

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Skystar Ventures menyediakan program inkubator bisnis bagi mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara (UMN) yang ingin menjadi wirausahawan. Program ini bertujuan untuk membantu mahasiswa dalam membangun proyek bisnis mereka sendiri, mulai dari tahap validasi ide hingga tahap eksekusi. Salah satu proyek bisnis yang didukung oleh program ini adalah HAPO BITES, bisnis *ricebowl* kekinian dan inovatif yang mengusung konsep peduli kalori untuk mendukung pola makan yang lebih sehat.



Gambar 3.1 Logo HAPO BITES

HAPO BITES (*Happy And Palatable Options, Balanced In Taste, Enriching Souls*) merupakan bisnis kuliner yang berfokus pada penyediaan hidangan rice bowl bergizi dengan informasi kalori yang tercantum pada setiap *packaging*. Berawal dari permasalahan kurangnya kesadaran mahasiswa Gen Z terhadap pemenuhan asupan kalori harian, HAPO BITES hadir untuk menjadi pilihan utama mahasiswa Gen Z sebagai rice bowl yang memperhatikan asupan kalori harian dengan kelezatan dan kualitas rasa yang terjamin.

Saat ini HAPO BITES berfokus pada empat produk utamanya, yakni *Gyudon Beef Bowl*, *Sweet Honey Chicken Rice*, *Mentai Chicken Rice*, dan *Geprek Chicken Rice*. Pemilihan keempat menu utama tersebut juga disesuaikan dengan minat terbanyak dari hasil analisis pasar untuk menjawab kebutuhan mahasiswa Gen Z sebagai target konsumen. Dengan demikian, HAPO BITES berkomitmen dalam menyediakan makanan yang lezat, bergizi, dan informatif untuk membantu Mahasiswa Gen Z mengelola asupan kalori harian yang sesuai dengan kebutuhan mereka.



Gambar 3.2 Contoh Foto Produk HAPO BITES



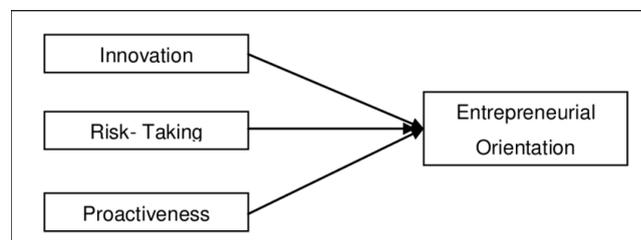
Gambar 3.3 Desain Packaging HAPO BITES

Pada prakteknya, HAPO BITES mencoba mengimplementasikan teori *Entrepreneurial Orientation* (EO) untuk mengukur efektivitas dari orientasi kewirausahaan yang sudah dilakukan. Rauch et al. (2009) mendefinisikan *Entrepreneurial Orientation* (EO) sebagai strategi dan kecenderungan perusahaan untuk terlibat dalam inovasi, pengambilan risiko, dan tindakan proaktif. Hal ini berfungsi sebagai indikator perilaku kewirausahaan yang sistematis dalam organisasi. Oleh karena itu, teori ini mencakup tiga dimensi utama yang mencerminkan orientasi kewirausahaan, yakni inovasi (*innovation*), pengambilan risiko (*risk taking*), dan proaktif (*proactiveness*).

Menurut Hughes dan Morgan (2007), inovasi (*innovation*) mencakup aktivitas yang berfokus pada penerapan ide-ide baru, proses, produk, atau layanan yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan. Jadi, inovasi dalam konteks EO mengacu pada kemampuan serta kemauan bisnis dalam menciptakan ide-ide baru dan kreatif untuk mempertahankan daya saing dan relevansi di pasar yang terus berubah. Oleh karena itu, HAPO BITES berusaha untuk selalu berinovasi dengan terus melakukan pengembangan varian menu yang disesuaikan tren dan minat pasar sekarang ini. Contoh konkritnya adalah HAPO BITES sedang melakukan pengembangan resep untuk menu baru, yaitu *sweet and sour chicken rice*.

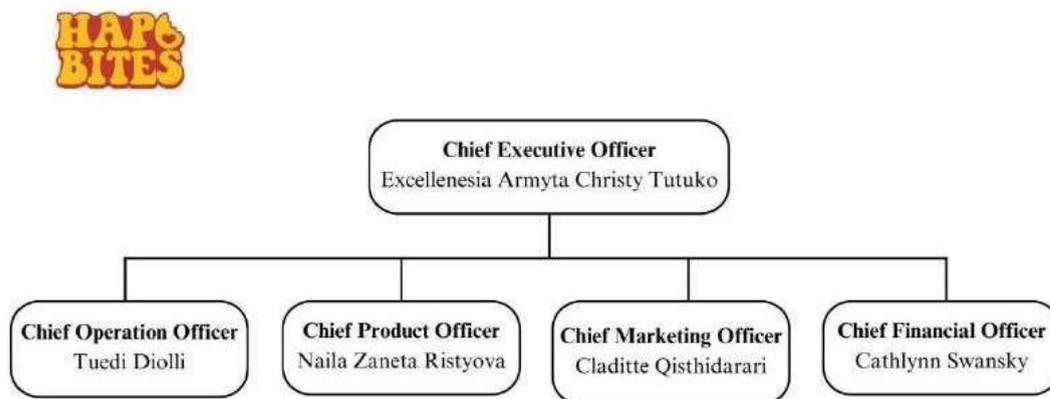
Pengambilan resiko (*risk taking*) merupakan tindakan yang melibatkan upaya untuk menangkap peluang demi meraih keuntungan dari ide bisnis di masa depan yang penuh ketidakpastian, sehingga mengharuskan individu untuk mengorbankan sejumlah sumber daya (Koe, 2016). Jadi, pengambilan resiko (*risk taking*) dalam EO merujuk pada kemauan serta kemampuan bisnis untuk menghadapi ketidakpastian dan membuat keputusan yang berani dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang signifikan. Contoh konkritnya adalah HAPO BITES akhirnya mengambil keputusan untuk mulai berjualan secara *offline* dengan membayar sewa per bulannya daripada hanya bergantung pada sistem *Pre-Order* secara *online* saja. Hal ini dilakukan agar dapat lebih memaksimalkan penjualan, meningkatkan *brand awareness*, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih memuaskan melalui interaksi secara langsung.

Menurut Ladd et al. (2019), proaktif (*proactiveness*) merupakan sebuah konsep di mana pelaku usaha berupaya memperoleh keuntungan dengan menjadi yang pertama memasuki atau menciptakan pasar baru, guna meraih target pasar baru dan mendapatkan keunggulan kompetitif atas para pesaing. Jadi, proaktif (*proactiveness*) dalam EO menggambarkan kemauan serta kemampuan bisnis mengambil inisiatif dalam bertindak terhadap peluang dan ancaman di pasar. Contoh konkritnya adalah HAPO BITES selalu melakukan validasi riset pasar secara berkala dengan menggunakan metode *design thinking* untuk mengantisipasi perubahan preferensi konsumen serta mengidentifikasi tren kuliner terbaru. Tidak hanya itu, HAPO BITES juga secara aktif memanfaatkan media sosial untuk mengembangkan kampanye peduli kalori inovatif yang menekankan keunggulan porsi terkontrol dengan informasi kalori yang jelas pada *barcode packaging* dari setiap menu.



Gambar 3.4 *Entrepreneurial Orientation (EO) Model*

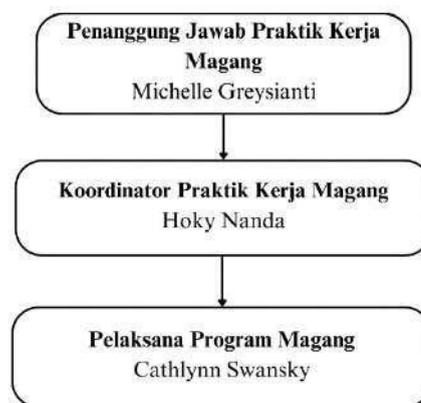
Melanjutkan program kerja magang di Skystar Ventures, penulis berkesempatan mendapatkan akses ke mentor profesional dan jaringan yang luas untuk mengembangkan proyek bisnis HAPO BITES. Oleh karena itu, dengan bantuan Skystar Ventures, proyek bisnis HAPO BITES diharapkan dapat terus bertumbuh menjadi bisnis yang sukses, sehingga memberikan kontribusi positif bagi pasar makanan dan industri kewirausahaan lokal secara keseluruhan.



Gambar 3.5 Struktur tim HAPO BITES

Pada bagan struktur tim HAPO BITES yang dapat dilihat dari gambar 3.5, penulis memiliki kedudukan sebagai CFO (*Chief Financial Officer*) dalam melaksanakan program kerja magang. Sebagai CFO dalam proyek bisnis HAPO BITES, penulis bertanggung jawab atas manajemen keuangan dan strategi keuangan perusahaan. Hal ini dapat terwujud dengan menerapkan fungsi teori manajemen keuangan yang di dalamnya terdiri dari, pengelolaan (*managing*), pengendalian (*controlling*), penyusunan anggaran (*budgeting*), dan pelaporan (*reporting*) keuangan bisnis secara keseluruhan.

