

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

#### **3.1 Kedudukan dan Koordinasi**

Selama menjalani program magang di startup Renyak, penulis menempati posisi sebagai Financial Intern. Dalam peran ini, penulis bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional yang berkaitan dengan keuangan. Program magang ini dijalankan bersama tim yang terdiri dari tiga orang.

Seluruh kegiatan magang dilaksanakan di bawah naungan Skystar Ventures, dan penulis bersama tim mendapat bimbingan langsung dari Kak Hoky Nanda. Koordinasi terkait tugas-tugas magang dilakukan melalui sesi mentoring secara langsung. Pada sesi bimbingan pertama, penulis dan tim mempresentasikan ide usaha kami melalui pitch deck yang telah disiapkan, sekaligus menjelaskan pembagian tugas masing-masing anggota.

Setelah presentasi awal tersebut, biasanya Kak Hoky Nanda memberikan arahan serta tugas lanjutan, seperti penyempurnaan isi pitch deck dan penetapan target penjualan untuk pengembangan bisnis kami.

Selain koordinasi dengan mentor, komunikasi dan pembagian tugas di antara anggota tim juga dilakukan secara aktif, meskipun sempat mengalami beberapa kendala seperti miskomunikasi terkait alur kerja. Untuk mengatasi hal tersebut, tim mulai menerapkan jadwal kerja mingguan dan menggunakan alat bantu kolaborasi seperti Google Sheets untuk mencatat progres dan pembagian tugas secara lebih terstruktur.



Gambar 3.1 Struktur Renyak

Sumber : Data Penulis (2025)

1. Vaiyeen Kusnadi (CEO) adalah pemimpin tertinggi dalam perusahaan dan bertanggung jawab atas keseluruhan arah dan strategi bisnis. Dalam konteks startup, CEO sering kali juga merupakan pendiri perusahaan yang merancang visi dan misi awal.

Tugas dan tanggung jawab CEO:

- Menetapkan visi, misi, dan strategi utama perusahaan.
- Mengambil keputusan strategis jangka panjang yang berdampak pada pertumbuhan bisnis.
- Memimpin dan mengawasi kinerja seluruh tim eksekutif (termasuk CFO, CMO, dll).

2. Kevin Ernando (CFO) adalah eksekutif yang memimpin bagian keuangan dan bertanggung jawab terhadap perencanaan, pelaporan, dan pengelolaan keuangan perusahaan. Dalam startup, CFO memainkan peran penting dalam menjaga kesehatan finansial, mengelola arus kas, dan mempersiapkan perusahaan untuk pendanaan atau ekspansi.

Tugas dan tanggung jawab CFO:

- Menyusun dan mengelola anggaran perusahaan serta mengawasi

pengeluaran.

- Menyusun laporan keuangan dan menganalisis kinerja keuangan perusahaan.
- Mengelola arus kas, aset, dan kewajiban perusahaan.
- Menyusun strategi keuangan jangka panjang dan perencanaan pajak.
- Memberikan rekomendasi strategis kepada CEO dan dewan direksi terkait kondisi keuangan.

3. Jonathan Christian (CMO) adalah eksekutif yang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran dan branding perusahaan. Peran ini sangat krusial dalam membangun kesadaran merek dan menarik pelanggan, terutama untuk startup yang masih baru di pasar.

Tugas dan tanggung jawab CMO:

- Merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif (digital marketing, kampanye promosi, brand positioning).
- Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan dan tren industri.
- Mengelola tim pemasaran dan memastikan target pemasaran tercapai.

### **3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang**

Selama menjalani program magang di startup Renyak yang berada di bawah naungan PT Skystar Ventures, penulis menempati posisi sebagai Financial Intern. Tujuan utama dari kegiatan magang ini adalah untuk memahami secara langsung praktik pengelolaan keuangan dalam operasional sebuah startup berbasis Food and Beverage (F&B). Penulis terlibat dalam kegiatan keuangan seperti penyusunan dan pengawasan anggaran, pencatatan transaksi harian, serta pemantauan arus kas masuk dan keluar perusahaan. Selain itu, penulis juga dilibatkan dalam analisis laporan keuangan serta diskusi strategi finansial guna mendukung pertumbuhan bisnis Renyak. Selama periode magang, penulis bertanggung jawab dalam beberapa kegiatan inti, antara lain melakukan pencatatan dan dokumentasi transaksi keuangan

secara sistematis, membantu menyusun laporan keuangan bulanan, membuat proyeksi arus kas, serta mendukung tim dalam menyusun anggaran belanja operasional. Penulis juga belajar menggunakan perangkat lunak pengelolaan keuangan dan spreadsheet untuk mengorganisasi data secara efisien. Di bawah bimbingan dari Program Officer PT Skystar Ventures, penulis menerima pengarahan serta umpan balik secara berkala untuk memastikan bahwa setiap tugas yang diberikan sesuai dengan standar perusahaan dan praktik akuntansi yang berlaku.

