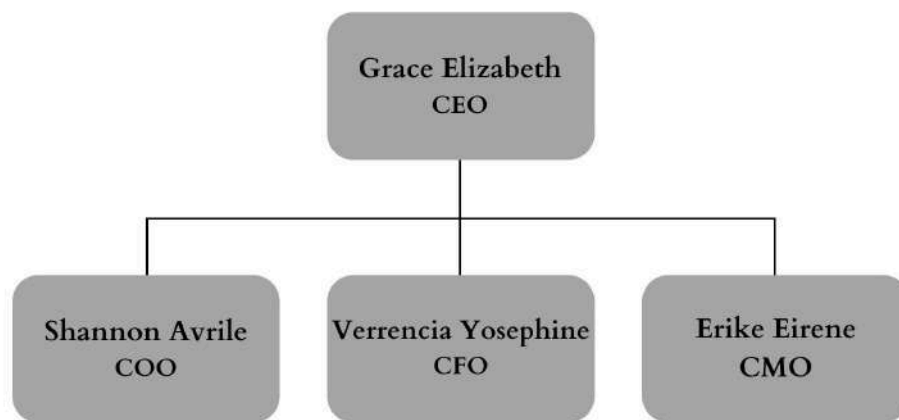


## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis bekerja pada *Startup* Lemonivita yang telah berdiri sejak pertengahan tahun 2023. Dalam *Startup* Lemonivita, penulis menjabat pada posisi *Chief Financial Officer* (CFO). *Startup* Lemonivita memiliki empat anggota kelompok, yaitu Grace Elizabeth sebagai *Chief Executive Officer* (CEO), Shannon Avrile sebagai *Chief Operating Officer* (COO), Erike Eirene sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO), dan penulis sendiri. *Startup* Lemonivita terbentuk karena adanya Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang diadakan oleh pemerintah pada semester lima lalu. Pada gambar 3.1 ini terdapat struktur koordinasi penulis selama menjalani *Startup* Lemonivita.



Gambar 3.1 Struktur Kerja Bisnis *Startup* Lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Sebagai *Chief Financial Officer* (CFO), penulis bertugas dan bertanggung jawab terhadap keuangan dari *Startup* Lemonivita. Penulis bertugas mengawasi dan menganalisis keadaan keuangan dari *Startup* Lemonivita secara menyeluruh. Penulis mencatat modal *Startup* Lemonivita yang didapatkan dari Program Wirausaha Merdeka (WMK) serta pembelian kebutuhan untuk pembentukan

bisnis. Penulis juga mencatat pengeluaran yang dibutuhkan untuk proses uji coba dan prototype produk. Setelah produk sudah ditetapkan, penulis mencatat pengeluaran modal untuk melakukan *testing* kepada calon pembeli agar produk dapat diterima di pasar luas dan menerima masukan-masukan yang dapat memperbaiki kualitas produk secara keseluruhan. Kemudian, penulis menghitung modal yang dikeluarkan per produknya serta menentukan harga jual yang baik sehingga tidak terjadi kerugian pada bisnis, serta pengeluaran modal untuk melaksanakan penjualan pertama yang disediakan oleh Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang disebut *Demo Day* sebagai tugas akhir semester lima. Kemudian, *Startup* lemonivita membuka penjualan *Pre-Order* yang ditawarkan melalui media sosial bisnis kami. Penulis mencatat pesanan pembeli, memastikan pembeli membayar sesuai dengan produk yang dibelinya, mencatat pemasukan, serta menghitung keuntungan yang didapatkan. Penulis juga mengurus pembuatan rekening khusus untuk *Startup* lemonivita untuk menghindari adanya percampuran uang pribadi dan uang Bisnis Lemonivita.

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

#### 3.2.1 Tugas Kerja Magang

Selama pelaksanaan kerja magang, penulis diberi tanggung jawab untuk memegang dan mengatur keuangan bisnis secara keseluruhan, serta mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang ada. Pelaksanaan tugas ini bertujuan untuk mencapai keuntungan dan mencegah kerugian. Pada tabel 3.1 merupakan tugas yang dilakukan oleh penulis.

Tabel 3.1 Uraian Pekerjaan

| No. | Pekerjaan  | Tujuan   | Koordinasi                   |
|-----|--|--|------------------------------|
| 1   | Mencatat pemasukan modal yang didapatkan melalui Program | Mengetahui budget yang dapat digunakan sebagai modal untuk membuka | Pak Andrew Henderson (selaku |

|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
|   | Wirausaha Merdeka (WMK) secara menyeluruh.  | usaha.   | <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures).                              |
| 2 | Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk membangun dan membentuk bisnis, seperti pembuatan logo, pembuatan spanduk, barang-barang produksi, dan lain-lain.                     | Mengetahui kebutuhan pembentukan bisnis tidak melebihi budget dan didapatkan dengan harga yang sesuai.                                       | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |
| 3 | Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk tahap uji coba produk dan tahap <i>testing</i> yang disebar kepada calon <i>customer</i> secara gratis untuk mengetahui selera pasar. | Mengetahui bahan-bahan yang dibutuhkan pada tahap uji coba dan tahap <i>testing</i> untuk mengetahui pengeluaran yang dibutuhkan per produk. | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| 4 | Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk membentuk <i>prototype</i> produk.   | Mengetahui pengeluaran agar dapat menghitung total modal yang dikeluarkan.  | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |
| 5 | Menghitung pengeluaran yang dibutuhkan per produk yang dibentuk dan menetapkan harga yang sesuai dengan modal dan target pasar.                | Mengetahui modal yang dikeluarkan per produk dan menetapkan harga yang cocok untuk memulai transaksi jual beli kepada <i>customer</i> .     | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |
| 6 | Mencatat pengeluaran modal untuk penjualan pertama, yaitu Demo Day yang dilaksanakan sebagai tugas akhir dari Program Wirausaha Merdeka (WMK). | Mengetahui modal yang dikeluarkan untuk menjual produk pada saat penjualan Demo Day yang berada di Kampus Universitas Multimedia Nusantara. | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari                    |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
|   |  |  | Skystar Ventures).   |
| 7 | Menghitung keuntungan yang didapatkan dari penjualan pertama yang dilakukan saat Demo Day.   | Mengetahui berapa banyak keuntungan yang didapatkan dari penjualan tersebut.   | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |
| 8 | Mencatat pesanan <i>customer</i> pada saat <i>Startup Lemonivita</i> membuka Pre-Order dan memastikan <i>customer</i> sudah membayar lunas sesuai dengan pesanan mereka. | Mengetahui berapa banyak produk yang akan dijual dan mencatat pemasukan pembayaran yang dilakukan pembeli melalui Rekening Bank. | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |
| 9 | Menghitung modal yang dikeluarkan untuk penjualan Pre-Order yang dilakukan dan menghitung keuntungan yang  | Mengetahui pengeluaran dan pemasukan yang ada selama pelaksanaan Pre-Order, serta menghitung keuntungan yang didapatkan.         | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures,  |

|    |  |  |  |
|----|--|--|--|
|    | didapatkan dari penjualan Pre-Order per hari nya.        |  | Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures).   |
| 10 | Membuat rekening khusus untuk <i>Startup</i> Lemonivita. | Mempermudah untuk menghitung keuangan secara menyeluruh, baik pemasukan maupun pengeluaran, serta tidak tercampur dengan uang pribadi. | Pak Andrew Henderson (selaku <i>Dedicated Mentor</i> dari Skystar Ventures, Hokky Nanda (selaku <i>Program Coordinator</i> dari Skystar Ventures). |

Sumber: Lemonivita, 2024

### 3.2.2 Uraian Kerja Magang

Selama proses kerja magang, penulis menjabat sebagai *Chief Financial Officer* (CFO) yang bertugas mengatur keuangan *Startup* Lemonivita secara menyeluruh. Aktivitas penugasan tersebut membutuhkan pengetahuan dan kemampuan *financing*. Penulis bertugas untuk mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan, menetapkan harga produk, serta membuat rekening bank khusus untuk *Startup* Lemonivita. Tujuan dari penugasan tersebut adalah untuk memastikan bahwa keuangan bisnis dalam keadaan yang baik dan terus mengalami keuntungan sehingga bisnis ini dapat berkembang. Berikut ini merupakan uraian pekerjaan yang penulis lakukan, antara lain:

**A. Mencatat pemasukan modal yang didapatkan melalui Program Wirausaha Merdeka (WMK) secara menyeluruh.**

Untuk membentuk *Startup* Lemonivita, penulis dan kelompok mendapatkan modal melalui Program Wirausaha Merdeka (WMK) yang berlangsung pada semester lima lalu. Program WMK merupakan program yang dirancang dan dilaksanakan oleh pemerintah untuk membentuk dan menanamkan mindset di bidang kewirausahaan, memberikan pengalaman wirausaha, serta meningkatkan kemampuan daya kerja bagi mahasiswa. Program ini memiliki ketentuan untuk membentuk kelompok dengan minimal lima orang per kelompok. *Startup* Lemonivita memiliki anggota sebanyak lima orang.

