

## BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

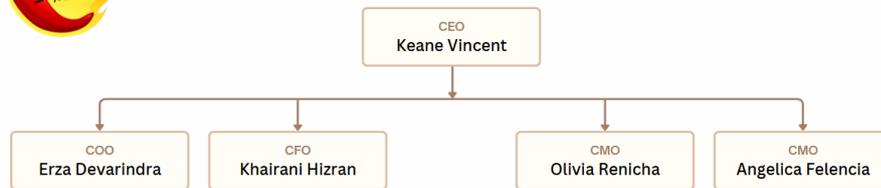
Selama menjalani program magang di Skystar Ventures, mahasiswa tidak ditempatkan secara langsung pada divisi tertentu seperti dalam perusahaan konvensional. Skystar bertindak sebagai inkubator dan fasilitator dalam mengembangkan bisnis rintisan mahasiswa, termasuk bisnis *Nyambel Banget* yang dijalankan oleh penulis bersama tim.



**Gambar 3. 1 Logo Nyambel Banget**

Nyambel Banget merupakan proyek bisnis rintisan di bidang kuliner yang dikembangkan oleh mahasiswa peminatan Entrepreneurship Universitas Multimedia Nusantara (UMN) sebagai bagian dari program magang terstruktur yang difasilitasi oleh Skystar Ventures. Proyek ini bertujuan untuk menciptakan solusi sambal praktis siap saji dengan cita rasa khas Indonesia, yang dapat dinikmati oleh masyarakat luas kapanpun dan dimanapun. Sambal dalam kemasan botol ini dikembangkan dengan berbagai varian rasa dan tingkat kepedasan, sesuai dengan preferensi konsumen dari berbagai segmen pasar.

Dalam pelaksanaan magang ini, penulis memiliki peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) dalam tim bisnis *Nyambel Banget*. Alur koordinasi utama dilakukan antara tim bisnis dengan mentor lapangan, dedicated mentor, serta supervisor dari Skystar Ventures yang memberikan arahan, evaluasi, dan catatan perkembangan bisnis.



Gambar 3.1 1 Struktur Nyambel Banget

Setiap mahasiswa diwajibkan mengikuti beberapa sesi mentoring bersama supervisor (sebanyak 3 kali sebelum UTS dan 3 kali sebelum UAS). Selain itu, komunikasi dan koordinasi juga dilakukan melalui platform seperti Google Classroom, yang digunakan untuk menerima tugas-tugas mingguan bersifat asinkron. Workshop offline bertema *entrepreneurship* juga dilaksanakan dua kali sebagai bagian dari pengayaan materi.

### 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

#### 3.2.1 Tugas Kerja Magang

Selama masa magang, tugas utama penulis adalah menjalankan peran sebagai CFO (Chief Financial Officer) dalam bisnis *Nyambel Banget*. Posisi ini menuntut penulis untuk melakukan manajemen keuangan, pelaporan, serta evaluasi efisiensi biaya operasional usaha.

Tabel 3. 1 Tabel Uraian Kerja

No.	Pekerjaan	Tujuan
1.	Menyusun laporan keuangan harian dan bulanan	Mencatat semua transaksi penjualan dan pengeluaran secara rutin untuk memantau kondisi keuangan bisnis.
2.	Menganalisis arus kas masuk dan keluar	Mengidentifikasi pola pengeluaran dan pemasukan untuk memastikan kelancaran operasional dan menjaga kestabilan cash flow.