Selain tugas administrasi dan analisis keuangan, penulis juga terlibat secara aktif dalam kegiatan penjualan langsung, khususnya pada kegiatan bazar di kawasan Medang. Penulis bertanggung jawab dalam pengelolaan kas harian selama kegiatan penjualan, pencatatan transaksi, serta penghitungan keuntungan dan kerugian dari penjualan di lapangan. Kegiatan ini juga mencakup interaksi langsung dengan konsumen, penyusunan strategi promosi, serta evaluasi performa produk secara real-time.

Selain itu, penulis turut mengelola sistem *open pre-order* (PO) yang diterapkan untuk meningkatkan efisiensi produksi dan penjualan. Melalui PO, konsumen dapat melakukan pemesanan produk terlebih dahulu melalui kanal digital seperti Google Form atau media sosial, sehingga tim dapat mengatur stok dan operasional produksi secara lebih terstruktur. Penulis bertugas melakukan rekapitulasi pesanan, menghitung estimasi modal produksi, serta membuat laporan arus kas berdasarkan transaksi PO yang masuk. Kegiatan ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai perencanaan keuangan berbasis permintaan serta strategi efisiensi operasional pada bisnis F&B skala kecil.

Keterlibatan dalam kegiatan penjualan langsung dan sistem pre-order ini sangat memperkaya pengalaman penulis dalam memahami aspek praktis dari manajemen keuangan sekaligus memperkuat keterampilan dalam bekerja sama dengan tim, mengambil keputusan cepat, dan beradaptasi.

Tabel di bawah ini menyajikan rincian tugas utama yang dilakukan selama program magang di Renyak dalam posisi sebagai Finance Intern. Setiap jenis pekerjaan dilakukan melalui koordinasi dengan tim internal Renyak, dengan tujuan mendukung operasional keuangan dan efisiensi bisnis. Tugas-tugas ini mencerminkan keterlibatan langsung dalam pengelolaan keuangan perusahaan startup, mulai dari penetapan harga, perencanaan keuangan, hingga optimalisasi sistem pembayaran dan pelaporan keuangan. Penjelasan ini juga menunjukkan bagaimana setiap aktivitas berkontribusi terhadap stabilitas dan pertumbuhan bisnis Renyak secara keseluruhan.

TABEL TUGAS UTAMA

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Tujuan
1	Membuat HPP Renyak	Team Renyak	Menentukan Harga Jual yang Tepat Dengan mengetahui total biaya produksi, perusahaan dapat menentukan harga jual yang wajar agar tetap memperoleh keuntungan.
2	Membuat perencanaan BEP	Team Renyak	Menentukan Batas Minimal Penjualan BEP membantu kami mengetahui berapa unit produk atau berapa besar pendapatan yang harus dicapai agar biaya produksi dan operasional bisa tertutupi.
3	Membuat QR Penjualan	Team Renyak	Mempercepat Proses Transaksi QR Code memungkinkan pelanggan melakukan pembayaran hanya dengan memindai kode menggunakan smartphone, tanpa perlu memasukkan nomor rekening atau membawa uang tunai.

4	Mengelola Keuangan Perusahaan	Team Renyak	Mengatur arus kas, mengelola pendapatan dan pengeluaran untuk memastikan kestabilan finansial.
5	Menyusun dan Menganalisis Laporan Keuangan	Team Renyak	Menyajikan laporan keuangan secara akurat dan tepat waktu untuk menilai kinerja bisnis.

Selain menjalankan tugas-tugas utama yang berkaitan langsung dengan bidang keuangan, selama program magang penulis juga terlibat dalam beberapa tugas tambahan yang mendukung operasional harian Renyak. Tugas-tugas ini dilakukan melalui koordinasi dengan tim Renyak dan mencakup kegiatan penting dalam proses bisnis, mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, hingga penjualan langsung kepada konsumen. Keterlibatan dalam tugas-tugas ini memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai alur operasional startup di bidang makanan dan minuman (F&B), sekaligus memperluas keterampilan praktis di luar ranah keuangan.