Tantangan pertama yang penulis dan kelompok hadapi adalah kelompok kami yang awalnya beranggotakan lima orang, berubah menjadi empat orang dikarenakan salah satu anggota kelompok kami mengundurkan diri. Namun, dengan beberapa syarat dan ketentuan yang kami jalankan, modal yang penulis dan kelompok kami dapatkan tetap untuk lima orang, sesuai dengan daftar kelompok awal yang sudah didaftarkan. Pada gambar 3.2 dan gambar 3.3 merupakan beberapa contoh dari perealisasiian dana untuk pembentukan prototype, analisis pasar, dan dana kuota yang didapatkan dari Program WMK.





Laporan Realisasi Dana Kuota merupakan laporan penggunaan uang untuk kuota internet yang digunakan peserta. Laporan ini dikumpulkan kepada Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) setiap akhir bulan.



Gambar 3.4 *Private Chat* dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)

Sumber: Lemonivita, 2024

Setiap kelompok memiliki DPL yang telah ditetapkan secara acak. DPL yang didapatkan oleh kelompok penulis untuk *Startup* Lemonivita adalah Pak Soerahman yang bukan dosen dari UMN. Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) bertugas untuk membantu penulis dan kelompok dalam pengembangan bisnis dan proses perealisasi dana. DPL juga membantu memberikan masukan dan saran yang dapat membantu penulis dan kelompok untuk meningkatkan kualitas serta mengembangkan *Startup* Lemonivita. Penulis dan kelompok melakukan bimbingan bersama DPL online melalui zoom untuk melaporkan progress perkembangan bisnis yang telah dijalankan. Pada gambar 3.5 merupakan dana yang telah direalisasikan kepada masing-masing anggota.

| KETERANGAN                  | UNIT | MODAL       |           |           | JUMLAH             |
|-----------------------------|------|-------------|-----------|-----------|--------------------|
|                             |      | BISNIS      | TRANSPORT | KUOTA     |                    |
| Modal WMK                   |      |             |           |           |                    |
| Erike Eirene                | 1    | Rp1.000.000 | Rp500.000 | Rp200.000 | Rp1.700.000        |
| Grace Elizabeth             | 1    | Rp1.000.000 | Rp500.000 | Rp200.000 | Rp1.700.000        |
| Shannon Avilte              | 1    | Rp1.000.000 | Rp500.000 | Rp200.000 | Rp1.700.000        |
| Verrencia Yosephine         | 1    | Rp1.000.000 | Rp500.000 | Rp200.000 | Rp1.700.000        |
| Daniswara Putra             | 1    | Rp1.000.000 | Rp500.000 | Rp200.000 | Rp1.700.000        |
| Dana Bantuan Dekorasi Booth |      |             |           |           | Rp240.000          |
| <b>TOTAL</b>                |      |             |           |           | <b>Rp8.740.000</b> |

Gambar 3.5 Aktivitas Pencatatan Modal Usaha

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis mencatat pembagian modal yang diberikan dari program ini secara rinci, yaitu sebanyak Rp 1.000.000 per orang untuk modal usaha, Rp 500.000 per orang untuk biaya transportasi, dan Rp 200.000 per orang untuk biaya kuota. Total modal yang didapatkan per orang nya adalah Rp 1.700.000. Dengan demikian, total modal yang kelompok penulis beranggotakan lima orang adalah sebesar Rp 8.500.000. Modal tersebut dikirimkan melalui rekening pribadi masing-masing anggota. Selain itu, penulis dan kelompok juga mendapatkan modal tambahan untuk dekorasi booth pada hari Demo Day sebesar Rp 240.000. Kedepannya, modal ini akan digunakan untuk menjalankan penjualan selanjutnya, baik melalui Pre-Order maupun membuka booth di bazaar. Selain itu, modal ini akan digunakan untuk promosi melalui endorse atau pembayaran iklan di media sosial untuk meningkatkan branding Lemonivita.

**B. Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk membangun dan membentuk bisnis, seperti pembuatan logo, pembuatan spanduk, barang-barang produksi, dan lain-lain.**

Untuk mulai menjalankan *Startup* Lemonivita, salah satu hal yang dibutuhkan adalah logo bisnis. Logo bisnis merupakan salah satu komponen terpenting untuk memberikan identitas atau tanda pengenal dari suatu perusahaan. Lemonivita memiliki dua logo, yaitu Logo Abstrak dan *Wordmark*. Logo bisnis ini akan digunakan pada media sosial Lemonivita serta pada kemasan produk. Gambar 3.6 ini merupakan Logo Lemonivita berbentuk lemon sesuai dengan menu Lemonivita yang dominan menggunakan Buah Lemon.



Gambar 3.6 Logo Lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis dan kelompok juga membentuk spanduk yang akan digunakan untuk kepentingan penjualan pertama pada tugas akhir Program WMK. Desain spanduk yang diinginkan memiliki gambar yang menarik dan informatif. Pembentukan spanduk ini bertujuan agar calon pembeli dapat melihat produk minuman dari Lemonivita dengan jelas dan tertarik untuk mencoba dan membeli produk kami. Gambar 3.7 ini merupakan desain spanduk yang Lemonivita gunakan pada saat tugas akhir Program WMK.



Gambar 3.7 Spanduk Lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Barang-barang lain yang dibutuhkan ada untuk membantu proses produksi dalam membentuk sebuah produk. Barang-barang tersebut merupakan barang tetap yang akan terus digunakan dalam setiap kegiatan penjualan dari Lemonivita, seperti Cooler Es Batu yang berguna untuk menyimpan es batu pada saat kegiatan berjualan, Botol Pump yang digunakan untuk membuat produk dan menyimpan bahan baku agar tetap dalam kondisi segar dan baik, Spanduk untuk menarik perhatian pelanggan, Menu untuk memberikan informasi mengenai produk beserta dengan harganya, serta Cup/Gelas beserta dengan Stiker untuk Cup. Gambar 3.8 ini merupakan catatan pengeluaran untuk pembentukan bisnis.

| Barang-Barang                 |     |      |           |                    |  |
|-------------------------------|-----|------|-----------|--------------------|--|
| KETERANGAN                    | QTY | UNIT | HARGA     | JUMLAH             |  |
| Logo                          | 2   | Buah | Rp50.000  | Rp100.000          |  |
| Cooler EsBatu                 | 1   | Buah | Rp300.000 | Rp300.000          |  |
| Botol Pump                    | 6   | Buah | Rp28.500  | Rp170.000          |  |
| Editor Spanduk                | 1   |      | Rp90.000  | Rp90.000           |  |
| Cetak Spanduk + Menu + Poster | 6   | Buah | Rp112.000 | Rp112.000          |  |
| Cup 2 Ukuran                  |     |      |           | Rp165.500          |  |
| 16 oz                         | 75  | Buah |           |                    |  |
| 12 oz                         | 50  | Buah |           |                    |  |
| Stiker Cup                    | 72  | Buah |           | Rp77.000           |  |
| <b>TOTAL</b>                  |     |      |           | <b>Rp1.034.500</b> |  |

Gambar 3.8 Pengeluaran Pembentukan Bisnis *Startup* Lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis mencatat pengeluaran pertama yang dilakukan kelompok kami dengan tujuan sebagai pembentukan bisnis. Selain mencatat pengeluaran, penulis juga memilah kebutuhan apa saja yang benar-benar dibutuhkan dan pembelian barang yang tidak penting atau tidak terlalu dibutuhkan. Hal tersebut penulis lakukan untuk menjaga pengeluaran modal usaha tetap sesuai dengan budget yang ada dan dapat digunakan untuk pembelian yang lebih penting.

**C. Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk tahap uji coba produk dan tahap *testing* yang disebar kepada calon *customer* secara gratis untuk mengetahui selera pasar.**

Setelah membeli peralatan yang dibutuhkan untuk membantu berjalannya *Startup* Lemonivita, penulis dan kelompok melakukan *Trial and Error* pada produk yang akan ditawarkan. Sebelum membentuk prototype, perlu dilakukannya uji coba dan testing kepada calon pembeli untuk menerima *Feedback* mengenai produk Lemonivita. Berikut ini merupakan dana yang dikeluarkan untuk melakukan proses uji coba dan

testing. Gambar 3.9 merupakan catatan pengeluaran untuk melaksanakan proses uji coba produk dan pembagian tester kepada calon pelanggan.

| Pengeluaran Untuk Uji Coba dan Tester |                   |     |         |          |                  |
|---------------------------------------|-------------------|-----|---------|----------|------------------|
|                                       | KETERANGAN        |     | UNIT    | HARGA    | JUMLAH           |
|                                       | Buah Lemon        | 1   | KG      | Rp25,000 | Rp25,000         |
|                                       | Buah Stroberi     | 250 | Gram    | Rp30,000 | Rp30,000         |
|                                       | Yakult            | 3   | Buah    | Rp10,500 | Rp97,000         |
|                                       | Sprite Zero Sugar | 5   | Botol   | Rp4,000  | Rp20,000         |
|                                       | Es Batu           | 1   | Kantong | Rp36,000 | Rp36,000         |
|                                       | <b>TOTAL</b>      |     |         |          | <b>Rp208,000</b> |

Gambar 3.9 Pengeluaran Tahap Uji Coba dan Tester

Sumber: Lemonivita, 2024

Pendataan bahan-bahan yang diperlukan untuk tahap uji coba dicatat menggunakan excel dengan rinci. Pencatatan ini dilakukan dengan tujuan untuk menghitung modal yang telah dikeluarkan untuk dapat mencapai keuntungan bersih. Pendataan ini juga sekaligus sebagai catatan mengenai daftar bahan-bahan yang diperlukan untuk membentuk produk Lemonivita. Tahap uji coba dilakukan selama satu hari penuh untuk segera mendapatkan hasil produk yang dapat disebarakan untuk diuji coba kepada calon pembeli. Pada gambar 3.10 ini merupakan tahap uji coba pembentukan produk Lemonivita.



