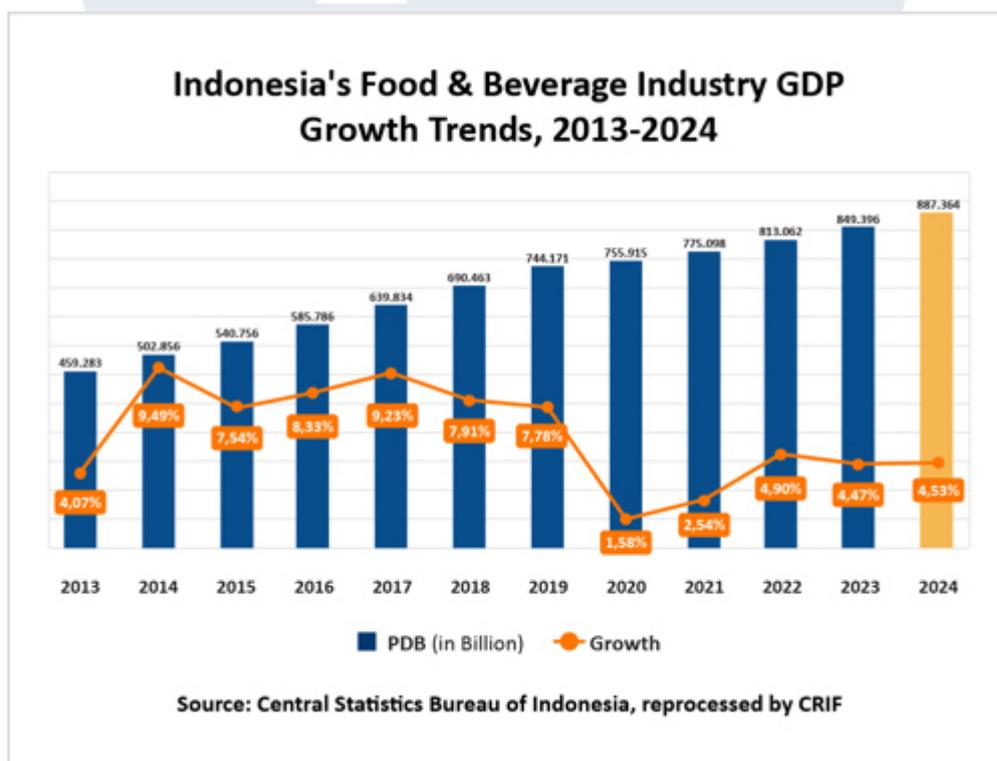


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Industri *food and beverage* (F&B) mengalami pertumbuhan yang sangat cepat, didorong oleh urbanisasi pesat, meningkatnya kelas menengah, perubahan gaya hidup menuju makanan praktis, serta penerapan teknologi digital seperti layanan pesan-antar. Di Indonesia, inovasi produk seperti makanan siap saji, kopi kekinian, hingga makanan sehat *plant-based* semakin mendominasi pasar, memicu ekspansi usaha baik dalam skala lokal maupun internasional.



Gambar 1.1 Grafik Perkembangan F&B

Sumber: Subroto, 2024

Sejak tahun 2019, industri makanan dan minuman (F&B) di Indonesia menjadi salah satu pilar utama perekonomian nasional. Menurut data dari BPS dan Kementerian Perindustrian, kontribusi sektor ini terhadap PDB nasional pada

tahun 2023 mencapai sekitar 4,47 %, (Mulya, 2024). Pada tahun 2024, sektor ini mencatat pertumbuhan sebesar 4,53 %, mengikuti laju pertumbuhan ekonomi nasional yang berada di kisaran 5,05 % (Sutrisno, 2024). Kesuksesan ini didorong oleh konsumsi domestik yang kuat, booming ekspor—termasuk produk perkebunan lokal—serta meningkatnya investasi mencapai lebih dari IDR 85 triliun pada 2023 (CRIF Indonesia, n.d.).

Laju pertumbuhan tahunan sektor F&B tercatat solid setelah pandemi: 2021 tumbuh 2,54 %, melonjak kembali 4,9 % di 2022, dan diperkirakan mencapai 5–7 % pada 2023–2024 (Adji, 2023). Proyeksi Kementerian Perindustrian bahkan memperkirakan pertumbuhan hingga 7 % di akhir 2023, seiring pemulihan digitalisasi dan efek pemilihan umum serta implementasi *Industry 4.0* . Sementara itu, temuan dari CRIF memperlihatkan sumbangan sektor ini terhadap PDB mencapai 7,15 % di paruh pertama 2024, dengan proyeksi pertumbuhan stabil sebesar 4,53 %–5 % (CRIF Indonesia, n.d.).

