -Rp 288.700 | -Rp 259.500 | -Rp 280.225 | -Rp 3.362.700 | -Rp 3.362.700 | |
| OTHER EXPENSES | -Rp 126.000 | -Rp 1.021.000 | -Rp 2.018.100 | -Rp 1.021.700 | -Rp 1.046.700 | -Rp 12.560.400 | -Rp 22.041.982 | |
| TOTAL MONEY OUT | -Rp 65.554.916 | -Rp 67.808.655 | -Rp 67.293.733 | -Rp 67.221.684 | -Rp 66.969.747 | -Rp 803.636.964 | -Rp 1.287.519.489 | |
| INCOME/LOSS | -Rp 29.454.916 | -Rp 9.558.655 | Rp 5.406.267 | -Rp 20.771.684 | -Rp 13.594.747 | -Rp 163.136.964 | -Rp 163.519.489 | |
| TAX RATE (25%) | | | | | | | -Rp 40.879.872 | |
| INCOME/LOSS AFTER TAX | | | | | | | -Rp 122.639.617 | |

Sumber: Data Internal Perusahaan, Data Diolah

Seperti yang dapat dilihat dalam **gambar 3.22**, *Total Project HelloGram* diskenariokan akan berkurang sebanyak 36%. Angka tersebut didapat dari nilai MIN atau nilai pertumbuhan terendah yang diambil berdasarkan data historis HelloGram di masa lampau yang penulis dapatkan. Dengan penurunan tersebut, maka estimasi jumlah klien HelloGram pun otomatis turun dari yang berjumlah 9 di tahun 2019, menjadi 6 di tahun 2020. Tentunya ini adalah jumlah yang sedikit dibandingkan tahun 2019, namun memang betul bahwa diperlukan adanya perkiraan terburuk agar HelloGram dapat mempersiapkan langkah antisipasi. Total proyek lain yang diestimasi berdasarkan penurunan tersebut adalah 8 selama tahun 2020. Pada skenario, tidak terjadi pengurangan karyawan untuk alasan yang sama seperti yang telah dijelaskan di atas, yaitu untuk alasan etis dan juga ekspektasi yang terburuk, karena jika melakukan pemutusan hubungan kerja, otomatis biaya gaji pun akan berkurang.

Pada skenario Sangat Pesimis ini, terjadi kerugian yang dapat dilihat pada **gambar 3.23** dimana HelloGram ternyata belum mampu untuk menanggung penurunan sebanyak itu meski telah mengalaminya di tahun sebelumnya. Tentu saja berat untuk menanggung penurunan sebanyak itu, melihat proporsi biaya gaji saja sudah 90% dari total pemasukan. Pada akhirnya, HelloGram mencatatkan kerugian berjumlah Rp 122.639.617. Untuk mengantisipasi kerugian seperti, jumlah klien tentunya perlu dijaga setiap bulannya.

10. Melakukan pencatatan transaksi apabila pekerjaan lainnya telah selesai

Penulis juga ditugaskan untuk membantu proses pencatatan apabila pekerjaan-pekerjaan yang penulis lakukan telah selesai dikerjakan. Bukti-bukti pengeluaran maupun pemasukan perusahaan dikumpulkan terlebih dahulu hingga selanjutnya penulis melakukan pencatatan pada komputer melalui software *Spreadsheet*. Adapun pengeluaran dari HelloGram adalah berupa *operational* dan *administrative*.

11. Melakukan rekap *reimbursement*

Dalam setiap perusahaan *reimbursement* bukan merupakan sesuatu yang asing. Pada praktik kerja magang penulis di HelloGram, yang bertugas dalam proses *reimbursement* adalah Ibu Siti Fareta Anggia. Penulis membantu Ibu Siti apabila diperlukan bantuan untuk proses rekap transaksi keluar yang akan dikembalikan dalam kegiatan *reimbursement*.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

1. PC yang cukup lambat

Ketika melakukan praktik kerja magang, beberapa PC termasuk yang penulis gunakan seringkali lambat dalam beroperasi. Terkadang hal ini dapat mengganggu produktivitas dan aktifitas yang sedang dilakukan oleh staff lain maupun penulis sendiri.

2. Wifi memiliki banyak jaringan tetapi, tidak optimal

Di HelloGram, kantor tempat penulis melaksanakan praktik kerja magang, telah tersedia koneksi Wi-fi sejak awal. Bahkan terdapat beberapa jaringan yaitu “UP”, “DOWN”, dan “SKY”. Adanya beberapa jaringan ini tidak menandakan koneksi wi-fi lancar, ketiganya seringkali mengalami error sehingga penulis dan staff lain mengalami penurunan produktivitas apabila sedang mengerjakan pekerjaan yang memerlukan koneksi internet.