Gambar 3.10 Tahap Uji Coba Produk

Sumber: Lemonivita, 2024

Tahapan testing ini dilakukan di Universitas Multimedia Nusantara dan sekitar tempat produksi kepada para mahasiswa yang dipilih secara

acak. Tahapan ini bertujuan untuk mengetahui selera pasar secara acak dan mendapatkan masukan dan saran yang dapat digunakan untuk memperbaiki produk yang akan dipasarkan. Pada gambar 3.11 ini merupakan bukti dilakukannya tahap *testing* kepada calon pembeli secara langsung.



Gambar 3.11 Dokumentasi Tahap Testing kepada Calon Pembeli

Sumber: Lemonivita, 2024

Pelaksanaan tahap *testing* ini dilaksanakan di sekitar tempat produksi kepada teman terdekat untuk mendapatkan masukan mengenai kualitas

dan rasa produk Lemonivita. Dengan dilaksanakannya tahap testing, banyak *feedback* yang diberikan dari tiap calon pembeli. Pada tahap ini, produk lemonivita masih memiliki masukan yang berbeda-beda terhadap rasa, seperti terlalu manis, terlalu asam, kurang manis, dan masih banyak lagi. Dikarenakan banyak perbedaan selera dari konsumen, Lemonivita merangkum masukan-masukan tersebut dan dijadikan pedoman untuk kelanjutan produk Lemonivita sehingga menghasilkan produk yang memuaskan.

#### **D. Mencatat pengeluaran yang digunakan untuk membentuk *prototype* produk.**

Sebagai Bisnis *Startup* yang memiliki ide produk, diperlukan riset dan pengembangan produk yang perlu dilakukan terlebih dahulu. Untuk merealisasikan ide yang telah digambarkan, sebuah bisnis perlu membentuk contoh dari ide produk tersebut, Prototype merupakan gambaran secara kasar bagaimana proses produksi produk tersebut dan bentuk dari produk tersebut. Namun, perubahan pada prototype dapat dilakukan sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan. Tujuan dari pembentukan prototype ini adalah untuk mengembangkan produk sampai menjadi produk akhir diikuti dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Berikut ini merupakan pengeluaran untuk membentuk prototype produk. Gambar 3.12 ini merupakan dokumentasi pencatatan pengeluaran untuk pembentukan prototype produk.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



| PENGELUARAN     |      |       |           |
|-----------------|------|-------|-----------|
| Prototype       |      |       |           |
| KETERANGAN      | UNIT | HARGA | JUMLAH    |
|                 |      |       | Rp105.000 |
| Bahan Prototype |      |       | Rp120.000 |
|                 |      |       | Rp76.000  |
|                 |      |       | Rp170.000 |
| TOTAL           |      |       | Rp471.000 |

Gambar 3.12 Pengeluaran Prototype

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis bertugas mencatat bahan-bahan yang diperlukan untuk membentuk prototype beserta dengan harganya. Kali ini, penulis tidak menuliskan bahan-bahan yang diperlukan secara rinci melainkan mencatat secara garis besar saja. Namun, harga-harga yang tercantum sesuai dengan pengeluaran yang dipakai untuk membentuk prototype, seperti buah-buahan, gula stevia, teh hitam, madu, dan lain-lain. Tujuan penulis mencatat pengeluaran ini adalah untuk menghitung modal yang dibutuhkan untuk setiap produknya dan mengetahui modal secara keseluruhan yang telah dipakai. Pada gambar 3.13 ini merupakan foto prototype dari produk lemonivita.



Gambar 3.13 Prototype Produk

Sumber: Lemonivita, 2024

Lemonivita memiliki empat varian rasa, yaitu Lemonade, Honey Lemon Tea, Strawberry Lemonade, dan Strawberry Yakult. Keempat varian minuman tersebut paling cocok untuk dikonsumsi pada siang hari karena memberikan rasa yang menyegarkan. Pembentukan prototype dari produk Lemonivita yang dibentuk ini adalah untuk mengembangkan bisnis, foto produk, pembentukan menu, pembentukan spanduk, serta untuk pemasaran yang dilakukan melalui media sosial Instagram.

**E. Menghitung pengeluaran yang dibutuhkan per produk yang dibentuk dan menetapkan harga yang sesuai dengan modal dan target pasar.**

Penetapan harga penting bagi sebuah perusahaan untuk memperoleh keuntungan dengan cara menghitung biaya produksi, iklan, serta tenaga kerja. Penetapan harga yang tepat akan menciptakan permintaan yang optimal, baik sisi konsumen maupun partner bisnis. Penulis bertugas untuk menghitung pengeluaran yang dibutuhkan per produk serta menetapkan harga yang sesuai untuk mencapai keuntungan dan sesuai dengan pasar. Berikut ini merupakan penetapan harga melalui perhitungan dari modal yang dikeluarkan per produk. Gambar 3.14 ini merupakan catatan penulis dalam menetapkan harga per produk dan per ukurannya.

| November 2023              |                     |                |                 |
|----------------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| PENETAPAN HARGA PER PRODUK |                     |                |                 |
| MENU                       | BAHAN               | UKURAN         |                 |
|                            |                     | SMALL          | LARGE           |
| LEMONADE                   | Lemon               | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Perasa Lemon        | Rp50           | Rp50            |
|                            | Air Mineral         | Rp150          | Rp300           |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp1.500        | Rp1.500         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp2.500</b> | <b>Rp3.350</b>  |
|                            | HARGA JUAL          | Rp10.000       | Rp12.000        |
|                            | MARGIN              | 75,00%         | 72,08%          |
| LABA                       | Rp7.500             | Rp8.650        |                 |
| HONEY LEMONTEA             | Lemon               | Rp250          | Rp500           |
|                            | Perasa Lemon        | Rp50           | Rp80            |
|                            | Gula Stevia         | Rp300          | Rp600           |
|                            | Teh Madu            | Rp600          | Rp1.250         |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp1.500        | Rp1.500         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp3.000</b> | <b>Rp4.430</b>  |
|                            | HARGA JUAL          | Rp12.000       | Rp15.000        |
| MARGIN                     | 75,00%              | 70,47%         |                 |
| LABA                       | Rp9.000             | Rp10.570       |                 |
| STRAWBERRY LEMONADE        | Jus Stroberi        | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Perasan Buah Lemon  | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Gula Stevia         | Rp300          | Rp600           |
|                            | Sprite Zero Sugar   | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Selasih             | Rp50           | Rp50            |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp1.500        | Rp1.500         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp5.650</b> | <b>Rp9.650</b>  |
| HARGA JUAL                 | Rp15.000            | Rp18.000       |                 |
| MARGIN                     | 62,33%              | 46,39%         |                 |
| LABA                       | Rp9.350             | Rp8.350        |                 |
| STRAWBERRY YAKULT          | Jus Stroberi        | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Potongan Buah Lemon | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Yakult              | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Spite Zero Sugar    | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp1.500        | Rp1.500         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp7.300</b> | <b>Rp13.000</b> |
|                            | HARGA JUAL          | Rp18.000       | Rp22.000        |
| MARGIN                     | 59,44%              | 40,91%         |                 |
| LABA                       | Rp10.700            | Rp9.000        |                 |

Gambar 3.14 Perhitungan Penetapan Harga Produk Per November 2023

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis menghitung pengeluaran yang dibutuhkan per varian yang ada pada menu Bisnis Lemonivita. Perhitungan yang penulis lakukan dilakukan dengan seksama dan teliti untuk mendapat harga yang sesuai. Penulis menghitung total modal yang dibutuhkan per produk dan sesuai dengan varian ukuran yang tersedia, menambahkan harga jual yang akan ditetapkan untuk dipasarkan, serta menghitung laba yang didapatkan dari

penjualan tiap produknya. Setelah mendapatkan harga yang sesuai untuk dipasarkan, penulis dan kelompok membuat menu yang nantinya akan dipasang di media sosial Lemonivita dan akan dicetak untuk keperluan penjualan yang dilakukan secara *offline*. Gambar 3.15 ini merupakan desain menu yang dibentuk untuk *Startup* Lemonivita.

|                     | Small | Large |
|---------------------|-------|-------|
| Lemonivita          | 10k   | 12k   |
| Honey Lemontea      | 12k   | 15k   |
| Strawberry Lemonade | 15k   | 18k   |
| Strawberry Yakult   | 15k   | 20k   |

lemonivita\_

Gambar 3.15 Desain Menu Produk lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Namun, karena kurangnya pengalaman dari penulis dan kelompok, perhitungan harga jual yang telah ditetapkan tidak sesuai dengan perhitungan yang seharusnya dilakukan. Setelah melalui banyak proses bimbingan, baik selama WMK dan setelah mengikuti program Skystar Ventures, penulis dan kelompok mendapatkan informasi baru mengenai harga jual yang memiliki keuntungan di bawah rata-rata kompetitor sehingga keuntungan yang didapatkan juga kurang. Untuk itu, penulis dan kelompok berencana untuk meningkatkan harga jual pada tiap produk hingga mencapai harga yang sesuai. Perencanaan kenaikan harga ini diikuti dengan peningkatan kualitas produk sehingga konsumen akan

mendapatkan produk yang sesuai dengan harga yang ditawarkan. Gambar 3.16 ini merupakan catatan penulis dalam menetapkan harga per produk dan per ukurannya, beserta dengan harga produk baru.