TABEL TUGAS TAMBAHAN

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Tujuan
1	Membeli Bahan untuk berjualan	Team Renyak	Memastikan ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi.
2	Membuat Produk	Team Renyak	Mengolah bahan baku menjadi produk siap jual yang sesuai standar kualitas.
3	Menjual Produk	Team Renyak	Mendapatkan pendapatan dan menjangkau konsumen untuk menciptakan keuntungan bisnis.

## 1. Membuat HPP

Dokumen ini merupakan rangkuman perhitungan biaya usaha makanan yang mencakup biaya variabel, biaya tetap, biaya operasional tahunan, serta estimasi penjualan harian. Biaya variabel per porsi sebesar Rp10.143 terdiri dari bahan baku, kemasan, biaya pemasaran, dan biaya transaksi. Dengan estimasi penjualan 75 porsi per hari, total biaya variabel harian mencapai Rp760.750 atau Rp277.673.750 per tahun. Biaya tetap selama tiga hari operasional sebesar Rp409.000 mencakup peralatan memasak, perlengkapan, dan gaji karyawan, yang jika dirata-rata menjadi Rp136.333,33 per hari atau Rp1.817,78 per porsi. Selain itu, terdapat biaya operasional tahunan sebesar Rp222.500.000 yang meliputi utilitas, gaji karyawan, serta pajak dan perizinan. Total pengeluaran per hari dari biaya variabel dan tetap berkisar Rp897.083,33. Seluruh data ini dapat digunakan sebagai dasar untuk menghitung harga jual ideal per porsi, titik impas (break-even point), serta strategi keuntungan usaha.



## 2. Membuat BEP

Tabel ini menyajikan analisis lengkap mengenai struktur biaya, harga jual, dan titik impas (break even point) dari sebuah usaha makanan. Biaya tetap yang dikeluarkan untuk operasional selama tiga hari sebesar Rp409.000 mencakup pembelian peralatan seperti kompor, spatula, sendok, cobek, serta perlengkapan lain seperti celemek, spanduk, dan baju karyawan. Dengan estimasi penjualan harian sebanyak 75 porsi, total biaya per hari dihitung sebesar Rp11.961 per porsi, yang merupakan gabungan dari biaya variabel dan alokasi biaya tetap. Produk dijual dengan harga Rp25.000 per porsi, menghasilkan margin keuntungan sebesar 209%, yang berarti usaha mendapatkan lebih dari dua kali lipat keuntungan dari biaya produksinya. Berdasarkan perhitungan break even point (BEP), usaha ini hanya perlu menjual 28 porsi untuk menutup seluruh biaya operasional hariannya. Dengan penjualan harian sebanyak 75 porsi, titik impas dicapai dalam waktu sekitar 0,4 hari atau kurang dari setengah hari, sehingga sisanya merupakan keuntungan bersih. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki struktur biaya yang efisien dan potensi profitabilitas yang sangat baik.

Fixed Cost (3 hari)	Harga
Kompor	Rp100,000
Gas	Rp20,000
Spatula	Rp15,000
Sendok	Rp2,000
Garpu	Rp2,000
Cobek dan Ulekan	Rp50,000
Celemek	Rp10,000
Spanduk, Dekorasi	Rp150,000
Pisau	Rp30,000
Baju Karyawan	
Saringan Minyak, Tempat Minyak	Rp30,000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp409,000</b>
<b>Perkiraan Penjualan/Hari</b>	<b>75 porsi</b>
<b>Total Cost per hari</b>	<b>Rp11,961</b>
<b>Harga Jual</b>	<b>Rp25,000</b>
<b>HPP/Porsi</b>	<b>Rp11,961</b>
<b>Margin/Produk</b>	<b>Harga Jual/HPP x 100%</b>
	<b>209%</b>
<b>Break Even Point/Unit</b>	<b>FC/FP-VC</b>
<b>BEP</b>	<b>28 pcs</b>
<b>Day to BEP</b>	<b>0.4 hari</b>

Gambar 3.3 BEP Renyak

Sumber : Data Penulis (2025)

### 3. Membuat sistem QR

Penerapan sistem pembayaran QR sangat penting bagi pelaku usaha karena memberikan kemudahan, keamanan, dan efisiensi dalam bertransaksi. Dengan QR code, pelanggan dapat membayar secara cepat tanpa uang tunai, sehingga mempercepat proses dan mengurangi antrean. Sistem ini juga mengurangi risiko kehilangan uang tunai dan mempermudah pencatatan keuangan karena transaksi tercatat otomatis. Selain itu, penggunaan QR memberikan kesan profesional dan mengikuti tren konsumen yang semakin terbiasa dengan dompet digital. Penerapan QRIS juga mendukung program pemerintah dalam digitalisasi UMKM. Secara keseluruhan, pembayaran QR membantu meningkatkan kenyamanan, kepercayaan pelanggan, dan potensi penjualan usaha.