Selama menjalani praktik kerja magang pada proyek bisnis HAPO BITES, penulis juga berkoordinasi dengan pihak Skystar Ventures selaku pembimbing dan pelaksana program. Penulis berkoordinasi langsung dengan Hoky Nanda, serta bertanggung jawab kepada Michelle Greysianti selaku *Program Officer* dari Skystar Ventures. Kedua belah pihak yang terlibat tersebut akan melakukan koordinasi dan diskusi langsung dengan penulis serta seluruh anggota tim lainnya untuk membimbing dan memantau progres perkembangan bisnis HAPO BITES, baik secara *offline* maupun *online* selama periode program magang.



Gambar 3.6 Struktur Koordinasi Praktik Kerja Magang

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Tugas dalam pelaksanaan praktik kerja magang diatur dengan berkoordinasi bersama pihak Skystar Ventures sebagai pembimbing magang. Tugas yang diberikan terbagi menjadi empat bagian yang dapat diuraikan dalam tabel di bawah ini:

No	Peran dan Tugas	Output
<i>Managing</i> (Pengelolaan Keuangan)		
1.	Merencanakan kebutuhan modal awal dan menentukan sumber pendanaan untuk bisnis.	Proyeksi keuangan jangka pendek dan jangka panjang.
2.	Mengelola kas dan likuiditas bisnis dengan efisien.	Pengelolaan kas dan likuiditas yang efisien.
<i>Controlling</i> (Pengendalian Keuangan)		
1.	Memantau pengeluaran harian, termasuk biaya bahan baku, operasional, dan tenaga kerja.	Analisis varian biaya dan tindakan perbaikan yang diambil.
2.	Mengidentifikasi dan menganalisis setiap jenis biaya untuk mengendalikan pengeluaran.	Pengendalian pengeluaran sesuai dengan anggaran yang ditetapkan.
<i>Budgeting</i> (Penyusunan Anggaran)		
1.	Membuat anggaran belanja dan proyeksi keuangan bulanan bisnis.	Anggaran belanja yang terperinci dan terkendali.
2.	Melakukan revisi anggaran secara berkala berdasarkan hasil aktual dan perkembangan bisnis.	Revisi anggaran yang sesuai dengan perkembangan bisnis.
<i>Reporting</i> (Pelaporan Keuangan)		

1.	Menyiapkan laporan keuangan seperti laporan laba rugi dan laporan arus kas secara berkala.	Laporan keuangan dibuat dengan lengkap dan akurat.
2.	Menginterpretasikan dan menganalisis hasil laporan keuangan untuk memberikan wawasan kepada manajemen.	Menganalisis kinerja keuangan dari hasil laporan keuangan yang sudah dibuat.

Tabel 3.1 Tugas Utama yang Dikerjakan Selama Praktik Kerja Magang

3.2.1 Managing

Menurut Purba et al. (2021), pengelolaan keuangan merupakan proses merencanakan, mengorganisir, mengarahkan, dan mengontrol aktivitas keuangan, termasuk pengadaan dan penggunaan dana perusahaan. Dalam melaksanakan proyek bisnis HAPO BITES, pengelolaan keuangan merupakan salah satu langkah kunci dalam membangun bisnis yang sukses. Pengelolaan keuangan memungkinkan bisnis untuk merencanakan kebutuhan modal awal, pengeluaran operasional, dan investasi yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis dengan cara yang efisien. Tidak hanya itu, pengelolaan keuangan yang baik juga membantu bisnis untuk memantau dan mengendalikan pengeluaran mereka, sehingga dapat membantu menghindari pemborosan dan memastikan bahwa bisnis memiliki likuiditas yang cukup untuk membiayai operasi sehari-hari.

Ada dua tahap yang penulis lakukan dalam melakukan pengelolaan kas. Pada tahap pertama, penulis melakukan analisis kebutuhan modal awal dengan mengidentifikasi semua biaya yang terkait ketika memulai bisnis, termasuk pembelian peralatan masak, bahan baku, dan lain sebagainya. Setelah mengidentifikasi biaya, penulis juga melakukan estimasi biaya untuk setiap item, sehingga melibatkan interaksi dengan vendor, perbandingan harga, dan penelitian pasar untuk mendapatkan perkiraan yang akurat. Lalu berdasarkan hasil estimasi biaya, penulis mulai menyusun rencana keuangan yang rinci dengan memperhitungkan semua biaya yang diperlukan untuk membuka bisnis.

Perencanaan Keuangan (Awal Investasi)			
ITEM	PRICE	QTY.	SUB TOTAL
BAHAN UTAMA			
Sliced Beef Pasmody per 500gr	56.000	4	Rp224.000
Ayam Fillet BLP Pasmody per 1kg	60.000	2	Rp120.000
Telur Ayam Pasmody per 1kg	29.000	1	Rp29.000
SAYUR, BUMBU, REMPAH, SAUS			
Bombay 1kg~12pcs	38.000	1	Rp38.000
Paprika Merah 1kg~7pcs	80.000	1	Rp80.000
Paprika Hijau 1kg~7pcs	60.000	1	Rp60.000
Baput 1kg~8 bonggol (60-80 siung)	32.000	1	Rp32.000
Jahe 1kg~10pcs	30.000	1	Rp30.000
Kaldu Jamur Toiole per 200gr	28.000	1	Rp28.000
Madu Asli T.J per 500gr	55.000	1	Rp55.000
Lada bubuk Day2day per 60gr	15.000	2	Rp30.000
Mayonais Maestro per 100gr	6.000	2	Rp12.000
Wijen Sangrai Day2day per 100gr	50.000	1	Rp50.000
Margarin Filma per 200gr	6.000	2	Rp12.000
Gula Putih Hypermart per 1kg	16.000	1	Rp16.000
Garam Revina per 500gr	16.000	2	Rp32.000
Saus Sambal ABC per 75gr	3.500	4	Rp14.000
Saus Tomat ABC per 135gr	8.000	2	Rp16.000
Saus Teriyaki Saori per 135ml	11.000	2	Rp22.000
Saus Tiram Saori per 133ml	12.000	2	Rp24.000
Kecap Asin ABC per 133ml	5.000	2	Rp10.000
Minyak Wijen per 195ml	40.000	2	Rp80.000
LAIN-LAIN			
Minyak goreng Pasmody per 2kg	34.000	2	Rp68.000
Tepung Serbaguna Sania per 1kg	13.000	2	Rp26.000
Tepung Maizena per 100gr	5.000	1	Rp5.000
Beras Pasmody per 1kg	11.500	2	Rp23.000
Air Mineral Galon Aqua 19L	20.000	1	Rp20.000
Gas Portable per 235gr	30.000	3	Rp90.000
Kitchen Towel 1pcs	15.000	1	Rp15.000
Plastic Wrap 1pack	20.000	2	Rp40.000
PACKAGING			
Paper bowl 650ml Mitra plastik GS per 25pcs	21.000	2	Rp42.000
Sendok spork merah Mitra plastik GS per 50pcs	5.000	1	Rp5.000
Sticker Ruang print per 4pcs	5.000	12	Rp60.000
TOTAL			Rp1.408.000

Gambar 3.7 Perencanaan Keuangan untuk Investasi Awal

Selanjutnya pada tahap kedua, penulis mulai menentukan sumber pendanaan manakah yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan bisnis. Berdasarkan hasil analisis resiko keuntungan dan diskusi dengan tim, sumber pendanaan yang terbaik digunakan dalam proyek bisnis HAPO BITES untuk sekarang adalah modal internal, yakni sumber pendanaan dengan menggunakan modal dari masing-masing pemilik bisnis. Ada beberapa alasan mengapa penulis akhirnya memilih sumber pendanaan dengan menggunakan modal internal. Pertama, proyek bisnis HAPO BITES tergolong baru dan masih dalam skala kecil,

sehingga tidak memerlukan biaya investasi yang besar. Kedua, proyek bisnis HAPO BITES pernah didanai oleh Dikti lewat program Wirausaha Merdeka, sehingga penulis beserta para pemilik HAPO BITES lainnya dapat menggunakan sisa modal dan hasil pendapatan sebelumnya untuk melanjutkan pengembangan bisnis di Skystar Ventures. Terakhir, penggunaan modal internal memungkinkan penulis beserta pemilik bisnis HAPO BITES lainnya untuk memiliki kontrol penuh atas bisnis dan menghindari risiko yang terkait dengan hutang atau investasi eksternal, sehingga dapat menyesuaikan penggunaan modal sesuai kebutuhan bisnis dengan lebih fleksibel. Oleh karena itu, penulis akhirnya menghitung semua pendapatan dan sisa pendanaan yang ada dari masing-masing anggota lalu mengkonversi keseluruhan dana tersebut menjadi modal ke dalam kas proyek bisnis HAPO BITES.