| Mei 2024                   |                     |                |                 |
|----------------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| PENETAPAN HARGA PER PRODUK |                     |                |                 |
| MENU                       | BAHAN               | UKURAN         |                 |
|                            |                     | SMALL          | LARGE           |
| LEMONADE                   | Lemon               | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Perasa Lemon        | Rp50           | Rp50            |
|                            | Air Mineral         | Rp150          | Rp300           |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Packing             | Rp2.000        | Rp2.000         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp3.000</b> | <b>Rp3.850</b>  |
|                            | HARGA JUAL          | Rp10.000       | Rp12.000        |
|                            | MARGIN              | 70,00%         | 67,92%          |
| LABA                       | Rp7.000             | Rp8.150        |                 |
| HONEY LEMONTEA             | Lemon               | Rp250          | Rp500           |
|                            | Perasa Lemon        | Rp50           | Rp80            |
|                            | Gula Stevia         | Rp300          | Rp600           |
|                            | Teh Madu            | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp2.000        | Rp2.000         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp3.900</b> | <b>Rp5.680</b>  |
|                            | HARGA JUAL          | Rp12.000       | Rp15.000        |
| MARGIN                     | 67,50%              | 62,13%         |                 |
| LABA                       | Rp8.100             | Rp9.320        |                 |
| STRAWBERRY LEMONADE        | Jus Stroberi        | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Perasan Buah Lemon  | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Gula Stevia         | Rp300          | Rp600           |
|                            | Sprite Zero Sugar   | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Selasih             | Rp50           | Rp50            |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp2.000        | Rp2.000         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp6.150</b> | <b>Rp10.150</b> |
| HARGA JUAL                 | Rp15.000            | Rp18.000       |                 |
| MARGIN                     | 59,00%              | 43,61%         |                 |
| LABA                       | Rp8.850             | Rp7.850        |                 |
| STRAWBERRY YAKULT          | Jus Stroberi        | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Potongan Buah Lemon | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Yakult              | Rp2.000        | Rp4.000         |
|                            | Spite Zero Sugar    | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Es Batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp2.000        | Rp2.000         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp7.800</b> | <b>Rp13.500</b> |
|                            | HARGA JUAL          | Rp18.000       | Rp22.000        |
| MARGIN                     | 56,67%              | 38,64%         |                 |
| LABA                       | Rp10.200            | Rp8.500        |                 |
| LYCHEE TEA                 | Teh                 | Rp200          | Rp500           |
|                            | Bubuk Leci          | Rp500          | Rp1.000         |
|                            | Buah Leci           | Rp1.000        | Rp2.000         |
|                            | Es batu             | Rp300          | Rp500           |
|                            | Gelas               | Rp2.000        | Rp2.000         |
|                            | <b>TOTAL</b>        | <b>Rp4.000</b> | <b>Rp6.000</b>  |
|                            | HARGA JUAL          | Rp16.000       | Rp20.000        |
|                            | MARGIN              | 75,00%         | 70,00%          |
| LABA                       | Rp12.000            | Rp14.000       |                 |

Gambar 3.16 Perhitungan Penetapan Harga Produk Per Mei 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

Penetapan harga ini dilakukan penulis dan kelompok untuk memastikan bahwa pendapatan atau keuntungan yang bisnis ini dapatkan mencapai hasil yang maksimal. Dapat dilihat dari data perhitungan yang ada, margin yang didapatkan memiliki jarak yang terlalu jauh sehingga dapat menyebabkan kerugian. Maka dari itu, penulis dan kelompok menetapkan margin pada setiap produk untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Kenaikan harga secara mendadak ini dapat menyebabkan pembeli kehilangan minat. Maka dari itu, selain meningkatkan harga, penulis juga meningkatkan kualitas produk yang akan didapatkan oleh pembeli. Penulis dan kelompok juga membentuk produk baru yaitu Lychee Tea dengan harapan pembeli lebih tertarik untuk mencoba produk dari Bisnis Lemonivita ini.

#### **F. Mencatat pengeluaran modal untuk penjualan pertama, yaitu Demo Day yang dilaksanakan sebagai tugas akhir dari Program Wirausaha Merdeka (WMK).**

Demo Day diselenggarakan di Universitas Multimedia Nusantara sebagai tugas akhir dari Program WMK. Pada Demo Day, Panitia WMK menyediakan Booth untuk masing-masing kelompok untuk menunjukkan dan mempresentasikan produknya kepada penguji, serta panitia memperbolehkan para peserta Program WMK untuk melakukan transaksi jual beli kepada konsumen. Dengan demikian, Lemonivita berupaya menawarkan para mahasiswa untuk mencoba produk dengan tujuan Lemonivita dapat mulai dikenal oleh banyak orang. Berikut ini merupakan foto booth yang digunakan Lemonivita untuk mempresentasikan serta melakukan proses jual beli kepada penguji dan

konsumen. Gambar 3.17 ini merupakan foto booth Lemonivita pada saat tugas akhir Program WMK, yaitu Demo Day.



Gambar 3.17 Booth Lemonivita pada Demo Day

Sumber: Lemonivita, 2024

Pengeluaran pertama yang dilakukan adalah pengeluaran untuk dekorasi booth Demo Day. Pengeluaran ini menggunakan dana yang didapatkan dari Program WMK sebesar Rp 240.000. Penulis dan kelompok menggunakan dana tersebut untuk mendekorasi booth dan sisa dana nya dimasukan ke dalam modal Lemonivita sebagai tambahan. Berikut ini merupakan modal yang dikeluarkan untuk dekorasi Booth Demo Day. Gambar 3.18 ini merupakan dokumentasi pengeluaran yang digunakan untuk keperluan dekorasi booth Lemonivita.

| Dekorasi Booth Demo Day |                  |   |      |          |                 |
|-------------------------|------------------|---|------|----------|-----------------|
|                         | KETERANGAN       |   | UNIT | HARGA    | JUMLAH          |
|                         | Hiasan Rumbai    | 2 | Buah | Rp18,000 | Rp36,000        |
|                         | Print Logo Booth | 2 | Buah | Rp19,000 | Rp38,000        |
|                         | Lakban Hitam     | 1 | Buah | Rp14,000 | Rp14,000        |
|                         | <b>TOTAL</b>     |   |      |          | <b>Rp88,000</b> |

Gambar 3.18 Pengeluaran untuk Dekorasi Booth Demo Day

Sumber: Lemonivita, 2024

Pengeluaran dekorasi ini menggunakan biaya dekorasi booth yang didapatkan dari Program WMK sebesar Rp 240.000. Selain menghitung pengeluaran untuk dekorasi booth, penulis juga mencatat pengeluaran untuk modal penjualan pertama. Pengeluaran tersebut dicatat untuk mengetahui modal yang digunakan selama Demo Day. Gambar 3.19 ini merupakan pengeluaran modal Demo Day.

| Pengeluaran Untuk Demo Day |                   |     |         |          |                  |
|----------------------------|-------------------|-----|---------|----------|------------------|
|                            | KETERANGAN        | QTY | UNIT    | HARGA    | JUMLAH           |
|                            | Buah Lemon        | 1   | KG      | Rp25,000 | Rp25,000         |
|                            | Buah Stroberi     | 250 | Gram    | Rp30,000 | Rp30,000         |
|                            | Sprite Zero Sugar | 10  | Botol   | Rp4,000  | Rp40,000         |
|                            | Yakult            | 5   | Buah    | Rp10,500 | Rp52,500         |
|                            | Es Batu           | 1   | Kantong | Rp36,000 | Rp36,000         |
|                            | Madu              | 2   | Botol   | Rp35,500 | Rp71,000         |
|                            | Air Isi Ulang     | 1   | Galon   | Rp7,000  | Rp7,000          |
|                            | <b>TOTAL</b>      |     |         |          | <b>Rp261,500</b> |

Gambar 3.19 Modal Demo Day

Sumber: Lemonivita, 2024

Namun, karena ini merupakan penjualan pertama, banyak kekurangan yang terjadi selama proses Demo Day berlangsung. Permintaan pesanan yang cukup banyak membuat penulis dan kelompok menjadi kewalahan yang menyebabkan penulis tidak mencatat pesanan apa saja yang dibeli pelanggan. Penulis hanya mencatat pembelian bahan pokok pertama yang telah disediakan untuk Demo Day. Kekurangan ini sangat tidak baik karena penulis tidak dapat menghitung modal keseluruhan yang digunakan sesuai dengan pesanan yang ada dan tidak dapat menghitung keuntungan bersih yang didapatkan saat Demo Day.