Tren positif ini selaras dengan meningkatnya pengeluaran per kapita untuk makanan & minuman: dari Rp 572.551 per bulan pada 2019 naik menjadi Rp 665.757 pada 2022 . Dukungan kebijakan pemerintah—seperti insentif fiskal, percepatan investasi, dan dorongan pengadopsian teknologi industri 4.0—juga telah memperkuat fondasi industri ini .

Penulis yakin pengalaman magang di industri ini akan memberikan wawasan strategis, keterampilan praktis, serta pemahaman mendalam tentang dinamika industri yang relevan dengan kebutuhan masa depan. Penulis memilih industri F&B sebagai tempat magang karena sektor ini terbukti menjadi salah satu pilar utama perekonomian nasional, dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), yaitu mencapai 4,47% pada tahun 2023 dan bahkan 7,15% pada paruh pertama 2024. Walaupun terdapat persaingan yang ketat, tetapi perkembangan teknolog dan dukungan kebijakan pemerintah semakin memperkuat fondasi sektor ini dan membuat penulis melihat industri ini sebagai lingkungan yang dinamis, inovatif, dan berkelanjutan.



**Gambar 1.2 Papan Tauco Cap Meong**

Di tengah persaingan bisnis *Food and Beverage* (F&B) yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk memiliki manajemen keuangan yang efektif dan inovatif guna mempertahankan daya saing serta mengoptimalkan pertumbuhan (Zed, 2025). Industri F&B, terutama yang berbasis produk lokal dan tradisional seperti tauco, menghadapi tantangan unik dalam menjaga kualitas, mengelola biaya produksi, dan memperluas pasar. PT Tauco Cap Meong, sebagai pelaku bisnis F&B yang memproduksi dan memasarkan **Tauco Original Khas Cianjur**, merupakan contoh perusahaan yang berhasil memadukan warisan kuliner tradisional dengan tuntutan bisnis modern. Namun, di balik kesuksesannya, perusahaan ini juga dihadapkan pada kompleksitas pengelolaan keuangan, mulai dari perencanaan anggaran produksi, pengendalian biaya bahan baku, hingga strategi penetapan harga yang kompetitif.

Sebagai merek tauco yang telah berdiri sejak tahun 1987 dan menjadi ikon kuliner Cianjur, PT Tauco Cap Meong tidak hanya mengandalkan cita rasa autentik, tetapi juga memerlukan pendekatan keuangan yang matang untuk memastikan keberlanjutan bisnis. Proses produksi tauco yang melibatkan fermentasi kedelai dalam waktu lama, ketergantungan pada ketersediaan bahan baku lokal seperti kedelai dan garam, serta fluktuasi harga pasar, menuntut divisi *finance* perusahaan untuk bekerja secara presisi. Divisi ini bertanggung jawab dalam merancang anggaran operasional, memantau arus kas, mengelola utang-piutang, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi perpajakan (Nurfadilah & Rahayuningsih, 2025). Selain itu, tantangan seperti peningkatan permintaan pasar, persaingan dengan produk sejenis, dan penetrasi ke pasar digital (*e-commerce*) juga memerlukan analisis keuangan yang mendalam untuk mengambil keputusan strategis (Aditya & Wati, 2023).

Pemilihan PT Tauco Cap Meong sebagai lokasi magang didasari oleh peran strategis perusahaan dalam mempertahankan eksistensi produk lokal di tengah gempuran produk impor dan modern. Sebagai salah satu produsen tauco terkemuka di Jawa Barat, perusahaan ini menjadi studi kasus ideal untuk memahami bagaimana bisnis skala menengah mengelola keuangan dengan sumber daya terbatas, namun tetap mampu berinovasi. Proses produksi tauco yang padat karya dan berbasis resep turun-temurun juga menambah kompleksitas pengelolaan biaya tenaga kerja dan efisiensi produksi. Di sisi lain, upaya perusahaan untuk memperluas jaringan distribusi ke pasar nasional dan digital menuntut divisi *finance* untuk merancang strategi pendanaan yang tepat, baik melalui pinjaman bank, reinvestasi laba, atau kerja sama dengan pihak ketiga.