TOTAL (INDIVIDU)					
	EXCEL	CATHLYNN	CLADITTE	NAILA	TUEDI
BUDGET	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000
SISA BUDGET	Rp740.000	Rp1.076.500	Rp890.020	Rp746.815	Rp559.300
MODAL DISETOR	Rp740.000	Rp1.076.500	Rp890.020	Rp746.815	Rp559.300
LABA DITAHAN	Rp225.080	Rp225.080	Rp225.080	Rp225.080	Rp225.080
TOTAL KAS DISETOR					Rp5.138.035

Gambar 3.8 Penyetoran Kas untuk Investasi Awal Bisnis

3.2.2 Controlling

Pengendalian keuangan merupakan upaya yang dilakukan secara teratur dan terstruktur untuk menetapkan standar keuangan dalam pelaksanaan untuk membandingkan kinerja dengan rencana yang telah ditetapkan, serta menentukan dan mengelola alokasi keuangan dengan tujuan melakukan penyesuaian dan perbaikan sesuai dengan rencana keuangan yang telah dibuat (Agus Wibowo, 2023). Selain merencanakan pengelolaan keuangan, penulis juga perlu melakukan pengendalian keuangan. Hal ini dikarenakan, pengendalian keuangan membantu bisnis untuk mengelola pengeluaran dan menghindari pemborosan, sehingga penulis dapat memantau dan mengidentifikasi area di mana pengeluaran tidak efisien atau tidak perlu, serta mengambil tindakan korektif yang sesuai. Tidak hanya

itu, pengendalian keuangan dapat membantu mengoptimalkan penggunaan sumber daya finansialnya dan mencegah adanya kerugian dengan memperhatikan setiap transaksi keuangan dan mengimplementasikan prosedur pengendalian internal yang kuat.

Dalam hal ini, ada beberapa tahap yang penulis lakukan untuk mengendalikan keuangan bisnis. Pertama, penulis memantau pengeluaran harian bisnis dengan mencatat semua pengeluaran secara teratur, termasuk pembelian bahan baku, operasional, dan lain sebagainya. Prosedur yang penulis biasa lakukan untuk memantau pengeluaran adalah dengan selalu mengharuskan setiap anggota pemilik untuk menyertakan bukti dokumentasi transaksi ketika ingin melakukan pembelanjaan, baik dalam bentuk *invoice* maupun kwitansi, sehingga dapat memvalidasi setiap pengeluaran yang akan dicatat oleh penulis.

Tanggal	Keterangan	PENGELUARAN				
		Excell	Cathlynn	Claditte	Naila	Tuedi
27 Feb	Beli bahan masak di Hypermart	Rp44.176				
	Beli tepung kobe di Indomaret					Rp5.800
	Beli saus tiram di Indomaret			Rp9.900		
	Beli packaging di Mitra Serpong Plastik			Rp26.000		
	Beli Dada Ayam Fillet 1 kg di Prima		Rp62.000			
	Beli nasi putih di kantin dorm UMN		Rp10.000			
	Beli bahan masak di Hypermart	Rp13.667				
2 Mar	Beli packaging	Rp12.000				
4 Mar	Beli bahan masak di Hypermart	Rp45.859				
5 Mar	Beli bahan masak di Hypermart				Rp56.645	
	Bensin Pertalite di Pertamina	Rp50.000				
11 Mar	Beli bahan masak di Bliss Kitchen Serpong				Rp76.800	
	Beli bahan masak di Pasar Modern Paramount					Rp15.000
	Beli bahan masak di Pasar Modern Paramount			Rp43.000		
	Beli Stoul Gas untuk masak di Pasar Modern Paramount		Rp36.000			
	Beli packaging di Mitra Serpong Plastik	Rp36.000				
12 Mar	Beli packaging tambahan di Mitra Serpong Plastik	Rp24.000				
13 Mar	Beli nasi putih di kantin dorm UMN			Rp10.000		
	Beli sticker packaging di Ruang Print				Rp37.000	
	Beli nasi putih tambahan				Rp10.000	
19 Mar	Beli bahan masak di Hypermart			Rp44.100		
23 Mar	Analisis Pasar Rice Bowl (Moon Chicken)				Rp32.600	
27 Mar	Beli margarin & gas masak di Hypermart			Rp49.890		
	Beli telur di Rumah Telur PMP				Rp24.000	
31 Mar	Beli packaging di Mitra Serpong Plastik		Rp31.000			
	Beli desain sticker packaging di Ruang Print	Rp11.000				
1 Apr	Beli nasi putih di Warung Makan Ibu Adit		Rp5.000			
8 Apr	Analisis Pasar Rice Bowl (Katoshi)			Rp48.000		
	Bensin Pertalite			Rp10.000		
9 Apr	Beli madu tj & daun bawang (Hypermart)			Rp81.090		
	Beli sticker packaging (Ruang print)		Rp49.500			
	Beli paper bag (Intermedia)		Rp15.000			
16 Apr	Beli box container	Rp80.000				
17 Apr	Beli nasi di kantin dorm		Rp15.000			
21 Apr	Beli bahan masak di Alfamart				Rp19.500	
24 Apr	Beli bahan masak di Hypermart				Rp47.150	
	Beli bahan masak di Alfamart				Rp24.000	
TOTAL EXPENSES						Rp1.210.677

Gambar 3.9 Contoh Pencatatan Pengeluaran Setiap Individu dalam Satu Periode

Date	PJ	Item	Price	Kode	Bukti	Status
27 Feb	Exc	Pakcoy Pack 250 gr		Rp16.900	Feb	LUNAS
	Exc	Jeruk Navel Super KG		Rp10.596	Feb	LUNAS
	Exc	HPM Cuka Makan 150 ml		Rp4.490	Feb	https://drive.google.com/
	Exc	SAKAKE Tofu Telur 15		Rp12.190	Feb	LUNAS
	Edi	KOBE Tepung Kentucky SC 200		Rp5.800	Feb	https://drive.google.com/
	Cia	Saori Saus Tiram 133		Rp9.900	Feb	https://drive.google.com/
	Cia	Sendok Bebek KCS Putih Susu		Rp5.000	Feb	LUNAS
	Cia	Paper Bowl 360ml Oz Tutup		Rp8.500	Feb	https://drive.google.com/
	Cia	Paper Bowl 360ml Oz Badan		Rp12.500	Feb	LUNAS
	Lyn	Nasi Putih		Rp10.000	Feb	https://drive.google.com/
	Lyn	Dada Ayam Fillet		Rp62.000	Feb	https://drive.google.com/
	Exc	Bahan Masak*		Rp13.667	Feb	https://drive.google.com/
2 Mar 24	Exc	Mika Bento Sekat 5		Rp7.500	Mar	LUNAS
	Exc	Mika Bento Sekat 4		Rp4.500	Mar	https://drive.google.com/
4 Mar 24	Exc	Ayam Middle Wing KG		Rp20.959	Mar	https://drive.google.com/
	Exc	My Taste Spicy BBQ 5		Rp24.900	Mar	https://drive.google.com/
5 Mar 24	Nai	Beli bahan masak di Hypermart		Rp56.645	Mar	https://drive.google.com/
6 Mar 24	Exc	Bensin Pertalite		Rp50.000	Mar	https://drive.google.com/
11 Mar 24	Nai	Yoshinoye		Rp52.900	Mar	https://drive.google.com/
	Nai	Omayo Yakinku Sauce		Rp23.900	Mar	LUNAS
	Edi	Bombay		Rp8.000	Mar	LUNAS
	Edi	Jahe		Rp6.000	Mar	https://drive.google.com/
	Edi	Bawang Putih		Rp1.000	Mar	LUNAS
	Exc	ATP Ober Sheet 20x20 (200gr)		Rp7.500	Mar	LUNAS
	Exc	Spork Merah Threestart		Rp3.500	Mar	LUNAS
	Exc	Paper Bowl 500ml/17 Oz Badan		Rp16.500	Mar	https://drive.google.com/
	Exc	Paper Bowl 500ml/17 Oz Tutuo		Rp8.500	Mar	LUNAS
	Lyn	Stout Gas Untuk Masak		Rp96.000	Mar	https://drive.google.com/
	Cia	Sabun Cuci Piring		Rp18.000	Mar	LUNAS
	Cia	Saori		Rp15.000	Mar	https://drive.google.com/
	Cia	ABC		Rp10.000	Mar	LUNAS
12 Mar 24	Exc	Beli packaging di Mitra Serpong Plastik		Rp24.000	Mar	https://drive.google.com/
13 Mar 24	Cia	Beli nasi putih di kantin dorm UMN		Rp10.000	Mar	https://drive.google.com/
	Nai	Beli sticker packaging di Ruang Print		Rp37.000	Mar	https://drive.google.com/
	Nai	Beli nasi tambahan		Rp10.000	Mar	LUNAS
19 Mar 24	Nai	Beli bahan masak di Hypermart		Rp44.100	Mar	LUNAS
23 Mar 24	Nai	Analisis Pasar Rice Bowl (Moon Chicken)		Rp32.600	Mar	https://drive.google.com/
27 Mar 24	Cia	Beli margarin & gas masak di Hypermart		Rp49.850	Mar	LUNAS
	Nai	Beli telur (Rumah Telur)		Rp24.000	Mar	LUNAS
31 Mar 24	Lyn	Beli packaging di Mitra Serpong Plastik		Rp31.000	Mar	https://drive.google.com/
	Exc	Beli desain sticker packaging di Ruang Print		Rp31.000	Mar	LUNAS
1 Apr 24	Lyn	Beli nasi putih di Warung Mekan Ibu Adi		Rp5.000	Apr	https://drive.google.com/
8 Apr 24	Cia	Analisis Pasar Rice Bowl (Katashi)		Rp48.000	Apr	https://drive.google.com/
	Cia	Bensin Pertalite		Rp10.000	Apr	https://drive.google.com/
9 Apr 24	Cia	Beli madu tj & daun bawang (Hypermart)		Rp81.050	Apr	https://drive.google.com/
	Lyn	Beli sticker packaging (Ruang print)		Rp49.500	Apr	https://drive.google.com/
	Lyn	Beli paper bag (Intermedia)		Rp15.000	Apr	https://drive.google.com/
16 Apr 24	Exc	Beli box container		Rp80.000	Apr	https://drive.google.com/
17 Apr 24	Lyn	Beli nasi di Kantin Dorm		Rp15.000	Apr	https://drive.google.com/
21 Apr 24	Nai	Beli bahan masak di Alfamart		Rp19.500	Apr	https://drive.google.com/
24 Apr 24	Nai	Beli bahan masak di Hypermart		Rp47.150	Apr	https://drive.google.com/
	Nai	Beli bahan masak di Alfamart		Rp24.000	Apr	https://drive.google.com/
		TOTAL		Rp1.210.677		