### **G. Menghitung keuntungan yang didapatkan dari penjualan pertama yang dilakukan saat Demo Day.**

Keuntungan yang didapatkan pada saat Demo Day hanya keuntungan kotor saja dikarenakan penjualan ini merupakan penjualan pertama sejak berdirinya Lemonivita. Maka dari itu, penulis dan kelompok masih perlu belajar dan pengalaman lebih untuk dapat



menjalankan proses penjualan tanpa tenaga kerja tambahan dan tidak melupakan tugas masing-masing. Gambar 3.20 ini merupakan pendapatan yang tercatat pada hari Demo Day.

| Modal Demo Day |                   |     |         |                            |                  |
|----------------|-------------------|-----|---------|----------------------------|------------------|
|                | KETERANGAN        | QTY | UNIT    | HARGA                      | JUMLAH           |
|                | Buah Lemon        | 1   | KG      | Rp25.000                   | Rp25.000         |
|                | Buah Stroberi     | 250 | Gram    | Rp30.000                   | Rp30.000         |
|                | Sprite Zero Sugar | 10  | Botol   | Rp4.000                    | Rp40.000         |
|                | Yakult            | 5   | Buah    | Rp10.500                   | Rp52.500         |
|                | Es Batu           | 1   | Kantong | Rp36.000                   | Rp36.000         |
|                | Madu              | 2   | Botol   | Rp35.500                   | Rp71.000         |
|                | Air Isi Ulang     | 1   | Galon   | Rp7.000                    | Rp7.000          |
|                | <b>TOTAL</b>      |     |         |                            | <b>Rp261.500</b> |
|                |                   |     |         | <b>Pendapatan Demo Day</b> | <b>Rp815.000</b> |
|                |                   |     |         | <b>Keuntungan</b>          | <b>Rp553.500</b> |

Gambar 3.20 Pendapatan Demo Day

Sumber: Lemonivita, 2024

Pendapatan kotor dari Demo Day sebanyak Rp 815.000 atau setara dengan penjualan sekitar 50 cup. Keuntungan yang tertera pada catatan tersebut hanya perkiraan dari pengeluaran yang telah dikeluarkan. Maka dari itu, keuntungan tersebut tidak dapat dikatakan *valid*. Selain mencatat pendapatan Demo Day, penulis juga mencatat pendapatan dari Pre-Order yang dilakukan secara keseluruhan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui secara rinci berapa banyak keuntungan yang didapatkan yang dihitung berdasarkan modal yang dikeluarkan.

#### **H. Mencatat pesanan *customer* pada saat *Startup* Lemonivita membuka Pre-Order dan memastikan *customer* sudah membayar lunas sesuai dengan pesanan mereka.**

Pada bulan Februari 2024, Lemonivita membuka Pre-Order selama empat kali, yaitu pada tanggal 20 Februari, 22 Februari, 24 Februari, dan 27 Februari. Pada Bulan April 2024, Lemonivita membuka PO sebanyak satu kali, yaitu pada tanggal 22 April. PO ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meneruskan bisnis yang sudah dibentuk. Melalui PO ini, penulis dan kelompok ingin meningkatkan pendapatan sehingga dapat

memperoleh keuntungan. Selain itu, selama PO ini, Lemonivita mendapatkan banyak masukan seperti kurangnya kualitas *packaging*, kurang kualitas produk, dan kurang cepat dalam mempersiapkan produk. Masukan yang diberikan konsumen kepada Lemonivita selanjutnya akan ditindaklanjuti dengan memperbaiki kualitas produk, *packaging*, serta tenaga kerja sehingga konsumen dapat puas dan semakin percaya dengan produk Lemonivita. Gambar 3.21, gambar 3.22, gambar 3.23, gambar 3.24 dan gambar 3.25 ini merupakan list pesanan pada PO per harinya beserta dengan pelunasan pesanan masing-masing pembeli dan pendapatan kotor dari total penjualan.

| PO DAY 1 -> 20 Februari 2024 |              |                     |        |          |            |     |                                     |          |               | (Harga per Nov 2023) |
|------------------------------|--------------|---------------------|--------|----------|------------|-----|-------------------------------------|----------|---------------|----------------------|
| No.                          | Nama         | Orderan             | Ukuran | Quantity | Alamat     | Jam | Bayar                               | Harga    | Harga Pesanan | Total Bayar          |
| 1                            | Dave         | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Magnolia 3 |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 2                            | Ko Hansel    | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Magnolia 3 |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 3                            | Ci Vicky     | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Sushiman   |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 4                            | Sushiman     | Strawberry Yakult   | M      | 10       | Sushiman   |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp150.000     | Rp150.000            |
| 5                            | Sushiman     | Strawberry Lemonade | L      | 1        | Sushiman   |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp18.000      | Rp18.000             |
| 6                            | Jocelyn      | Strawberry Yakult   | L      | 5        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp100.000     | Rp100.000            |
| 7                            | Teng         | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
| 8                            | Lili Sanjaya | Strawberry Yakult   | M      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp27.000             |
|                              |              | Honey Lemon tea     | M      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      |                      |
| 9                            | Arya         | Lemonivita          | M      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp10.000      | Rp10.000             |
| 10                           | Angel        | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
| 11                           | Janu         | Strawberry Yakult   | L      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 12                           | Willi        | Lemonivita          | L      | 1        | UMN        |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      | Rp12.000             |
|                              |              |                     |        |          |            |     |                                     |          | <b>TOTAL</b>  | <b>Rp427.000</b>     |

Gambar 3.21 List Pesanan PO 20 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| PO DAY 2 -> 22 Februari 2024 |           |                     |        |          |                    |       |                                     |          |               | (Harga per Nov 2023) |
|------------------------------|-----------|---------------------|--------|----------|--------------------|-------|-------------------------------------|----------|---------------|----------------------|
| No.                          | Nama      | Orderan             | Ukuran | Quantity | Alamat             | Jam   | Bayar                               | Harga    | Harga Pesanan | Total Bayar          |
| 1                            | Jole      | Strawberry Lemonade | L      | 6        | Ruko Glaze         | 13:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp108.000     | Rp148.000            |
|                              |           | Strawberry Yakult   | L      | 2        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp40.000      |                      |
|                              |           | Honey Lemon tea     | M      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      |                      |
| 2                            | Milha     | Strawberry Yakult   | M      | 1        | Foresta            | 14:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp57.000             |
|                              |           | Strawberry Lemonade | M      | 2        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp30.000      |                      |
| 6                            | Caca      | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN                | 14:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
| 3                            | Ivander   | Strawberry Yakult   | L      | 2        | UMN                |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp40.000      | Rp40.000             |
| 4                            | Devicca   | Lemonivita          | M      | 1        | UMN                |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp10.000      | Rp10.000             |
| 5                            | Amelia    | Strawberry Yakult   | L      | 1        | UMN                |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 7                            | Rahm      | Lemonivita          | M      | 1        | UMN                |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp10.000      | Rp10.000             |
| 8                            | Adit      | Lemonivita          | M      | 1        | UMN                | 15:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp10.000      | Rp25.000             |
|                              |           | Strawberry Yakult   | M      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 9                            | Boy       | Honey Lemon tea     | L      | 2        | UMN                |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp30.000      | Rp30.000             |
| 10                           | Ko Hansel | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Magnolia 3         |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 11                           | Dave      | Honey Lemon tea     | L      | 1        | Magnolia 3         |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
| 14                           | Ci Mercy  | Strawberry Lemonade | L      | 1        | Agnesi Selatan S/8 | 15:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      | Rp30.000             |
|                              |           | Strawberry Yakult   | L      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp18.000      |                      |
| 12                           | Ci Pitti  | Strawberry Lemonade | L      | 1        | Agnesi Selatan S/8 |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp18.000      | Rp18.000             |
| 13                           | Ci Catik  | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Agnesi Selatan S/8 |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 17                           | Bulek     | Strawberry Lemonade | L      | 1        | Allegio            | 15:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp18.000      | Rp38.000             |
|                              |           | Strawberry Yakult   | L      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      |                      |
| 15                           | Ci Via    | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Alam Sutera        |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 16                           | Ci Vicky  | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Alam Sutera        |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 18                           | Ci Vero   | Lemonivita          | L      | 1        | Cluster Catalina   |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      | Rp47.000             |
|                              |           | Honey Lemon tea     | L      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
|                              |           | Strawberry Yakult   | L      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      |                      |
| 19                           | Abed      | Strawberry Yakult   | L      | 4        | Jakarta            |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp80.000      | Rp155.000            |
|                              |           | Strawberry Yakult   | M      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
|                              |           | Strawberry Lemonade | M      | 1        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
|                              |           | Honey Lemon tea     | L      | 3        |                    |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp45.000      |                      |
|                              |           |                     |        |          |                    |       |                                     |          | <b>TOTAL</b>  | <b>Rp758.000</b>     |