Tantangan utama yang dihadapi PT Tauco Cap Meong dalam aspek keuangan meliputi:

1. Pengendalian Biaya Produksi: Fluktuasi harga kedelai dan bahan baku lainnya akibat inflasi atau gangguan rantai pasok.

2. Manajemen Arus Kas: Penyesuaian antara siklus produksi yang panjang (fermentasi tauco memakan waktu 3-6 bulan) dengan kebutuhan likuiditas harian.
3. Kepatuhan Perpajakan: Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas penjualan produk, PPh badan, serta retribusi izin usaha pangan olahan.
4. Strategi Ekspansi Pasar: Analisis kelayakan finansial untuk masuk ke platform e-commerce atau membuka cabang distribusi baru.
5. Pengelolaan Risiko Keuangan: Antisipasi risiko seperti penurunan permintaan, persaingan harga, atau perubahan kebijakan pemerintah terkait UMKM.

Melalui program magang di divisi *Finance* PT Tauco Cap Meong, penulis berkesempatan untuk mempelajari langsung bagaimana perusahaan mengintegrasikan prinsip akuntansi, perpajakan, dan analisis keuangan dalam operasional sehari-hari. Magang ini juga menjadi sarana untuk memahami peran krusial divisi finance dalam mendukung keputusan strategis, seperti investasi teknologi pengemasan, optimasi biaya logistik, atau penetapan harga produk yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Selain itu, pemilihan lokasi magang ini dilatarbelakangi oleh keinginan untuk mengkaji bagaimana bisnis tradisional beradaptasi dengan era digital, khususnya dalam hal pengelolaan pendapatan dari multi-saluran (*multichannel*) penjualan.

Dengan demikian, laporan magang ini diharapkan tidak hanya memberikan gambaran komprehensif tentang praktik manajemen keuangan di PT Tauco Cap Meong, tetapi juga menjadi referensi bagi pelaku bisnis F&B skala menengah dalam mengoptimalkan pengelolaan keuangan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## 1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Magang (*Internship*) adalah program pembelajaran sekaligus pelatihan kerja yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis di dunia profesional kepada peserta, terutama mahasiswa, dalam jangka waktu tertentu (Lutfia & Rahadi, 2020). Program ini memungkinkan peserta untuk terlibat langsung dalam aktivitas operasional suatu lembaga, baik di perusahaan swasta, instansi pemerintahan, maupun organisasi lainnya. Selama periode magang, perusahaan atau lembaga penyelenggara berhak menugaskan peserta untuk mengerjakan proyek, kegiatan harian, atau tanggung jawab spesifik sesuai bidang studi atau minat karir mereka. Di sisi lain, perusahaan juga wajib memberikan bimbingan, arahan, dan dukungan agar peserta dapat memahami dinamika kerja, mengasah keterampilan teknis, serta mengembangkan kompetensi profesional.

Magang tidak hanya berfokus pada aspek praktikal, tetapi juga menjadi bagian integral dari persiapan karier, di mana peserta belajar mengaplikasikan teori akademis ke dalam situasi nyata, membangun jejaring profesional, dan menyesuaikan diri dengan budaya kerja (Syaidaturrahmah & Handayani, 2025). Di akhir program, peserta akan menerima penilaian menyeluruh dari perusahaan, khususnya dari atasan langsung atau mentor, yang mencakup evaluasi kinerja, sikap kerja, dan potensi pengembangan. Hasil penilaian ini sering menjadi acuan untuk sertifikasi atau rekomendasi yang berguna bagi kelanjutan karier peserta. Dengan demikian, magang berfungsi sebagai jembatan antara dunia pendidikan dan dunia kerja, memastikan peserta siap menghadapi tuntutan profesional sekaligus memperkaya portofolio pengalaman mereka.

Program magang ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang sektor keuangan dalam industri *Food and Beverage* (F&B), khususnya di divisi *Finance* PT Tauco Cap Meong. Peserta akan mempelajari dinamika pengelolaan keuangan di perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan Tauco, mulai dari perencanaan anggaran, pengendalian biaya produksi, hingga strategi pemasaran finansial. Program ini dirancang untuk membantu

peserta mengaplikasikan teori akademis ke dalam praktik nyata, sekaligus memahami tantangan dan peluang keuangan di bisnis F&B skala menengah ke atas. Berikut beberapa tujuan magang:

1. Memahami strategi pengelolaan arus kas (*cash flow*) untuk menjaga kelancaran produksi dan distribusi produk.
2. Meneliti sumber pendapatan utama perusahaan, seperti penjualan Tauco melalui distributor, *e-commerce*, atau penjualan langsung ke konsumen akhir.
3. Mengevaluasi profitabilitas setiap lini produk dan strategi penetapan harga (*pricing strategy*) berdasarkan biaya produksi dan persaingan pasar.
4. Memahami proses penyusunan laporan keuangan perusahaan, termasuk pencatatan biaya bahan baku (kedelai, garam, dll.), biaya tenaga kerja, dan overhead produksi.
5. Mengkaji perencanaan anggaran pemasaran, termasuk *digital marketing*, promosi di platform e-commerce, dan partisipasi dalam pameran industri.
6. Mengeksplorasi analisis keuangan untuk mendukung keputusan ekspansi, seperti penetrasi pasar baru atau pengembangan varian produk Tauco.

### **1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

#### **1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang**

Program magang di PT Tauco Cap Meong dimulai pada tanggal 3 Februari dan berakhir pada 30 Mei 2024 dengan total durasi total 4 bulan. Selama program magang saya bekerja di kantor pusat dan di lapangan seperti di proyek pembangunan maupun pameran. kegiatan ini dilakukan setiap hari Senin sampai Sabtu mulai dari jam 08.00 hingga 17.00 dengan total durasi kerja yang ditentukan adalah 640 jam sesuai dengan panduan yang diberikan oleh pihak kampus.

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

#### A. Proses Administrasi Kampus (UMN)

1. Mengikuti sesi pembekalan magang yang diadakan melalui *Zoom* oleh Program Studi Manajemen.
2. Mengisi formulir KRS magang di *web my umn.ac.id*.
3. Melakukan *interview* dengan HRD, Manager, dan Supervisor PT Tauco Cap Meong secara luring.
4. Mempersiapkan surat Pengantar Lamaran Magang.
5. Mengirim surat pengantar magang kepada HRD sebagai surat dari pihak kampus yang mengantarkan penulis memulai magang pada perusahaan.
6. Melakukan registrasi pada *website* *merdeka.umn.ac.id* dengan mengisi data data perusahaan tempat kerja magang.

#### B Proses Pengajuan dan Penerimaan Tempat Kerja Magang

1. Penulis mendapatkan informasi lowongan kerja magang yang tersedia di PT Tauco Cap Meong dari Bapak Frans Tasma selaku CEO dari PT Tauco Cap Meong.
2. Penulis mendapatkan undangan untuk bertemu secara langsung dan bertemu dengan Bapak Frans Tasma yang direncanakan pada 28 Januari 2025.
3. Penulis mendapatkan informasi diterima untuk menjalani program kerja magang di divisi *Finance* perusahaan dari Bapak Frans Tasma pada 28 Februari 2025.
4. Penulis diinformasikan oleh Bapak Frans Tasma untuk memulai program kerja magang pada tanggal 3 Februari 2025.
5. Penulis menyerahkan surat pengantar kerja magang (Form KM-02) yang diperoleh dari program studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara beserta *Cover Letter* MBKM Internship Track 1 kepada Bapak Frans Tasma pada 4 Februari 2025.

6. Penulis melakukan registrasi di situs portal [merdeka.umn.ac.id](http://merdeka.umn.ac.id) terkait proses *Internship Track 1* dengan mengisi informasi seperti data diri, data perusahaan, serta *job desc* yang akan menjadi tanggung jawab penulis di perusahaan.

### **C Proses Pelaksanaan Praktik Kerja Magang**

1. Penulis melaksanakan program kerja magang terhitung efektif mulai dari 03 Februari hingga 30 Mei 2025
2. Penulis melaksanakan program kerja magang dengan melakukan tugas pekerjaan yang diberikan oleh supervisi di departemen *Finance*.
3. Penulis menginput laporan aktivitas pekerjaan setiap harinya (*daily tasks*) selama program kerja magang melalui situs portal [merdeka.umn.ac.id](http://merdeka.umn.ac.id).
4. Penulis melaksanakan sesi bimbingan magang dengan Bu Florentina Kurniasari sebagai dosen pembimbing.
5. Penulis menyusun laporan kerja magang yang perlu dikumpul sebelum batas akhir pengumpulan.
6. Penulis mengumpulkan hasil laporan kerja magang sesuai dengan ketentuan batas waktu yang telah ditentukan.
7. Penulis menjalani proses sidang magang yang harus dilaksanakan sebagai syarat pemenuhan mata kuliah *Evaluation and Reporting* dan juga syarat kelulusan program studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.