Gambar 3.10 Contoh Pencatatan Keseluruhan Pengeluaran dalam Satu Periode

Setelah mencatat semua pengeluaran, penulis mulai untuk membagi setiap biaya ke dalam kategorinya lalu mengevaluasi dan membandingkan apakah terdapat perbedaan signifikan antara anggaran dan pengeluaran aktual. Apabila ternyata biaya aktual lebih tinggi daripada anggaran, maka penulis akan berkoordinasi dengan *Chief Executive Officer* (CEO) HAPO BITES untuk menentukan tindakan perbaikan yang diperlukan. Salah satu contoh konkrit yang pernah penulis lakukan adalah ketika harga aktual bahan baku daging lebih tinggi daripada anggaran karena adanya kenaikan harga. Oleh karena itu, penulis

memutuskan untuk mengimplementasikan kebijakan penghematan biaya dan mencari pemasok dengan harga lebih murah agar sesuai dengan anggaran yang sudah ditentukan. Penulis melakukan proses ini secara berkala untuk dapat terus mengendalikan pengeluaran dan memastikan agar pengeluaran sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan untuk mengoptimalkan kinerja keuangan bisnis secara keseluruhan.

3.2.3 Budgeting

Menurut Anthony dan Young (2016), anggaran merupakan alat manajemen yang penting untuk merencanakan dan mengontrol aktivitas perusahaan. Setelah melakukan pengendalian keuangan, penulis juga melakukan penyusunan anggaran. Hal ini penting dilakukan karena penyusunan anggaran memungkinkan bisnis untuk merencanakan penggunaan sumber daya finansial secara teratur dan terukur, sehingga pengalokasian dana dapat sesuai dengan prioritas bisnis dan tujuan jangka panjangnya. Tidak hanya itu, penyusunan anggaran juga dapat memberikan informasi yang penting bagi manajemen untuk mengevaluasi kinerja keuangan bisnis dan mengidentifikasi area di mana perbaikan diperlukan, sehingga memastikan bahwa sumber daya finansial dialokasikan dengan baik dan tanpa ada penyalahgunaan dana.

Dalam prosesnya, penulis berperan dalam menyusun anggaran belanja bulanan untuk bisnis. Anggaran belanja sangat diperlukan untuk membantu merencanakan pengeluaran keuangan bulanan dengan lebih baik. Dengan memiliki anggaran belanja bulanan, penulis dapat mengendalikan pengeluaran agar tetap berada dalam batas yang ditetapkan, sehingga mencegah pemborosan dan memastikan bahwa dana tersedia untuk kebutuhan yang paling penting.

Rencana Anggaran Belanja (Dalam Sebulan)				
Bahan Baku	Keterangan	QTY	Harga Satuan	Jumlah
Beef sliced	2kg	1	Rp55.000	Rp55.000
Saus teriyaki	135ml	2	Rp11.000	Rp22.000
Kecap asin ABC	133ml	1	Rp5.000	Rp5.000
Kecap Inggris	140ml	1	Rp13.000	Rp13.000
Minyak wijen		1	Rp40.000	Rp40.000
Gula pasir	1kg	1	Rp16.000	Rp16.000
Bawang putih cincang	100gr	1	Rp4.000	Rp4.000
Jahe (1 ruas)		1	Rp4.000	Rp4.000
Ayam BLP	2kg	2	Rp53.000	Rp106.000
Tepung terigu	1kg	2	Rp15.000	Rp30.000
Lada	120gr	2	Rp15.000	Rp30.000
Garam	500gr	1	Rp8.000	Rp8.000
Totole	200gr	2	Rp24.000	Rp48.000
Bawang Putih	100gr	1	Rp4.000	Rp4.000
Jahe	200gr	1	Rp6.000	Rp6.000
Minyak Wijen	195ml	1	Rp40.000	Rp40.000
Kecap Asin (ABC)	133ml	1	Rp5.000	Rp5.000
Paprika (merah & hijau)		5	Rp5.000	Rp25.000
Bawang bombay	2 buah	5	Rp8.000	Rp40.000
Wijen sangrai	50gr	1	Rp9.000	Rp9.000
Minyak goreng	2Liter	1	Rp34.000	Rp34.000
Beras	2kg	2	Rp11.500	Rp23.000
Air mineral	19Liter	1	Rp20.000	Rp20.000
Gas portabel	1 tabung	1	Rp30.000	Rp30.000
Paper bowl + Lid	1pax (isi 25)	1	Rp21.000	Rp21.000
Spork	1pax (isi 50)	1	Rp5.000	Rp5.000
Paper art	A3 (isi 5)	5	Rp5.000	Rp25.000
Double tape	1pcs	2	Rp10.000	Rp20.000
TOTAL				Rp688.000

Gambar 3.11 Contoh Perencanaan Anggaran Belanja dalam Satu Bulan

Selanjutnya, penulis akan memantau biaya aktual yang dikeluarkan bisnis untuk membandingkan kinerja aktual dengan anggaran belanja yang telah ditetapkan. Jika terdapat perbedaan antara hasil aktual dengan anggaran, maka penulis akan melakukan revisi anggaran belanja dengan menyesuaikan biaya yang sebenarnya atau merubah strategi lainnya untuk mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan.

Setelah menyesuaikan anggaran belanja dengan biaya aktualnya, penulis menyadari bahwa biaya aktual melebihi anggaran yang sudah dibuat sangat mungkin terjadi. Ada beberapa faktor yang menyebabkan hal tersebut bisa terjadi.

Pertama, ada beberapa harga bahan baku yang memiliki harga fluktuatif, seperti beras, daging, dan bumbu-bumbu tertentu sehingga dapat menyebabkan biaya produksi meningkat secara tak terduga. Kedua, ada kalanya permintaan lebih tinggi dari yang sudah diantisipasi, sehingga penulis akhirnya perlu berkoordinasi dengan *Chief Operating Officer* (COO) untuk meningkatkan produksi dengan biaya tambahan agar dapat memenuhi permintaan tersebut, khususnya biaya tambahan untuk bahan baku. Ketiga, terkadang ada perubahan dari segi *supplier* bahan baku sehingga menimbulkan peningkatan biaya yang tidak terduga, seperti misalnya ada *supplier* bahan baku yang sudah tidak berjualan lagi sehingga pemilik harus membeli bahan baku dari sumber yang lebih mahal. Tidak hanya itu, kesalahan atau kegagalan dalam proses produksi pernah juga terjadi, seperti misalnya nasi yang tidak matang atau daging yang sedikit gosong sehingga hal tersebut juga dapat menimbulkan biaya meningkat dari yang diperkirakan.

Oleh karena itu, penulis berusaha untuk meminimalisir dan mengelola risiko terjadinya peningkatan biaya aktual dengan menyusun strategi alokasi dana anggaran secara terperinci setiap bulannya. Menyadari biaya aktual yang lebih tinggi seringkali diakibatkan oleh produksi, penulis memberikan persentase alokasi dana tertinggi pada bagian produksi sebesar 70% dengan nominal yang boleh digunakan sebesar Rp700.000. Alokasi dana anggaran memungkinkan penulis untuk memprioritaskan pengeluaran berdasarkan urgensi dan kepentingan relatif. Dengan memfokuskan dana pada area-area yang paling penting atau menguntungkan bagi bisnis, penulis dapat mengurangi risiko pengeluaran yang tidak perlu atau berlebihan di area yang kurang kritis. Tidak hanya itu, alokasi dana anggaran juga membantu penulis untuk memperkirakan dengan lebih akurat berapa banyak dana yang diperlukan pada setiap aspek operasional bisnis, termasuk biaya-biaya yang mungkin terlewat atau terlupakan sehingga dapat dialokasikan dengan tepat dalam anggaran dikedepannya.