Gambar 3.22 List Pesanan PO 22 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| PO DAY 3 -> 24 Februari 2024 |            |                     |        |          |             |     |                                     |          |               | (Harga per Nov 2023) |
|------------------------------|------------|---------------------|--------|----------|-------------|-----|-------------------------------------|----------|---------------|----------------------|
| No.                          | Nama       | Orderan             | Ukuran | Quantity | Alamat      | Jam | Bayar                               | Harga    | Harga Pesanan | Total Bayar          |
| 1                            | Mami Grace | Lemonivita          | M      | 5        | Magnolia 3  |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp50.000      | Rp110.000            |
|                              |            | Honey Lemon tea     | M      | 5        |             |     |                                     | Rp12.000 | Rp60.000      |                      |
| 2                            | Dave       | Lemonivita          | M      | 2        | Magnolia 3  |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp20.000      | Rp62.000             |
|                              |            | Honey Lemon tea     | M      | 1        |             |     |                                     | Rp12.000 | Rp12.000      |                      |
|                              |            | Strawberry Lemonade | M      | 1        |             |     |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
|                              |            | Strawberry Yakult   | M      | 1        |             |     |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 3                            | Izzu       | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Magnolia 3  |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 4                            | Tante Icu  | Honey Lemon tea     | M      | 5        | Trimezia    |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp60.000      | Rp135.000            |
|                              |            | Strawberry Yakult   | M      | 5        |             |     |                                     | Rp15.000 | Rp75.000      |                      |
| 5                            | Mami Iren  | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Gereja HKBP |     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
|                              |            |                     |        |          |             |     |                                     |          | <b>TOTAL</b>  | <b>Rp347.000</b>     |

Gambar 3.23 List Pesanan PO 24 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| PO DAY 4 -> 27 Februari 2024 |          |                     |        |          |                |       |                                     |          |               | (Harga per Nov 2023) |
|------------------------------|----------|---------------------|--------|----------|----------------|-------|-------------------------------------|----------|---------------|----------------------|
| No.                          | Nama     | Orderan             | Ukuran | Quantity | Alamat         | Jam   | Bayar                               | Harga    | Harga Pesanan | Pemasukan            |
| 1                            | Lili     | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN            |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp35.000             |
|                              |          | Strawberry Yakult   | L      | 1        |                |       |                                     | Rp20.000 | Rp20.000      |                      |
| 9                            | Patrick  | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN            |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
|                              |          | Strawberry Yakult   | M      | 3        |                |       |                                     | Rp15.000 | Rp45.000      |                      |
| 6                            | Ci Lea   | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Soho           | 14:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp123.000            |
|                              |          | Strawberry Yakult   | M      | 1        |                |       |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
|                              |          | Strawberry Lemonade | L      | 1        |                |       |                                     | Rp20.000 | Rp20.000      |                      |
|                              |          | Strawberry Lemonade | M      | 1        |                |       |                                     | Rp18.000 | Rp18.000      |                      |
|                              |          | Lemonivita          | M      | 1        |                |       |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 5                            | Ko Iking | Strawberry Yakult   | L      | 1        | GKY            |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp20.000             |
| 4                            | Ci Vero  | Lemonivita          | L      | 1        | Catalina       |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp12.000      | Rp27.000             |
|                              |          | Honey Lemon tea     | L      | 1        |                |       |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 8                            | Klu Klu  | Strawberry Lemonade | L      | 1        | Magnolia 3     |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp18.000 | Rp18.000      | Rp18.000             |
| 3                            | Shannon  | Lemonivita          | M      | 20       | Tangerang City |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp200.000     | Rp200.000            |
|                              |          |                     |        |          |                |       |                                     |          | <b>TOTAL</b>  | <b>Rp438.000</b>     |

Gambar 3.24 List Pesanan PO 24 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| PO DAY 5 -> 22 April 2024 |                    |                     |        |          |          |       |                                     |          |               | (Harga per Nov 2023) |
|---------------------------|--------------------|---------------------|--------|----------|----------|-------|-------------------------------------|----------|---------------|----------------------|
| No.                       | Nama               | Orderan             | Ukuran | Quantity | Alamat   | Jam   | Bayar                               | Harga    | Harga Pesanan | Pemasukan            |
| 1                         | Tante Lena         | Lemonivita          | L      | 4        | BSD      | 13:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp48.000      | Rp78.000             |
|                           |                    | Honey Lemon tea     | L      | 2        |          |       |                                     | Rp15.000 | Rp30.000      |                      |
| 2                         | Ci Catri           | Strawberry Yakult   | L      | 1        | Karawaci | 13:00 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp20.000 | Rp20.000      | Rp80.000             |
|                           |                    | Strawberry Yakult   | M      | 3        |          |       |                                     | Rp15.000 | Rp45.000      |                      |
|                           |                    | Honey Lemon tea     | L      | 1        |          |       |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 3                         | Cyntia             | Lemonivita          | M      | 1        | UMN      | 16:30 | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp10.000 | Rp10.000      | Rp10.000             |
| 4                         | Aniela             | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN      | 5     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
| 5                         | Evelyn             | Honey Lemon tea     | L      | 1        | UMN      | 5     | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp15.000             |
|                           |                    | Honey Lemon tea     | M      | 1        |          |       |                                     | Rp12.000 | Rp12.000      |                      |
| 6                         | Jose               | Strawberry Yakult   | M      | 1        | Samara   |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp15.000 | Rp15.000      | Rp52.000             |
|                           |                    | Lemonivita          | M      | 1        |          |       |                                     | Rp10.000 | Rp10.000      |                      |
|                           |                    | Strawberry Lemonade | M      | 1        |          |       |                                     | Rp15.000 | Rp15.000      |                      |
| 7                         | Kp Nathan Sushiman | Honey Lemon tea     | M      | 8        | Sushiman |       | <input checked="" type="checkbox"/> | Rp12.000 | Rp96.000      | Rp116.000            |
|                           |                    | Lemonivita          | M      | 2        |          |       |                                     | Rp10.000 | Rp20.000      |                      |
|                           |                    |                     |        |          |          |       |                                     |          | <b>TOTAL</b>  | <b>Rp366.000</b>     |

Gambar 3.25 List Pesanan PO 22 April 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

Pre-Order dilaksanakan sebanyak empat kali selama Bulan Februari dan satu kali selama Bulan April. Penulis bertugas untuk mencatat setiap pesanan dari pembeli, baik nama pembeli, pesanan produk, ukuran yang dipilih untuk pesanan produk, berapa banyak produk yang dibeli, alamat pengantaran, serta waktu pengantaran. Dengan mencatat detail pesanan, penulis dan kelompok dapat menggunakan waktu dengan baik untuk mempersiapkan pesanan sesuai dengan kriteria yang telah dicatat.

Selain itu, penulis bertugas untuk menghitung total pesanan yang harus dibayarkan oleh pembeli sesuai dengan pesanan yang dipesan. Untuk itu, penulis menghitung dengan teliti dan hati-hati untuk menghindari adanya kesalahan pemberian harga kepada pembeli. Penulis juga memeriksa kembali produk yang sudah disediakan dengan list pesanan agar tidak terjadi kesalahan. Penulis juga memeriksa pembayaran yang dilakukan pembeli, seperti apakah total harga yang dibayarkan sudah sesuai atau belum, serta memvalidasi masuknya dana melalui mutasi rekening yang digunakan.

**I. Menghitung modal yang dikeluarkan untuk penjualan Pre-Order yang dilakukan dan menghitung keuntungan yang didapatkan dari penjualan Pre-Order per hari nya.**

Setelah mendapatkan list pesanan dari pembeli, penulis segera melakukan perhitungan mengenai modal yang akan dikeluarkan untuk Pre-Order per harinya. Tujuan dari perhitungan modal ini adalah untuk mengetahui jumlah dana yang diperlukan untuk keseluruhan pesanan dan keuntungan yang akan didapatkan. Gambar 3.26, gambar 3.27, gambar 3.28, gambar 3.29, dan gambar 3.30 merupakan perhitungan modal yang digunakan untuk menjalankan PO 1, PO 2, PO 3, PO 4, dan PO 5.

| <b>MODAL PO DAY 1</b> |               |                 |                         |                    |
|-----------------------|---------------|-----------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Produk</b>         | <b>Ukuran</b> | <b>Quantity</b> | <b>Modal Per Produk</b> | <b>Total Modal</b> |
| Lemonivita            | M             | 1               | Rp2.500                 | Rp2.500            |
|                       | L             | 1               | Rp3.350                 | Rp3.350            |
| Honey Lemontea        | M             | 1               | Rp3.000                 | Rp3.000            |
|                       | L             | 2               | Rp4.450                 | Rp8.900            |
| Strawberry Lemonade   | M             |                 | Rp5.650                 | Rp0                |
|                       | L             | 1               | Rp9.650                 | Rp9.650            |
| Strawberry Yakult     | M             | 11              | Rp7.300                 | Rp80.300           |
|                       | L             | 9               | Rp13.000                | Rp117.000          |
| <b>TOTAL</b>          |               | <b>26</b>       |                         | <b>Rp224.700</b>   |

Gambar 3.26 Modal Pre-Order 20 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| <b>MODAL PO DAY 2</b> |               |             |                         |                    |
|-----------------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Produk</b>         | <b>Ukuran</b> | <b>Unit</b> | <b>Modal Per Produk</b> | <b>Total Modal</b> |
| Lemonivita            | M             | 3           | Rp2.500                 | Rp7.500            |
|                       | L             | 1           | Rp3.350                 | Rp3.350            |
| Honey Lemontea        | M             | 2           | Rp3.000                 | Rp6.000            |
|                       | L             | 8           | Rp4.450                 | Rp35.600           |
| Strawberry Lemonade   | M             | 3           | Rp5.650                 | Rp16.950           |
|                       | L             | 9           | Rp9.650                 | Rp86.850           |
| Strawberry Yakult     | M             | 3           | Rp7.300                 | Rp21.900           |
|                       | L             | 15          | Rp13.000                | Rp195.000          |
| <b>TOTAL</b>          |               | <b>44</b>   |                         | <b>Rp373.150</b>   |