3. Koordinasi penagihan *invoice* yang masih melalui *Relation Executive*

Pada praktik kerja magang di HelloGram, penulis mendapat posisi sebagai *finance intern* yang memiliki salah satu tugas yaitu proses penagihan (*invoicing*). Seharusnya proses ini dilakukan oleh tim *finance*, namun sebelum dan sampai beberapa lama penulis melakukan praktik kerja magang. Terkadang proses penagihan masih dilakukan oleh tim *relation executive* yang seharusnya hanya bertugas untuk

membangun relasi dengan klien dan dapat membantu untuk memberikan *reminder* dan bukan menagih.

4. Pemborosan yang dilakukan dalam pemberian fasilitas air mineral kemasan untuk seluruh staff

Pada saat penulis masuk di bulan Juni untuk melakukan praktik kerja magang, penulis mengamati bahwa tersedia air mineral dalam kemasan yang disediakan untuk semua staff yang membutuhkannya. Berdasarkan asumsi, penulis merasa ini adalah sebuah pemborosan yang tidak terasa. Secara harga, apabila ada dispenser dan juga galon air juga jauh berbeda. Karena kebetulan penulis bertugas untuk mengatur *petty cash*, penulis mengetahui bahwa memang menyediakan air minum dalam adalah sebuah pemborosan dan juga tidak ramah lingkungan.

5. Perubahan jam masuk kerja

Pada bulan pertama penulis masuk kerja, jam kerja untuk masuk kantor adalah jam 10.00 WIB dan jam pulang kantor adalah 18.00 WIB. Namun pada akhir bulan, terjadi perubahan jam masuk kantor ke jam 09.00 WIB dan jam pulang kantor menjadi 17.00 WIB. Hal ini membuat penulis perlu melakukan penyesuaian diri dan juga penyesuaian waktu, karena penulis berdomisili di Serpong yang cukup berjarak ke kantor tempat penulis melakukan praktik kerja magang di Mangga Besar, Jakarta.

6. Terdapat beberapa bagian dalam pasal MOU yang kurang jelas

Pada saat melaksanakan praktik kerja magang, penulis sempat ditugaskan untuk membaca berkas-berkas yang berhubungan dan bersinggungan dengan departemen *finance* seperti *MoU*, *Invoice*, dan *Quotation*.. Pada *MoU*, terdapat bagian yang kurang lengkap dan masih bisa dilengkapi. Beberapa kalimat tersebut antara lain:

1. Pasal 6 mengenai Pembayaran yang berbunyi “Down payment merupakan pembayaran bulan pertama ditambah dengan deposit satu bulan terakhir dari total nilai pekerjaan kerjasama setelah penandatanganan perjanjian.”

2. Pasal 8 mengenai Hak dan Kewajiban Klien, tidak terdapat hak klien secara tertulis mengenai revisi yang dapat klien ajukan, karena selama masa praktik kerja magang yang penulis lakukan, penulis mengobservasi bahwa ada sebagian kecil klien yang seringkali meminta revisi melebihi 2 kali.

7. Kurangnya *information sharing* mengenai internal perusahaan

Kurangnya *information sharing* pada HelloGram penulis rasakan karena dari pihak HRD maupun CEO tidak terbuka mengenai beberapa hal mengenai hal-hal diluar operasional HelloGram dan data-data lainnya yang membuat penulis mengalami keterbatasan dalam penyusunan laporan.

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

1. PC yang cukup lambat

PC yang optimal merupakan salah satu faktor peningkatan produktifitas staff. Namun, menurut penulis, kendala ini dapat diatasi dengan melakukan reparasi dan juga membawa laptop sebagai cadangan apabila terdapat kendala pada PC. Lalu, setelah mengajukannya, PC direparasi oleh *Outsource* agar dapat berjalan optimal. Sebagai langkah antisipasi, penulis selalu membawa laptop untuk bersiap apabila ada kejadian yang tidak dapat dikendalikan pada PC kantor.

2. Wifi memiliki banyak jaringan tetapi, tidak optimal

Kantor HelloGram memiliki beberapa jaringan wi-fi yaitu “UP”, “DOWN”, dan “SKY”. Meski begitu, koneksinya seringkali terganggu dan *error*. Maka dari itu penulis menyarankan ke kantor untuk mencoba layanan internet baru yaitu dengan layanan Biznet, dan telah diterapkan sampai dengan saat ini, sehingga proses kerja dan produktifitas staff dapat terjaga dengan baik.