ALOKASI DANA ANGGARAN (PER BULAN)			
Tahapan Usaha	Kegunaan	Persentase Maksimal	Nominal
Awal	Pengembangan Produk/Riset	20%	Rp200.000
	Produksi	70%	Rp700.000
	ATK, Transportasi, dan Penunjang Lainnya	10%	Rp100.000
Total			Rp1.000.000

Gambar 3.12 Penetapan Strategi Alokasi Dana Anggaran dalam Satu Bulan

3.2.4 Reporting

Fungsi manajemen keuangan yang terakhir adalah membuat laporan keuangan sebagai analisis untuk mengevaluasi kondisi keuangan bisnis serta menilai kecukupan dana yang dimilikinya. Raymond Budiman (2021) mendefinisikan laporan keuangan sebagai dokumen yang mencerminkan posisi keuangan dan hasil kinerja suatu perusahaan dalam periode waktu tertentu. Dalam menjalankan proyek bisnis HAPO BITES, penulis juga melakukan pelaporan keuangan. Pelaporan keuangan sangat dibutuhkan bagi sebuah bisnis karena memungkinkan pemilik bisnis untuk memantau kinerja keuangan mereka dari waktu ke waktu, sehingga dapat mengetahui apakah bisnis berkembang atau mengalami penurunan, serta mengidentifikasi tren atau pola yang mungkin memengaruhi kinerja keuangan. Tidak hanya itu, informasi keuangan yang terdokumentasi dengan baik akan membantu pemilik memahami posisi keuangan bisnis mereka, sehingga dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk meyakinkan pemberi pinjaman atau investor potensial untuk memberikan dana tambahan kepada bisnis dikedepannya karena memiliki visibilitas yang jelas tentang kinerja keuangan bisnis.

Pada praktik kerjanya, penulis telah menyusun dua laporan keuangan utama, yakni laporan laba rugi dan laporan arus kas untuk menyediakan informasi secara finansial bagi proyek bisnis HAPO BITES. Laporan laba rugi digunakan untuk memberikan gambaran tentang kinerja keuangan bisnis selama periode tertentu yang membandingkan pendapatan dengan beban. Dengan ini, penulis jadi bisa

mengetahui apakah bisnis selama ini menghasilkan laba atau justru mengalami kerugian selama periode yang diukur.

HAPO BITES		
Laporan Laba Rugi		
Periode 31 April 2024		
Pendapatan		
Penjualan Gyudon Beef Bowl	Rp644,000	
Penjualan Mentai Chciken Rice	Rp300,000	
Penjualan Sweet Honey Chicken Rice	Rp200,000	
Penjualan Geprek Chicken Rice	Rp391,000	
Total Pendapatan		Rp1,535,000
Beban		
Bahan Baku	Rp617,000	
Perlengkapan (packaging, spork, sticker,etc)	Rp107,000	
Pengiriman (Transportasi)	Rp50,000	
Total Beban		Rp774,000
Total Laba		Rp761,000

Gambar 3.13 Laporan Laba Rugi HAPO BITES Periode April 2024

Berdasarkan hasil laporan laba rugi periode April 2024 yang dapat dilihat pada gambar 3.13, maka dapat disimpulkan bahwa HAPO BITES menghasilkan labasebesar Rp 761.000. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk lebih besar daripada total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa HAPO BITES memiliki kondisi finansial yang cukup baik karena operasi bisnis berhasil mendapatkan keuntungan.

Selanjutnya, penulis juga menyusun laporan arus kas yang digunakan untuk mengidentifikasi sumber-sumber dan penggunaan kas selama periode tertentu. Hal ini membantu penulis dalam mengevaluasi kesehatan keuangan bisnis dengan memastikan bahwa bisnis memiliki cukup kas untuk memenuhi kewajiban keuangan dan kebutuhan operasionalnya. Untuk sekarang, penulis hanya berfokus menyusun arus kas dari aktivitas operasi saja. Hal ini dikarenakan, proyek bisnis HAPO BITES masih menggunakan modal internal, sehingga belum terlibat dalam investasi besar-besaran atau bergantung pada pendanaan eksternal karena tidak memiliki aktivitas investasi atau pendanaan yang signifikan. Tidak hanya itu, HAPO BITES merupakan bisnis *startup* yang baru berjalan, sehingga fokus utamanya adalah untuk memperoleh pendapatan dari operasi inti. Oleh karena itu, HAPO BITES belum mulai memasuki aktivitas investasi atau pendanaan yang signifikan karena masih dalam tahap awal pengembangan.

HAPO BITES		
Laporan Arus Kas		
Periode 31 April 2024		
Arus Kas Operasi		
Cash In (sales)		
Menu Gyudon Beef Bowl	Rp644,000	
Menu Mentai Chciken Rice	Rp300,000	
Menu Sweet Honey Chicken Rice	Rp200,000	
Menu Geprek Chicken Rice	Rp 391,000	
Total Cash In		Rp1,535,000
Cash Out		
Biaya Bahan baku	Rp617,000	
Biaya Perlengkapan	Rp107,000	
Biaya Transportasi	Rp50,000	
Total Cash Out		Rp774,000
Total Arus Kas Operasi		Rp761,000

Gambar 3.14 Laporan Arus Kas HAPO BITES Periode April 2024

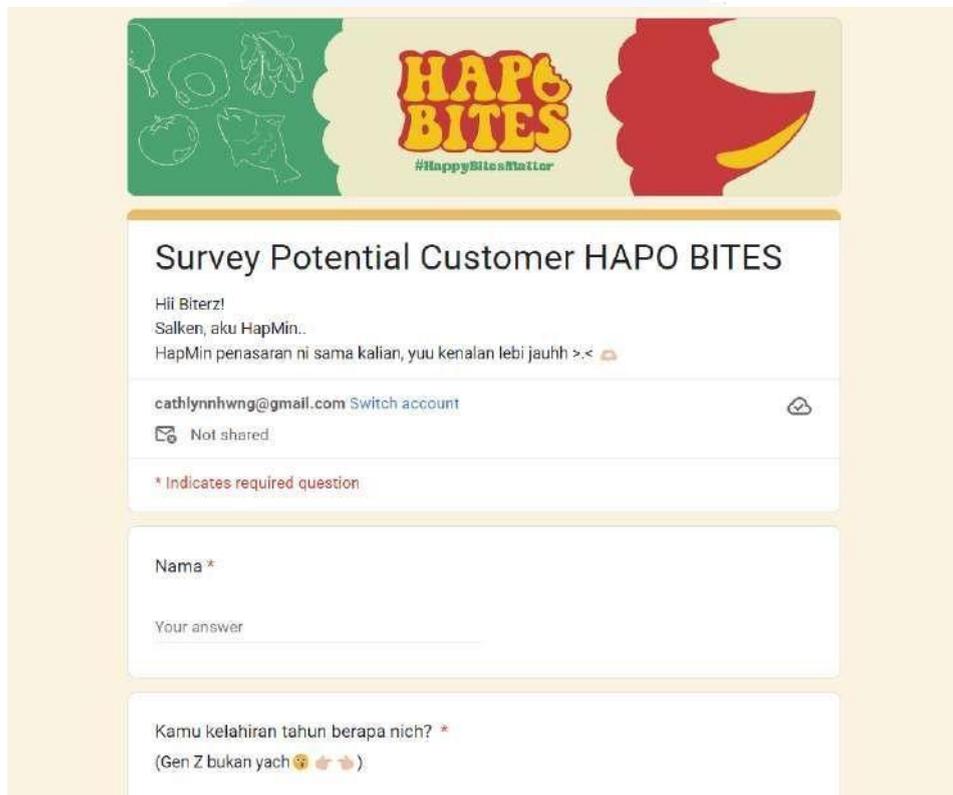
Berdasarkan hasil laporan arus kas periode April 2024 yang dapat dilihat pada gambar 3.14, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat arus kas positif yang masuk dari aktivitas operasi sebesar Rp 761.000. Arus kas positif yang masuk tersebut menunjukkan bahwa HAPO BITES berhasil menghasilkan pendapatan yang cukup stabil dari penjualan produk dan dapat diinterpretasikan sebagai indikator positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa HAPO BITES mampu menjalankan operasinya dengan baik dan menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasional sehingga dapat memberikan keuntungan dan memiliki prospek bisnis yang cukup baik dikedepannya.

3.2.5 Tugas Kerja Tambahan

Selain berfokus di bagian keuangan, penulis juga memiliki beberapa tanggung jawab lainnya yang dipercayakan untuk membantu pengembangan dan pengelolaan bisnis HAPO BITES:

1) Survey Riset Pasar

Penulis berperan dalam membuat survey kuesioner dengan menggunakan *google form* bagi konsumen potensial yang ingin dituju HAPO BITES, yakni mahasiswa generasi z. Dengan melakukan survey pada calon pelanggan, penulis dapat lebih memahami kebutuhan, preferensi, dan harapan konsumen dengan lebih baik, sehingga memungkinkan bisnis untuk terus mengembangkn produk yang sesuai dengan keinginan pasar. Tidak hanya itu, data yang diperoleh dari survei membantu bisnis untuk mengambil keputusan yang lebih strategis dan memvalidasi ide atau konsep produk dengan konsumen potensial, sehingga penulis bisa mendapatkan informasi tentang preferensi rasa atau harga yang dianggap wajar digunakan untuk menyesuaikan menu dan strategi harga.