Gambar 3.27 Modal Pre-Order 22 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| <b>MODAL PO DAY 3</b> |               |             |                         |                    |
|-----------------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Produk</b>         | <b>Ukuran</b> | <b>Unit</b> | <b>Modal Per Produk</b> | <b>Total Modal</b> |
| Lemonivita            | M             | 7           | Rp2.500                 | Rp17.500           |
|                       | L             |             | Rp3.350                 | Rp0                |
| Honey Lemontea        | M             | 11          | Rp3.000                 | Rp33.000           |
|                       | L             |             | Rp4.450                 | Rp0                |
| Strawberry Lemonade   | M             | 1           | Rp5.650                 | Rp5.650            |
|                       | L             |             | Rp9.650                 | Rp0                |
| Strawberry Yakult     | M             | 6           | Rp7.300                 | Rp43.800           |
|                       | L             | 2           | Rp13.000                | Rp26.000           |
| <b>TOTAL</b>          |               | <b>27</b>   |                         | <b>Rp125.950</b>   |

Gambar 3.28 Modal Pre-Order 24 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| <b>MODAL PO DAY 4</b> |               |             |                         |                    |
|-----------------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Produk</b>         | <b>Ukuran</b> | <b>Unit</b> | <b>Modal Per Produk</b> | <b>Total Modal</b> |
| Lemonivita            | M             | 21          | Rp2.500                 | Rp52.500           |
|                       | L             | 1           | Rp3.350                 | Rp3.350            |
| Honey Lemontea        | M             |             | Rp3.000                 | Rp0                |
|                       | L             | 6           | Rp4.450                 | Rp26.700           |
| Strawberry Lemonade   | M             | 1           | Rp5.650                 | Rp5.650            |
|                       | L             | 2           | Rp9.650                 | Rp19.300           |
| Strawberry Yakult     | M             | 1           | Rp7.300                 | Rp7.300            |
|                       | L             | 3           | Rp13.000                | Rp39.000           |
| <b>TOTAL</b>          |               | <b>35</b>   |                         | <b>Rp153.800</b>   |

Gambar 3.29 Modal Pre-Order 27 Februari 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

| MODAL PO 22 April 2024 |        |           |                  |                  |
|------------------------|--------|-----------|------------------|------------------|
| Produk                 | Ukuran | Unit      | Modal Per Produk | Total Modal      |
| Lemonivita             | M      | 4         | Rp2.500          | Rp10.000         |
|                        | L      | 4         | Rp3.350          | Rp13.400         |
| Honey Lemontea         | M      | 9         | Rp3.000          | Rp27.000         |
|                        | L      | 5         | Rp4.450          | Rp22.250         |
| Strawberry Lemonade    | M      | 1         | Rp5.650          | Rp5.650          |
|                        | L      |           | Rp9.650          | Rp0              |
| Strawberry Yakult      | M      | 4         | Rp7.300          | Rp29.200         |
|                        | L      | 1         | Rp13.000         | Rp13.000         |
| <b>TOTAL</b>           |        | <b>28</b> |                  | <b>Rp120.500</b> |

Gambar 3.30 Modal Pre-Order 22 April 2024

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis membuat data berdasarkan pesanan yang masuk pada tiap PO. Setiap PO tentunya memiliki jumlah dan variasi pesanan yang berbeda. Maka dari itu, penulis mendata pesanan dengan menghitung jumlah produk yang dipesan serta ukurannya. Kemudian, penulis mendata modal yang dikeluarkan per produk per ukuran. Setelah itu, Penulis menghitung total modal yang dikeluarkan sesuai dengan mengkali modal per produk dengan kuantitas produk yang dipesan. Dengan demikian, modal yang dibutuhkan akan terhitung dengan jelas dan dapat diketahui berapa banyak dana yang dibutuhkan. Setelah menghitung modal, penulis menghitung keuntungan yang didapatkan dari PO per harinya. Pada gambar 3.31 ini merupakan perhitungan keuntungan dari PO pada Bulan Februari 2024 dan gambar 3.32 merupakan perhitungan keuntungan dari PO pada Bulan April 2024 yang dilakukan oleh penulis.

| KEUNTUNGAN PO DAY 1 ~> 20 Februari 2024 |                    |
|---|--------------------|
| MODAL                                   | Rp224.700          |
| LABA KOTOR                              | Rp427.000          |
| LABA BERSIH                             | Rp202.300          |
|   |                    |
| KEUNTUNGAN PO DAY 2 ~> 22 Februari 2024 |                    |
| MODAL                                   | Rp373.150          |
| LABA KOTOR                              | Rp738.000          |
| LABA BERSIH                             | Rp364.850          |
|   |                    |
| KEUNTUNGAN PO DAY 3 ~> 24 Februari 2024 |                    |
| MODAL                                   | Rp125.950          |
| LABA KOTOR                              | Rp347.000          |
| LABA BERSIH                             | Rp221.050          |
|   |                    |
| KEUNTUNGAN PO DAY 4 ~> 27 Februari 2024 |                    |
| MODAL                                   | Rp153.800          |
| LABA KOTOR                              | Rp438.000          |
| LABA BERSIH                             | Rp284.200          |
|   |                    |
| <b>TOTAL LABA BERSIH</b>                | <b>Rp1.072.400</b> |

Gambar 3.31 Keuntungan dari Pre-Order Bulan Februari

Sumber: Lemonivita, 2024

| KEUNTUNGAN PO 22 April 2024 |                  |
|-----------------------------|------------------|
| MODAL                       | Rp120.500        |
| LABA KOTOR                  | Rp366.000        |
| LABA BERSIH                 | Rp245.500        |
|                             |                  |
| <b>TOTAL LABA BERSIH</b>    | <b>Rp245.500</b> |

Gambar 3.32 Keuntungan dari Pre-Order Bulan April

Sumber: Lemonivita, 2024

Penulis menghitung laba bersih yang didapatkan dari PO dengan cara mengurangi laba kotor dan modal yang telah dicatat sebelumnya. Laba kotor merupakan hasil yang didapatkan dari PO tanpa dikurangi dengan modal yang telah dikeluarkan. Maka dari itu, untuk mengetahui jumlah laba bersih yang didapatkan adalah dengan mengurangi laba kotor dengan modal. Dari hasil perhitungan tersebut, PO yang telah dilaksanakan menghasilkan keuntungan. Gambar 3.33 ini merupakan perhitungan PO untuk mencapai target penjualan sebanyak 1000 Cup.

|   |                    |
|---|--------------------|
| Target Penjualan  | 1000 Cup           |
| Rata-Rata Penjualan Pada Saat Open PO   | 50 Cup             |
| Waktu yang Tersedia Untuk Mencapai Target   | 6 Bulan            |
| <b>Untuk mencapai target penjualan:</b>   |                    |
| Dalam <b>1 Bulan</b> , harus menjual  | 1000 Cup : 6 Bulan |
|   | 166,6666667        |
|   | <b>167 Cup</b>     |
| Dalam <b>1 Minggu</b> , harus menjual   | 167 Cup : 4 Minggu |
|   | 41,75              |
|   | <b>42 Cup</b>      |
| Maka, PO perlu dilakukan <b>minimal 2 kali dalam 1 minggu</b> dengan pesanan <b>minimal 50 Cup per PO</b> . |                    |

Gambar 3.33 Perhitungan Pre-Order

Sumber: Lemonivita, 2024

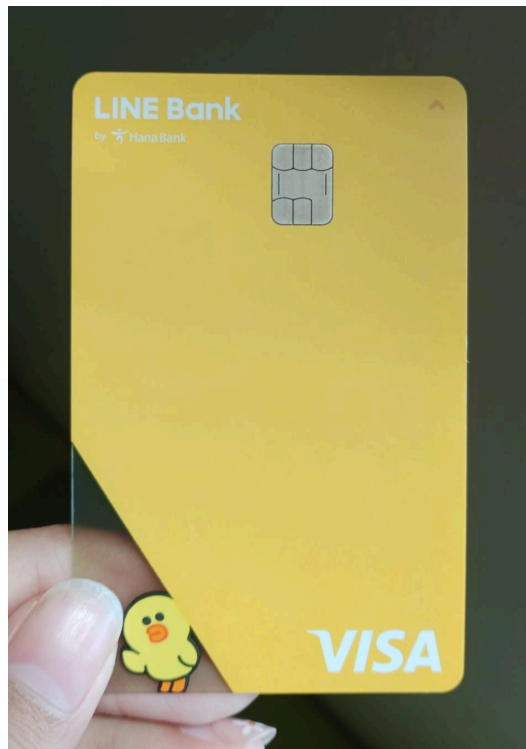
Penulis dan kelompok memiliki target penjualan yang telah ditetapkan oleh Skystar Ventures, yaitu sebanyak 1000 Cup dengan waktu kurang lebih 6 bulan. Melalui perhitungan ini, penulis mengharapkan dapat mencapai target yang telah ada dalam kurun waktu kurang dari 6 bulan. Dengan demikian, pemasukan yang ada akan mencapai keuntungan dan meningkatkan branding dari bisnis Lemonivita. Selain itu, seiring dengan berjalannya open PO, penulis dan kelompok bertujuan untuk mengembangkan brand Lemonivita agar dikenal oleh banyak orang, khususnya di Daerah Tangerang Raya.