3.	Menentukan harga jual produk	Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menetapkan harga jual yang kompetitif agar tetap menguntungkan.
4.	Mengelola pembukuan keuangan	Menyusun data keuangan secara terstruktur menggunakan spreadsheet sebagai dasar laporan dan evaluasi keuangan tim.
5.	Mengikuti mentoring keuangan	Melaporkan progres keuangan bisnis kepada mentor Skystar dan menerima masukan untuk perbaikan sistem pencatatan dan strategi efisiensi.
6.	Mengerjakan tugas mingguan	Menyelesaikan tugas yang diberikan melalui Google Classroom sebagai bagian dari program inkubasi
7.	Mengikuti workshop entrepreneurship	Berpartisipasi aktif dalam workshop untuk menambah wawasan bisnis dan kemampuan manajerial.
8.	Berkoordinasi dengan tim internal	Melakukan diskusi dan evaluasi berkala bersama tim untuk memastikan setiap keputusan keuangan selaras dengan strategi bisnis.
9.	Mengikuti Bazar UMKM Kecamatan Jatiuwung, Tangerang	memperkenalkan produk kepada masyarakat luas, menguji respon pasar secara langsung, serta meningkatkan visibilitas merek dan penjualan produk secara offline.
10.	Interview bersama Stasiun Tangerang TV (24 Mei 2025)	meningkatkan eksposur brand <i>Nyambel Banget</i> melalui media

		massa, membangun citra positif bisnis, serta menjangkau audiens yang lebih luas melalui publikasi di televisi lokal.
11.	Mengikuti Acara Entrepreneur Hub di Galeri Koperasi dan UKM Tangsel (22 Mei 2025)	Untuk membangun jejaring dengan pelaku usaha lain, belajar dari pengalaman wirausaha lain, serta membuka peluang kolaborasi dan potensi dukungan dari pihak eksternal.
12.	Membuat Google Form untuk Pemesanan Produk	Untuk mempermudah proses pemesanan produk secara online, meningkatkan efisiensi pencatatan order, serta memberikan kenyamanan dan aksesibilitas lebih baik bagi pelanggan.

### 3.2.2 Uraian Kerja

Selama menjalani kegiatan magang, penulis menjalankan peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) yang bertanggung jawab dalam mengelola aspek keuangan bisnis Nyambel Banget secara menyeluruh. Tugas ini membutuhkan pemahaman yang baik mengenai konsep dan praktik dasar keuangan (financing), serta kemampuan dalam menerapkan pengelolaan keuangan secara efektif di lingkungan bisnis rintisan.

Penulis bertugas untuk melakukan pencatatan setiap transaksi keuangan, baik pemasukan dari hasil penjualan maupun pengeluaran operasional, menetapkan harga jual produk berdasarkan perhitungan biaya produksi, serta membuka dan mengelola rekening bank yang digunakan secara khusus untuk operasional Nyambel Banget. Seluruh kegiatan ini bertujuan untuk memastikan kondisi keuangan usaha tetap sehat dan berada dalam jalur pertumbuhan yang berkelanjutan, sehingga bisnis dapat terus berkembang secara optimal.



2. Menganalisis arus kas masuk dan keluar

Mengidentifikasi pola pengeluaran dan pemasukan untuk memastikan kelancaran operasional dan menjaga kestabilan cash flow

Pengeluaran Nyambel Banget DEMODAY		
Nama Barang	Total	Harga
Bawang merah	8kg	Rp240.000,00
Bawang putih	5kg	Rp210.000,00
Bawang Bombay	2kg	Rp50.000,00
Cabe rawit merah	1kg	Rp30.000,00
Cabe keriting merah	2kg	Rp40.000,00
Cabe rawit ijo	4kg	Rp70.000,00
Cabe kering	2kg	Rp70.000,00
Teri medan	2kg	Rp280.000,00
Cumi asin	1,5kg	Rp165.000,00
Ayam	3 ekor	Rp135.000,00
Tomat ijo	1kg	Rp27.500,00
Tomat merah	1kg	Rp27.500,00
Minyak	4L	Rp76.000,00
Gas melon + selang	1pcs	Rp300.000,00
Jar packaging	200pcs	Rp1.000.000,00
<b>Total Pengeluaran</b>		<b>Rp2.721.000,00</b>