Gambar 3.15 Contoh Survey Konsumen Potensial HAPO BITES

Nama	Kamu kelahiran tahun	be	Kamu Mahasiswa Gen Z	Kamu tinggal dimana?	(C. HapMin penasaran ni bai	Silapa sumber pendapat	Kapan sich bisnessnya	Kapan HapMin penasaran ni,	bi HapMin kepo nih... Kam
Keni	2001	Matana	Jokbar	Rp3.000.000 - Rp5.000.000	I'm very independent dor	Minggu keempat	(akhir b > 100k	2x sehari	
Cindy	2003	UMN	Tangerang	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	mix	Minggu keempat	(akhir b 20k-24k	2x sehari	
Adin	2003	UIN JKT	Tangsel	sRp1.000.000	I'm very independent dor	Minggu pertama	(awal bi 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
zafan	2003	UBM alaut	langerang	Rp 5.000.001 - Rp7.500.000	I'm very independent dor	Minggu keempat	(akhir b 50k-100k	1x sehari	
Fauzan	2003	PPM School of Managem	Jakarta	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 20k-24k	1x sehari	
Angel Lawrence	2004	Universitas Multimedia N	Tangerang	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 20k-24k	1x sehari	
Nicung	03	SM	UMN	Tangerang	Family is my no. 1	invest Minggu keempat	(akhir b 25k-49k	1x sehari	
putri dhe	2003	UMN	Gading Serpong	Rp2.000.001 - Rp3.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu keempat	(akhir b 50k-100k	1x sehari	
Jenny	2003	Ums	Tangerang	Rp1.500.001 - Rp2.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu kedua	(antara lg 25k-49k	1x sehari	
kaysa	03	Universitas Telkom	Bandung	Rp1.500.001 - Rp2.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 25k-49k	1x sehari	
Jeffrey Tan	2003	Universitas Multimedia N	Jakarta Utara	Rp2.000.001 - Rp3.000.000	Family is my no. 1	invest Well, siap butuh pasti di	T 20k-24k	1x sehari	
Reza Jagger	2001	nich	UMN	Tangerang Selatan	≥ Rp7.500.000	Family is my no. 1	invest Well, siap butuh pasti di	T 25k-49k	
Mahes	2003	Universitas Pembangunan	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 20k-24k	1x sehari	
Nancy	2004	UMN	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Well, siap butuh pasti di	T 20k-24k	1x sehari	
Keiko budiman	2003	Ums	Gading serpong	Rp 5.000.001 - Rp7.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu keempat	(akhir b 25k-49k	3x sehari	
Angelina Febriyanti	2003	UMN	Tangerang	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu keempat	(akhir b 20k-24k	1x sehari	
Defa	2002	UPI	Bandung	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Well, siap butuh pasti di	T 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
Nathania	2003	UMN	Tanjok	Rp 5.000.001 - Rp7.500.000	Family is my no. 1	invest Well, siap butuh pasti di	T 25k-49k	1x sehari	
Tyas	2002	Universitas Multimedia N	Tangerang	≥ Rp7.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu ketiga	(antara la: 50k-100k	1x sehari	
Naifa Sofia Kamila	2003	Universitas Multimedia N	Kota Tangerang	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu ketiga	(antara la: 25k-49k	1x sehari	
Musa	2001	Universitas Multimedia N	Gading Serpong	Rp 5.000.001 - Rp7.500.000	I'm very independent dor	Minggu pertama	(awal bi 25k-49k	1x sehari	
Ning	bukan gen z	-	tangsel	≥ Rp7.500.000	I'm very independent dor	Minggu ketiga	(antara la: 50k-100k	2x sehari	
Angelicaa	2004	nich	Universitas Multimedia N	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(antara bi 25k-49k	
Jessica Carolin	2003	Uemon lak	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu keempat	(akhir b 25k-49k	2x sehari	
Richard Bono	2002	UMN	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
Julandro Yohanes Gideo	2006	Universitas Multimedia N	Tangerang kabupaten	Rp1.500.001 - Rp2.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu ketiga	(antara la: 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
Gabriel Tuscarn Orowala	2005	UMN	Ciledug	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
H	2005	-	Tangerang	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	I'm very independent dor	Minggu kedua	(antara lg 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
naoin	2004	UMN	Depok	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 20k-24k	1x sehari	
Rachel Ainur Kuswara	2003	UMN	Tangerang Selatan	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu ketiga	(antara la: 25k-49k	1x sehari	
Rafael Gading Samoda	2004	-	Dorm umn	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 10-15k atau di bawahnya	1x sehari	
Kuyia Abbiegal	2005	UMN	Tangerang	sRp1.000.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 25k-49k	2x sehari	
Konij Manuel Sendjaja	2005	(Gen.Z)	Universitas Multimedia N	Ciater, BSD	Rp1.000.001 - Rp1.500.000	Family is my no. 1	invest Minggu pertama	(awal bi 25k-49k	

Gambar 3.16 Contoh Hasil Data Survey Konsumen Potensial HAPO BITES

Selain melakukan survey kuesioner, penulis juga melakukan beberapa wawancara langsung dengan konsumen potensial untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan dan preferensi mereka. Dengan melakukan wawancara secara langsung, penulis mendapatkan kesempatan untuk berdiskusi dan mengajukan pertanyaan yang lebih terperinci dan relevan kepada konsumen, sehingga mendapatkan insight yang lebih kaya untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan lebih baik.



Gambar 3.17 Contoh Wawancara Langsung Menggunakan Video Conference

Dengan menggunakan kombinasi kuesioner dan wawancara langsung, penulis dan pemilik proyek bisnis HAPO BITES lainnya dapat terus mengumpulkan data yang relevan dan valid untuk menentukan dan memvalidasi konsep bisnis dari segala aspek strategis dengan cara pandang konsumen, sehingga dapat menciptakan *product-market fit* yang baik.

2) Admin HAPO BITES

Penulis juga berperan sebagai admin HAPO BITES yang menyusun form pendaftaran untuk setiap pemesanan Pre-Order (PO) dan *menghandle*

setiap interaksi dengan pelanggan untuk memastikan pesanan mereka terpenuhi dengan baik. Ada beberapa tanggung jawab yang penulis miliki sebagai admin HAPO BITES. Pertama, penulis akan bertanggung jawab untuk mengelola setiap pesanan yang masuk dari pelanggan untuk bisa diproses dengan akurat dan efisien. Kedua, penulis juga akan memastikan bahwa setiap pesanan yang diterima telah sudah terverifikasi dengan memeriksa detail pesanan seperti jumlah, jenis makanan, alamat pengiriman, dan waktu pengantaran untuk memastikan tidak ada kesalahan atau kekurangan nantinya. Terakhir, penulis juga akan berkoordinasi dengan *Chief Operating Officer* (COO) untuk memastikan pesanan dipersiapkan dengan cepat dan sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh pelanggan pada saat hari pengiriman.

PO HAPO BITES #4

Hii Biterz!
HapMin buka PO lagi nichh 🍷
Yukks yukss diorder biar ga ketinggalan 🍷

cathlynnhwng@gmail.com [Switch account](#)

Not shared

* Indicates required question

Nama *

Your answer

No. Whatsapp: *

Your answer

Gambar 3.18 Contoh Form Pendaftaran PO Bagian Depan

YUK PO HAPO BITES!

PO HAPO Bites

OPEN PO:

📅 : Senin, 25 Maret 2024

CLOSE PO :

📅 : Rabu, 27 Maret 2024

🕒 : Pukul 23.59 WIB

Pengambilan PO :

📍 : Lobby B UMN (Khusus Mahasiswa UMN)

📅 : Kamis, 28 Maret 2024

🕒 : Pukul 12.00 WIB

📍 : Delivery/Take away (Khusus non-UMN)

🕒 : (To Be Announce yah, nanti HapMin-chat 😊)

Menu Kitaa 🍴:*



NEW! Sambal Korek Chicken Rice + Scrambled Egg (ONLY 23K)



Sweet Honey Chicken Rice + Scrambled Egg (ONLY 25K)