Gambar 3.4 Membuat QR

Sumber : Data Penulis (2025)

#### 4. Membuat Arus Kas

Berdasarkan data penjualan yang tercatat, usaha ini berhasil menjual produk sebanyak total 88 porsi selama periode Medang dan Open Preorder. Penjualan harian bervariasi, dengan jumlah porsi terbanyak terjual pada 26 Maret dan 29 April 2025, masing-masing sebanyak 12 dan 13 porsi. Total pendapatan yang diperoleh dari seluruh transaksi mencapai Rp1.715.000, sementara total pengeluaran yang dihitung berdasarkan biaya per porsi (HPP) sebesar Rp11.961 mencapai Rp1.196.100. Dengan demikian, arus kas bersih yang diperoleh selama periode tersebut adalah sebesar Rp518.900. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini mampu mencetak keuntungan positif dalam jangka pendek dengan margin yang sehat.

MEDANG				Total Pendapatan	Rp 1,715,000.00
Tanggal	Terjual (Porsi)	Pendapatan	Pengeluaran	Total Pengeluaran	Rp 1,196,100.00
19 Maret 2025	12	Rp 185,000.00	Rp 143,532.00	Arus Kas	Rp 518,900.00
21 Maret 2025	10	Rp 182,000.00	Rp 119,610.00		
24 Maret 2025	10	Rp 180,000.00	Rp 119,610.00		
25 Maret 2025	11	Rp 198,000.00	Rp 131,571.00		
26 Maret 2025	12	Rp 216,000.00	Rp 143,532.00		
27 Maret 2025	11	Rp 198,000.00	Rp 131,571.00		
28 Maret 2025	9	Rp 162,000.00	Rp 107,649.00		
OPEN PREORDER					
29 April 2025	13	Rp 206,000.00	Rp 155,493.00		
5 Mei 2025	12	Rp 188,000.00	Rp 143,532.00		

Gambar 3.5 Arus Kas Renyak

Sumber : Data Penulis (2025)

## 5. Menyusun Laporan Keuangan

Usaha menunjukkan tren pertumbuhan dan keberlanjutan dari tahap awal promosi (Demoday) hingga skema penjualan rutin seperti Medang dan Open Preorder. Total penjualan sebesar 157 porsi menghasilkan pendapatan sebesar Rp3.105.000 dengan estimasi laba bersih sekitar Rp1.228.923 setelah dikurangi biaya produksi. Ini membuktikan bahwa strategi penyesuaian harga dan kanal distribusi seperti pre-order memberikan hasil positif dan profitabilitas tinggi. Adanya kenaikan harga jual per porsi di periode Medang dan Open Preorder juga turut berkontribusi dalam peningkatan margin keuntungan.

Tanggal	Kategori	Terjual (Porsi)	Pendapatan (Rp)
4 Des 2024	Demoday	20	Rp 520,000.00
5 Des 2024	Demoday	21	Rp 440,000.00
6 Des 2024	Demoday	16	Rp 430,000.00
19 Mar 2025	Medang	12	Rp 185,000.00
21 Mar 2025	Medang	10	Rp 182,000.00
24 Mar 2025	Medang	10	Rp 180,000.00
25 Mar 2025	Medang	11	Rp 198,000.00
26 Mar 2025	Medang	12	Rp 216,000.00
27 Mar 2025	Medang	11	Rp 198,000.00
28 Mar 2025	Medang	9	Rp 162,000.00
29 Apr 2025	Open Preorder	13	Rp 206,000.00
5 Mei 2025	Open Preorder	12	Rp 188,000.00
TOTAL		157	Rp 3,105,000.00

Gambar 3.6 Laporan Keuangan Pendapatan

Sumber : Data Penulis (2025)

## 6. Mencari bahan untuk membuat produk

Mencari bahan untuk pembuatan produk adalah tahapan penting yang bertujuan untuk memastikan bahwa semua komponen yang dibutuhkan tersedia, berkualitas, dan sesuai dengan standar produksi. Proses ini mencakup identifikasi bahan baku utama, pemilihan pemasok yang terpercaya, serta perbandingan harga dan kualitas untuk mendapatkan bahan terbaik dengan harga yang efisien. Selain itu, pencarian bahan juga mempertimbangkan ketersediaan pasokan jangka panjang, kemudahan distribusi, dan kesesuaian dengan target pasar. Dengan memilih bahan yang tepat, produk yang dihasilkan akan lebih unggul dalam kualitas, aman dikonsumsi, dan mampu bersaing di pasaran.