#### **J. Menyiapkan rekening khusus untuk *Startup* lemonivita.**

Sebelum adanya rekening bank khusus untuk *Startup* Lemonivita, uang modal dan pemasukan *Startup* Lemonivita disimpan dalam rekening pribadi penulis sehingga terjadi percampuran keuangan pribadi penulis dan uang bisnis Lemonivita. Bercampurnya uang tersebut menyebabkan salah penggunaan uang serta salah menghitung pemasukan dan pengeluaran yang digunakan, baik dari uang pribadi penulis maupun uang bisnis Lemonivita. Rekening khusus ini disiapkan untuk bisnis Lemonivita sejak terjadinya salah perhitungan antara uang pribadi



penulis dan uang bisnis Lemonivita, yaitu pada Bulan Maret 2024. Kesalahan tersebut merupakan salah satu kesalahan yang cukup fatal karena dapat menyebabkan kerugian bagi bisnis Lemonivita atau menyebabkan kelebihan uang. Gambar 3.34 ini merupakan Kartu Debit Bank Bisnis Lemonivita.



Gambar 3.34 Kartu Debit Bank Khusus Bisnis Lemonivita

Sumber: Lemonivita, 2024

Awalnya, bank yang ingin digunakan oleh penulis dan kelompok adalah Bank Central Asia (BCA). Namun, dikarenakan proses yang lama dan sulit, maka dari itu penulis dan kelompok setuju untuk menggunakan Hana Bank yang berasal dari Korea. Penggunaan rekening bank ini dikarenakan penulis memiliki dua rekening bank yang akhirnya salah satu dari dua rekening tersebut digunakan untuk keperluan bisnis Lemonivita. Alasan lainnya adalah karena Hana Bank tidak memiliki biaya admin, melainkan mendapatkan deposit tiap bulannya. Hal tersebut merupakan sebuah keuntungan yang didapatkan dengan menyimpan uang di Bank ini.

### **3.3 Kendala yang Ditemukan**

Selama menjalankan tugas di bagian Finance pada Bisnis Lemonivita, penulis mengalami beberapa kendala, yaitu:

#### **3.3.1 Kurangnya Pengalaman mengenai Proses Berjalannya Suatu Usaha Offline**

Bisnis Lemonivita terdiri dari anggota yang belum memiliki pengalaman berjualan secara offline sama sekali. Maka dari itu, masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki anggota dalam menjalankan tugasnya. Melonjaknya pembeli pada saat Demo Day sangat tidak diduga oleh anggota yang menyebabkan anggota kewalahan dalam menyiapkan pesanan dari para pembeli. Bisnis Lemonivita tidak memiliki tenaga kerja tambahan untuk menyiapkan dan menyajikan produk kepada pelanggan, sehingga anggota harus menyajikan produk serta melakukan tugasnya masing-masing secara bersamaan. Hal ini menyebabkan anggota lalai dalam menjalankan salah satu dari tugas mereka.

Sama halnya dengan penulis, karena kewalahan dengan banyaknya pembeli saat Demo Day. Penulis tidak mencatat produk yang terjual dan tidak mencatat pengeluaran modal yang diperlukan sehingga tidak dapat menghitung laba bersih yang dihasilkan selama Demo Day.

#### **3.3.2 Penetapan Harga yang Tidak Berdasarkan Perhitungan yang Benar**

Karena Bisnis Lemonivita ini merupakan bisnis pertama yang penulis dan kelompok jalankan, banyak kekurangan yang telah dilakukan selama menjalankan bisnis ini. Salah satu kekurangan tersebut adalah kesalahan dalam penetapan harga pada tiap produk. Kesalahan ini merupakan kesalahan yang cukup fatal karena dapat menyebabkan kerugian untuk kelangsungan Bisnis Lemonivita ini. Penetapan harga yang dilakukan pertama kali oleh penulis dan

kelompok hanya berdasarkan perkiraan saja. Dengan menghitung modal yang dikeluarkan per produknya dan perhitungan biaya lainnya, penulis dan kelompok menetapkan harga dengan menambahkan untung berdasarkan nominalnya saja. Penulis dan kelompok memiliki pengetahuan dan informasi yang minim mengenai cara melakukan penetapan harga yang baik dan benar sesuai dengan teori yang ada.

### **3.3.3 Bercampurnya Uang Pribadi dan Uang Bisnis**

Bercampurnya uang pribadi dan uang bisnis Lemonivita terjadi karena rekening yang digunakan hanya satu rekening, yaitu rekening pribadi penulis. Bercampurnya uang menyebabkan tidak tau banyaknya uang bisnis dan uang pribadi secara detail, serta meningkatkan kesalahan pemakaian uang yang dapat menyebabkan kerugian pada kedua belah pihak. Selain itu, proses pembuatan rekening baru khusus Bisnis Lemonivita yang agak sulit juga salah satu penyebab hanya menggunakan satu rekening pada awal pembentukan bisnis hingga awal tahun 2024.

## **3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Berikut ini merupakan solusi yang ditemukan penulis dalam menjalankan tugas di bagian Finance pada Bisnis Lemonivita.

### **3.4.1 Solusi Kurangnya Pengalaman mengenai Proses Berjalannya Suatu Usaha *Offline***

Berdasarkan pengalaman yang didapatkan dari Demo Day, penulis belajar untuk membagi waktu dengan baik untuk melakukan tugas secara merata. Solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan mencatat terlebih dahulu bahan-bahan yang diperlukan secara lengkap beserta dengan dana yang dikeluarkan untuk mengetahui modal yang dibutuhkan untuk melakukan proses penjualan produk. Setelah itu, pada saat proses penjualan produk, penulis

diharuskan mencatat apa saja produk yang dibeli oleh konsumen untuk dapat menghitung keuntungan yang didapatkan dari penjualan tersebut serta mengetahui produk apa yang paling diminati konsumen. Setiap anggota harus fokus dalam mengerjakan tugasnya masing-masing agar tidak terjadi campur tangan antara masing-masing tugas. Percampuran tangan ini dapat menyebabkan tugas yang dikerjakan tidak konsisten.

Selain itu, penulis juga menyarankan bagi para *founders* untuk mengikuti *workshop* atau seminar yang berhubungan dengan usaha *offline*. Dengan mengikuti *workshop* atau seminar tersebut, penulis berharap para *founders* dapat mengetahui cara mengontrol berjalannya usaha *offline* dan mengetahui cara untuk mengatasi permasalahan yang sekiranya dapat terjadi.

### **3.4.2 Solusi Penetapan Harga yang Tidak Berdasarkan Perhitungan yang Benar**

Berdasarkan masukan dan perbaikan yang telah didapatkan dari mentor, solusi yang penulis dan kelompok lakukan adalah melakukan perombakan harga secara keseluruhan untuk setiap produk. Melalui bimbingan dengan mentor yang telah disediakan Skystar Ventures, penulis dan kelompok mendapatkan beberapa masukan yang sangat membantu untuk melaksanakan perhitungan penetapan harga. Setelah itu, penulis dan kelompok mencoba untuk menghitung ulang modal yang telah dikeluarkan untuk membentuk setiap produk yang ada termasuk produk baru yang akan diluncurkan. Perhitungan modal ini mendapat banyak perubahan dan peningkatan modal setelah menghitung secara rinci. Peningkatan modal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang dikeluarkan tidak sesuai dan bahkan kurang untuk mencapai keuntungan. Setelah melakukan perhitungan modal, penulis dan kelompok menghitung margin yang didapatkan tiap produknya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang didapatkan dari tiap produk dalam bentuk persen. Dengan perhitungan yang telah dilakukan dan dibantu dengan

mentor, penetapan harga produk dilakukan dengan baik dan lancar dengan margin sekitar 50% hingga 75%. Perhitungan harga ini diharapkan dapat meningkatkan keuntungan untuk kelanjutan Bisnis Lemonivita kedepannya.

### **3.4.3 Solusi Bercampurnya Uang Pribadi dan Uang Bisnis**

Berdasarkan permasalahan yang telah dilakukan selama kurang lebih enam bulan sejak berdirinya Bisnis Lemonivita, solusi yang didapatkan adalah membentuk rekening baru khusus untuk Bisnis Lemonivita. Namun, karena sulitnya proses pembentukan rekening baru, penulis mencari alternatif lain. Alternatif tersebut adalah dengan menggunakan rekening pribadi penulis menjadi rekening khusus bisnis Lemonivita. Hal ini karena penulis memiliki satu rekening pribadi yang jarang digunakan secara pribadi oleh penulis, maka dari itu penulis menjadikan rekening tersebut sebagai rekening khusus Bisnis Lemonivita agar mencegah terjadinya percampuran uang pribadi dan uang bisnis, serta mencegah salah penggunaan uang yang dapat merugikan kedua belah pihak. Selain itu, penulis juga diharuskan untuk mencatat pembukuan secara menyeluruh, baik uang masuk dan uang keluar untuk menghindari adanya kesalahan perhitungan.