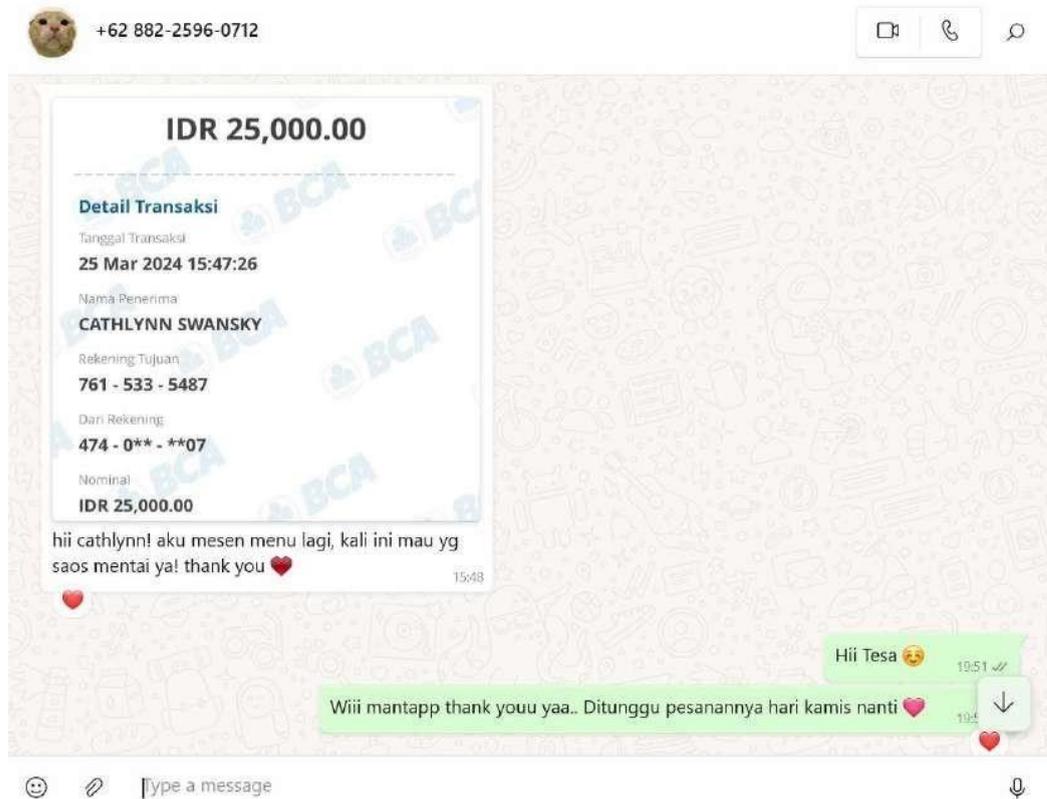


Mentai Chicken Rice + Scrambled Egg (ONLY 25K)



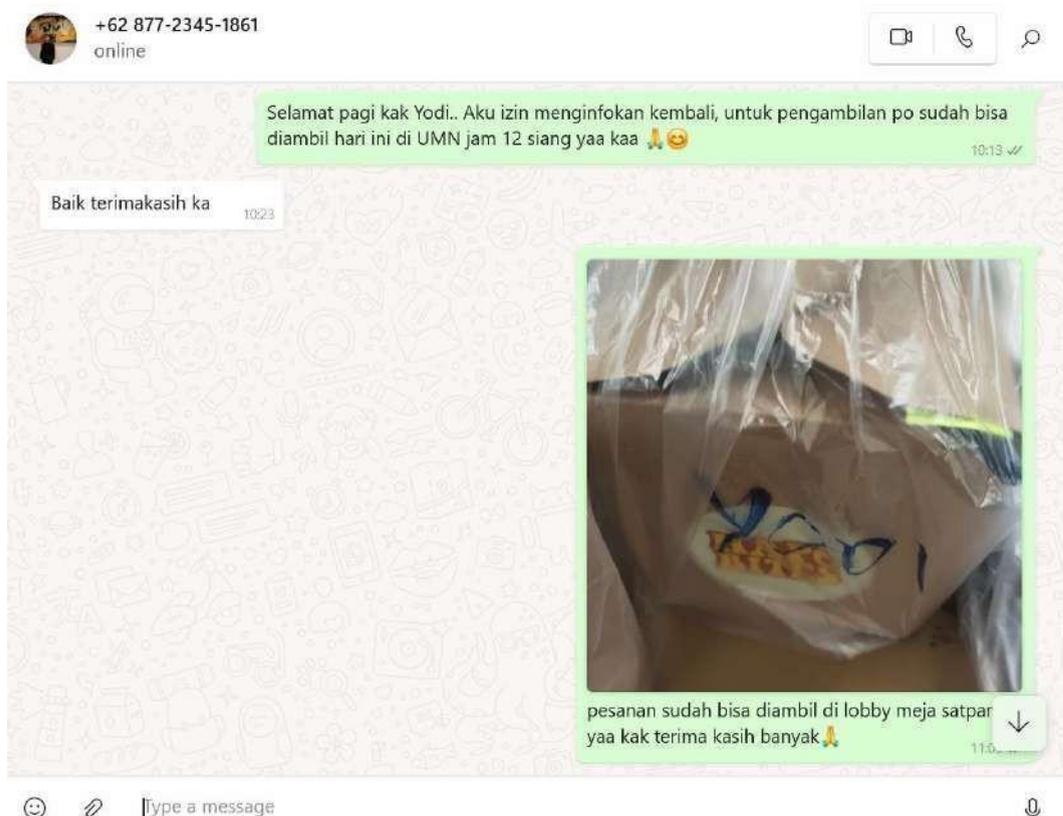
Mango Pudding + Via (ONLY 5K)

Gambar 3.19 Contoh Form Pendaftaran PO Bagian Isi



Gambar 3.20 Contoh Verifikasi Pesanan Konsumen sebagai Admin

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.21 Contoh Komunikasi dengan Pelanggan sebagai Admin

3) Pencatatan Transaksi Penjualan

Sebagai pemegang kas HAPO BITES, penulis juga bertanggung jawab dalam seluruh pencatatan transaksi penjualan yang masuk, baik itu dari penjualan online maupun offline. Dengan mencatat transaksi penjualan, penulis dapat melacak pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk dari waktu ke waktu. Tidak hanya itu, penulis juga jadi dapat melihat pola penjualan dan memperkirakan kebutuhan persediaan bahan baku di masa depan. Hal ini memungkinkan penulis untuk mengatur keuangan dengan lebih efisien dan menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan bahan baku, sehingga anggaran belanja juga akan semakin akurat.

HAPO SALES PERDANA (PO BATCH 1)							
No	Keterangan	Nama Pembeli	Item	Qty.	Harga	Total	Status
1	PO 1	Angel Lawrensia	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
2		Khoerunnisa	Mental Chicken Rice	1	Rp25.000	Rp25.000	LUNAS
3		Reza Jagger	Mental Chicken Rice	2	Rp25.000	Rp50.000	LUNAS
		Reza Jagger	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
4		Keiko Budiman	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
5		Najla Safa Kamila	Mental Chicken Rice	1	Rp25.000	Rp25.000	LUNAS
6		Lie Sui Ket	Mental Chicken Rice	1	Rp25.000	Rp25.000	LUNAS
7		Bu Elissa	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
8		Bu Ning	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
9		Rafael Gading	Honey Butter Chicken	1	Rp23.000	Rp23.000	LUNAS
10		Kayla	Honey Butter Chicken	1	Rp23.000	Rp23.000	LUNAS
11		Richard Bonatua	Honey Butter Chicken	1	Rp23.000	Rp23.000	LUNAS
12		Jessica Caroline	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
13		Bu Evy	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
16		Bu Ika	Honey Butter Chicken	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
17		Emillia	Gyudon Beef Bowl	1	Rp27.000	Rp27.000	LUNAS
18		Emillia	Mental Chicken Rice	1	Rp25.000	Rp25.000	LUNAS
19		Emillia	Honey Butter Chicken	1	Rp23.000	Rp23.000	LUNAS
Total Sales				19	(In bowls)	Rp485.000	(In money)

Gambar 3.22 Contoh Pencatatan Transaksi dari Penjualan PO

BAZAAR OFFLINE HAPO BITES						
NO	NAME	ORDER DETAILS			TOTAL PRICE	PAYMENT METHOD
		Time Stamp	Amount	Menu		
1	JOEVANKA LIMTAN	10:19	2	Sweet honey chicken rice (1), Sweet honey chicken-no rice (1)	Rp36.400	Blu BCA
2	TAMARA ZUMAI DAH MUHAMAD	10:21	1	Mental chicken rice	Rp20.000	Qris
3	ERVA YANTI DANEUIS	10:21	1	Gyudon	Rp21.600	Qris
4	AZALEA KEISHA PUTRI	10:21	1	Gyudon	Rp21.600	Qris
5	AUDREY WIDYA TANTRA PERM	10:24	1	Gyudon	Rp21.600	Qris
6	GIOVANNI CAHYADI HO	10:26	1	Gyudon, tips	Rp25.000	Qris
7	RICHARD BONA TUA TINDAON	10:32	1	Gyudon	Rp21.600	Qris
8	SITI NURMALISA ZAIN	10:35	3	Gyudon disc. (2), Normal price (1)	Rp70.200	Qris
9	EZRAVIE THERESA SOLEIMAN	10:48	1	Gyudon	Rp21.000	Qris
10	SALSABYLLAH AUDYRA J	11:06	1	Sweet honey chicken-no rice	Rp18.000	Qris
11	Fiena Gunawan	11:17	3	Sweet honey chicken rice (3)	Rp55.200	Blu BCA
12	LIE SUI KET	11:38	1	Gyudon	Rp21.600	Blu BCA
13	DEWI	11:52	1	Gyudon	Rp21.600	Blu BCA
TOTAL SALES			18	(In Bowls)	Rp375.400	(In money)

Gambar 3.23 Contoh Pencatatan Transaksi dari Penjualan Bazaar *Offline*

NUSANTARA

3.3 Kendala yang Ditemukan

Pelaksanaan kerja magang dengan membangun proyek bisnis HAPO BITES merupakan sebuah kesempatan bagi penulis untuk dapat belajar meningkatkan pengetahuan dan kompetensi untuk menjadi wirausahawan. Meski demikian, pelaksanaan kerja magang yang dilalui penulis tentunya tidak luput dari kendala. Pemegang menghadapi beberapa kendala selama proses pengembangan proyek bisnis HAPO BITES, seperti:

1) Keterbatasan modal

Sebagai mahasiswa, penulis beserta para *founder* HAPO BITES lainnya tidak memiliki banyak modal untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Hal ini tentunya akan mempengaruhi kinerja bisnis karena keterbatasan modal akan membatasi kemampuan bisnis untuk mengembangkan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada, dimana inovasi produk yang lambat tentu dapat membuat bisnis tertinggal dibandingkan dengan kompetitor yang memiliki sumber daya lebih.