3. Koordinasi penagihan *invoice* yang masih melalui *Relationship Executive*

Pada masa awal praktik kerja magang di HelloGram penulis melakukan penyesuaian lalu ditugaskan untuk melakukan proses *invoicing*. Penulis menemukan bahwa *flow* untuk penagihan masih tidak berjalan dengan semestinya. Masih terdapat campur tangan oleh *Relationship Executive* untuk melakukan penagihan. Maka dari itu, penulis melakukan konsultasi sekaligus pengajuan kepada Ibu Siti Fareta Anggia selaku pimpinan departemen *finance*. Setelah mengajukan, Ibu Siti Fareta Anggia setuju untuk memperketat *flow* penagihan dan hanya memperbolehkan departemen *finance* untuk melakukan penagihan. *Relationship Executive* dapat membantu proses penagihan hanya untuk memberikan *friendly reminder* setelah maksimal *reminder* yang diberikan oleh *finance* sebanyak satu kali tidak mendapat balasan.

4. Pemborosan yang dilakukan dalam pemberian fasilitas air mineral kemasan untuk seluruh staf

Pada bulan pertama penulis melakukan praktik kerja magang, penulis menyadari bahwa staf di HelloGram difasilitasi untuk mendapat minuman berupa air mineral kemasan. Pada awalnya, tentu tidak terdapat pemikiran ataupun reaksi spesifik dari penulis. Setelah melaksanakan praktik kerja magang sampai dengan akhir bulan pertama, penulis berasumsi bahwa menggunakan air mineral kemasan merupakan pemborosan dan tidak ramah lingkungan karena meninggalkan banyak sampah plastik. Maka dari itu, penulis mengajukan untuk mengganti air mineral kemasan dengan air galon. Pada bulan selanjutnya, Biaya air minum kantor turun hingga 36%.

5. Perubahan jam masuk kerja yang membuat penulis harus melakukan penyesuaian kembali

Pada bulan Juni tepatnya tanggal 10, penulis mulai melakukan praktik kerja magang di HelloGram. Saat itu jam masuk kantor adalah jam 10.00 WIB dan jam

pulang kantor 18.00 WIB. Penulis merasa jam kerja tersebut cukup efektif dikarenakan jarak kantor dengan penulis yang cukup jauh. Penulis berdomisili di Gading Serpong sedangkan kantor HelloGram berada di Mangga Besar, Jakarta Barat. Namun, terdapat pengumuman dari HRD bahwa jam masuk dan pulang kerja akan mengalami perubahan. Mulai bulan Juli, seluruh staff diwajibkan masuk kantor pada pukul 09.00 WIB dan pulang pukul 17.00 WIB. Dari sudut pandang efektifitas, betul bahwa masuk kerja jam 09.00 WIB membuat seluruh staff memiliki cukup banyak waktu sebelum jam makan siang untuk menyelesaikan pekerjaan yang dimiliki. Bagi penulis, hal ini cukup menjadi kendala pada awalnya karena penulis harus menyesuaikan jam kerja tersebut dengan jam keberangkatan penulis dari tempat tinggal dengan menggunakan transportasi publik yaitu Trans Jakarta dan transportasi *online*. Hal ini menjadi kendala karena *traffic* kota besar yang dapat berubah hanya dalam hitungan jam, sehingga butuh perkiraan dan penyesuaian hingga penulis menemukan waktu yang paling sesuai untuk berangkat dan pulang kantor.

6. Terdapat beberapa bagian dalam pasal MOU yang kurang jelas

Dalam perjanjian kerjasama antara HelloGram dan klien, MOU yang akan ditandatangani harus jelas sebelum berjalannya periode kerjasama tersebut. Ketidakjelasan maupun kesalahan pada MoU yang sudah ditandatangani dapat merugikan baik salah satu maupun kedua pihak. Maka dari itu, untuk menghindari ketidakjelasan pada MoU selanjutnya, penulis mengajukan masukan kepada Ibu Siti Fareta Anggia selaku pimpinan departemen *Finance* terhadap beberapa bagian di MoU, antara lain:

1. Melengkapi Pasal 6 mengenai Pembayaran yang berbunyi “Down payment merupakan pembayaran bulan pertama ditambah dengan deposit satu bulan terakhir dari total nilai pekerjaan kerjasama setelah penandatanganan perjanjian.” dengan kalimat “Deposit dapat dialokasikan sebagai pembayaran

bulanan pada bulan terakhir periode kontrak kerjasama yang telah ditandatangani.”

2. Pasal 8 mengenai Hak dan Kewajiban Klien, dimana penulis mengajukan untuk memberikan klien hak mengajukan revisi maksimal 2 kali. Apabila pengajuan revisi melebihi batas maksimal yaitu 2 kali, maka klien akan dikenakan *additional fee* yang akan dirumuskan oleh tim produksi dan juga Ibu Siti Fareta Anggia.

7. Kurangnya *information sharing* mengenai internal perusahaan

Setelah menyelesaikan praktik kerja magang, penulis memberikan solusi kepada HRD HelloGram, Bapak Rudy Yanuar untuk mempertimbangkan menyiapkan brief yang lebih lengkap dan secara tertulis atau modul sejarah perusahaan agar pekerja magang ataupun pihak yangv membutuhkan dapat mengaksesnya.