Gambar 3.7 Mencari Bahan untuk membuat produk

Sumber : Data Penulis (2025)

## 7. Menyiapkan Produk

Menyiapkan produk merupakan tahap penting dalam proses produksi yang mencakup seluruh aktivitas untuk memastikan produk siap dipasarkan atau diserahkan kepada konsumen. Proses ini meliputi pengolahan bahan baku menjadi produk jadi, pengemasan dengan tampilan yang menarik dan higienis, serta pengecekan kualitas untuk menjamin kesesuaian dengan standar yang ditetapkan. Menyiapkan produk dengan baik juga mencerminkan profesionalisme dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Dengan persiapan produk yang matang, pelaku usaha dapat memberikan nilai lebih, menjaga konsistensi kualitas, serta meningkatkan daya saing di pasar.



Gambar 3.8 Menyiapkan Produk

Sumber : Data Penulis (2025)

## 8. Menjual Produk

Menjual produk adalah tahap akhir dalam proses usaha yang bertujuan untuk menyalurkan hasil produksi kepada konsumen dan memperoleh pendapatan. Kegiatan ini tidak hanya sekadar transaksi, tetapi juga mencakup strategi pemasaran, penentuan harga, pemilihan saluran distribusi, serta pelayanan kepada pelanggan. Proses penjualan yang efektif memerlukan pemahaman tentang kebutuhan pasar, perilaku konsumen, dan daya tarik produk itu sendiri. Dengan strategi penjualan yang tepat, produk dapat lebih mudah dikenal, diminati, dan menghasilkan keuntungan. Menjual produk juga menjadi tolak ukur keberhasilan usaha karena dari sinilah arus kas masuk dan keberlanjutan bisnis dapat terjamin.



Gambar 3.9 Menjual Produk

Sumber : Data Penulis (2025)

### **3.3 Kendala yang Ditemukan**

Selama menjalani proses magang di startup Renyak di bawah naungan PT Skystar Ventures, penulis menghadapi beberapa kendala dan tantangan yang menjadi bagian dari proses pembelajaran. Salah satu kendala utama yaitu:

1. Keterbatasan pengalaman dalam penggunaan perangkat lunak akuntansi dan analisis keuangan. Pada awalnya, penulis memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan tools yang digunakan dalam operasional keuangan, seperti pengelolaan spreadsheet yang kompleks dan penggunaan template laporan keuangan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Manajemen waktu. Karena beberapa tugas yang diberikan memiliki tenggat waktu yang ketat, penulis harus belajar mengatur prioritas pekerjaan dengan lebih efisien, terutama saat harus mengerjakan beberapa laporan keuangan secara bersamaan. Koordinasi dengan tim juga menjadi tantangan tersendiri, terutama ketika terjadi perbedaan pemahaman atau miskomunikasi terkait alur kerja dan pembagian tanggung jawab dalam tim magang.

Namun demikian, semua kendala tersebut berhasil diatasi secara bertahap dengan bimbingan dari mentor magang dan komunikasi yang lebih baik dalam tim. Pengalaman ini justru menjadi bekal berharga bagi penulis dalam mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

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

Untuk mengatasi kendala dalam penggunaan perangkat lunak dan alat bantu keuangan, penulis mengambil inisiatif untuk mempelajari secara mandiri melalui tutorial online, dokumentasi internal perusahaan, dan bertanya

langsung kepada mentor serta rekan tim yang lebih berpengalaman. Penulis juga mencatat setiap proses dan langkah-langkah kerja agar lebih mudah memahami alur penggunaan software serta dapat menghindari kesalahan berulang.

Dalam mengatasi tantangan manajemen waktu, penulis mulai membuat jadwal kerja harian dan daftar prioritas tugas menggunakan aplikasi to-do list serta kalender digital. Dengan manajemen waktu yang lebih terstruktur, penulis dapat menyelesaikan pekerjaan dengan lebih efisien dan mengurangi stres akibat tenggat waktu.

Untuk meningkatkan koordinasi dalam tim, penulis secara aktif berpartisipasi dalam diskusi mingguan dan tidak ragu untuk memberikan atau meminta klarifikasi terhadap setiap tugas yang diberikan. Penulis juga membiasakan diri untuk membuat dokumentasi kerja yang dapat diakses bersama agar seluruh anggota tim memiliki pemahaman yang sama terhadap tugas masing-masing. Bimbingan dari Program Officer juga sangat membantu dalam memberikan arahan yang lebih jelas dan solusi atas masalah yang dihadapi selama magang.