Lalu, adanya keterbatasan modal juga akan menghambat kemampuan bisnis untuk menutupi biaya operasional sehari-hari, sehingga membuat bisnis memiliki resiko keuangan yang lebih tinggi jika terjadi penurunan penjualan yang mendadak atau kenaikan biaya tak terduga karena kemungkinan bisnis tidak memiliki banyak cadangan keuangan untuk menahan periode tersebut. Ditambah, HAPO BITES akan lebih sulit menjalankan kampanye pemasaran dan promosi yang efektif tanpa modal yang cukup. Hal ini tentunya dapat mengurangi visibilitas merek di pasar dan membatasi kemampuan bisnis untuk menarik pelanggan baru.

2) Keterbatasan pengetahuan dan pengalaman dalam membangun bisnis

Penulis beserta para *founder* lainnya juga masih memiliki pengetahuan dan pengalaman yang minim untuk bisa betul-betul mengerti bagaimana menjalankan bisnis yang baik secara praktik, khususnya pada

aspek-aspek seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan operasional. Dalam hal ini, penulis juga tidak memiliki banyak pengalaman maupun pengetahuan yang mendalam tentang manajemen keuangan, termasuk dalam membuat *budgeting*, *forecasting*, dan *cash flow management* yang benar. Tanpa pengalaman dan pengetahuan yang memadai, penulis dan para *founder* HAPO BITES lainnya mungkin akan kesulitan membuat keputusan yang tepat dan strategis. Keputusan yang salah bisa berdampak buruk pada berbagai aspek bisnis, khususnya pada bagian manajemen keuangan.

3) Penjualan produk cenderung konstan

Penulis menyadari bahwa bisnis HAPO BITES mengalami kendala penjualan, dimana seringkali penjualan maksimal bisnis hanya stagnan di angka 15-20 orderan setiap melakukan penjualan dengan sistem *Pre-Order* (PO) maupun berjualan secara offline. Hal ini tentu bisa terlihat baik karena penjualan cenderung stabil, namun penulis sadar bahwa penjualan yang konstan berarti bisnis tidak mengalami pertumbuhan. Kurangnya pertumbuhan dapat menjadi kendala yang besar jika pesaing lain mengalami pertumbuhan dan memperluas pangsa pasar mereka, sedangkan penjualan HAPO BITES konstan dan tetap stagnan.

Tidak hanya itu, penulis juga merasa bisnis menjadi sangat bergantung pada basis pelanggan yang sudah ada saat ini. Memiliki ketergantungan pada pasar yang ada tentu dapat menjadi hambatan jika terjadi perubahan dalam preferensi atau kebutuhan pelanggan tersebut, sehingga bisnis akhirnya mengalami penurunan penjualan yang tiba-tiba. Terakhir, tidak dapat dipungkiri juga bahwa biaya operasional, seperti bahan baku, cenderung meningkat seiring waktu karena inflasi dan faktor lainnya. Jika penjualan tetap konstan tetapi biaya meningkat, maka tentu saja margin keuntungan akan menurun, sehingga mengurangi profitabilitas bisnis secara keseluruhan.

4) Kesulitan dalam menyusun dan mengelola anggaran

Pada praktik kerjanya, penulis juga seringkali mengalami kesulitan dalam membuat anggaran yang realistis dan mengelola pengeluaran sesuai dengan anggaran. Anggaran yang tidak tepat atau tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang buruk dan bahkan bisa membuat bisnis mengeluarkan uang lebih dari yang seharusnya atau tidak mengalokasikan dana dengan bijak, sehingga menyebabkan masalah *cash flow* dan keuangan yang serius. Tidak hanya itu, pengeluaran yang tidak terkendali dan tidak sesuai dengan anggaran dapat mengurangi margin keuntungan atau bahkan menyebabkan kerugian, sehingga bisa berdampak negatif pada kesehatan finansial dan pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Melihat kendala-kendala yang ditemukan, penulis mencoba mengatasi kendala yang ada dengan hal-hal berikut ini:

1) Keterbatasan Modal

Walaupun terdapat keterbatasan modal dari para *founder*, namun penulis dapat mencoba mengatasi hal tersebut dengan memulai bisnis menggunakan model *bootstrapping*, yakni dengan menggunakan dana sendiri dan meminimalkan pengeluaran awal. Tidak hanya itu, penulis beserta para founder HAPO BITES lainnya juga dapat mencari solusi kreatif untuk memperoleh modal awal, seperti mencari investor, mengikuti kompetisi bisnis untuk memenangkan dana hibah atau pendanaan, atau bahkan mencari kerja sampingan untuk mengumpulkan modal sendiri.

2) Keterbatasan pengetahuan dan pengalaman dalam membangun bisnis

Dalam mengatasi kendala pengetahuan dan pengalaman yang minim dalam membangun bisnis, penulis berusaha untuk memperdalam pengetahuan dan wawasan dengan mengikuti seminar kewirausahaan yang diadakan kampus, serta mempelajari semua materi terkait kewirausahaan

dan secara aktif mengikuti bimbingan dengan mentor profesional yang disediakan oleh pihak Skystar Ventures.

3) Penjualan produk cenderung konstan

Ada beberapa solusi terkait kendala stagnasi penjualan produk yang penulis temukan ketika menjalankan proses kerja magang. Pertama, penulis bersama para *founder* HAPO BITES lainnya mencoba untuk melakukan diversifikasi produk dengan mengembangkan menu baru, seperti misalnya menambahkan varian baru, yaitu *geprek chicken rice* setelah berhasil meluncurkan tiga menu utama pada saat memulai bisnis. Sekarang, penulis bersama para *founder* HAPO BITES lainnya juga sedang melakukan finalisasi resep dan peluncuran menu produk baru, yaitu *sweet and sour chicken rice*, yang dimana pemilihan setiap menu tersebut didasarkan dari hasil riset dan observasi pasar.

Kedua, penulis dan para *founder* lainnya juga terus berinovasi membuat paket kombo atau bundling yang menarik bagi konsumen, seperti misalnya HAPO BITES pernah menawarkan menu edisi terbatas atau musiman, seperti misalnya menyediakan paket *valentine's bundle* dan promo nyoblos dengan menambahkan menu *ice chocolate drink* dan *chicken popcorn* pada saat penjualan PO batch 2 di tanggal 14 Februari 2024 kemarin. Tidak habis sampai disitu, HAPO BITES juga pernah menyediakan paket kombo *ricebowl* dengan minuman dan makanan penutup berupa *pudding* dengan harga spesial pada saat berjualan offline menggunakan konsep *food truck*. Hal ini dilakukan agar dapat meningkatkan *brand awareness* dan menarik pelanggan baru dengan lebih luas.

Terakhir, penulis dan para *founder* lainnya tidak lupa untuk melakukan survey dan analisis *feedback* bagi pelanggan yang telah mengkonsumsi produk HAPO BITES. Tujuannya adalah untuk mendapatkan *insight* lebih dalam tentang apa yang mereka sukai dan tidak

sukai serta ide-ide perbaikan dari pelanggan agar dapat membuat perubahan yang relevan dalam produk. Hal ini tidak dilakukan sekali dua kali saja tetapi akan dilakukan secara iteratif dan berkala pada setiap periode penjualan untuk memastikan produk yang dijual dapat terus sesuai dengan kebutuhan maupun keinginan pelanggan.

4) Kesulitan dalam menyusun dan mengelola anggaran

Dalam menghadapi kendala menyusun dan mengelola anggaran dengan akurat, penulis terus melakukan perbaikan untuk membuat anggaran yang detail dan realistis dengan mempertimbangkan semua aspek pendapatan dan pengeluaran, dimana anggaran sudah bisa mencakup cadangan untuk pengeluaran tak terduga. Tidak hanya itu, penulis juga melakukan *review* anggaran secara berkala untuk memastikan bahwa pengeluaran bisa sesuai dengan rencana dan melakukan penyesuaian jika diperlukan. Pengawasan rutin setiap bulannya harus dilakukan agar dapat membantu mendeteksi masalah lebih awal, mengurangi resiko keuangan yang lebih tinggi, dan memastikan bahwa anggaran tetap relevan dengan perkembangan bisnis.