UMMN

Pengeluaran Nyambel Banget IMLEK		
Nama Barang	Total	Harga
Bawang merah	1kg	Rp30.000,00
Asem jawa	1 pcs	Rp10.000,00
Terasi	1 pcs	Rp12.000,00
Cabe rawit merah	1kg	Rp75.000,00
Cabe keriting merah	1kg	Rp48.000,00
Cabe rawit ijo	500gr	Rp38.000,00
Cabe kering	1kg	Rp65.000,00
Teri medan	500gr	Rp70.000,00
Cumi asin	2kg	Rp200.000,00
Cabe keriting ijo	500gr	Rp15.000,00
cabe ijo gede	500gr	Rp13.000,00
Tomat merah	1kg	Rp27.500,00
Minyak	2L	Rp40.000,00
<b>Total Pengeluaran</b>		<b>Rp643.500,00</b>

Pengeluaran Nyambel Banget Ramadhan		
Nama Barang	Total	Harga
Bawang merah	1kg	Rp60.000,00
Bawang bombai	2kg	Rp50.000,00
Cabe rawit merah	1kg	Rp85.000,00
Cabe keriting merah	2kg	Rp70.000,00
Cabe rawit ijo	1kg	Rp30.000,00
Cabe gede ijo	1kg	Rp35.000,00
Teri medan	1kg	Rp130.000,00
Cumi asin	1,5kg	Rp158.000,00
Tomat merah	1kg	Rp10.000,00
Terasi	1pcs	Rp7.000,00
<b>Total Pengeluaran</b>		<b>Rp635.000,00</b>

Pengeluaran Nyambel Banget PO MEI		
Nama Barang	Total	Harga
Cabe ijo keriting	1kg	Rp30.000,00
cabe ijo gede	1kg	Rp20.000,00
cabe ijo rawit	1kg	Rp20.000,00
cabe merah keriting	1kg	Rp60.000,00
cabe merah rawit	1kg	Rp65.000,00
cabe gede merah	1kg	Rp60.000,00
cabe kering teja	1kg	Rp65.000,00
Bawang merah	8kg	Rp360.000,00
Bawang putih	3kg	Rp135.000,00
Terasi	1pcs	Rp7.000,00
Asem jawa	2pcs	Rp10.000,00
Masako	1pcs	Rp10.000,00
Jar	100pcs	Rp610.000,00
Paperbag	30pcs	Rp30.000,00
Minyak	10L	Rp195.000,00
<b>Total Pengeluaran</b>		<b>Rp1.677.000,00</b>

**Gambar 3. 3 Pencatatan Pengeluaran**

Sebagai bagian dari tanggung jawab dalam divisi keuangan, penulis melakukan pencatatan atas seluruh transaksi pengeluaran yang berkaitan dengan pembelian bahan baku utama dalam proses produksi sambal *Nyambel Banget*. Pengeluaran ini meliputi pembelian cabai, bawang merah, bawang putih, minyak goreng, garam, gula, serta bahan tambahan lainnya yang diperlukan untuk memenuhi permintaan produksi secara rutin.

Pencatatan dilakukan secara harian dan diakumulasikan dalam laporan bulanan untuk memudahkan analisis arus kas serta membantu perencanaan pengadaan bahan baku periode berikutnya. Pengelolaan data ini bertujuan agar bisnis tetap memiliki stok bahan baku yang cukup tanpa mengalami pemborosan atau kelebihan stok yang tidak efisien.

### 3. Menentukan harga jual produk

	NAMA BAHAN BAKU	HARGA BAHAN	SATUAN	HARGA / GR / PCS	PENGGUNAAN	SATUAN	MODAL PRODUKSI	BARANG JADI	MODAL PRODUKSI	MODAL PRODUKSI DETAIL
SAMBEL BAWANG	CABE RAWIT	Rp65.000	KG	Rp65	30	GR	Rp1.950	1	Rp8.492	Rp14.992
	CABE MERAH KERITING	Rp60.000	KG	Rp60	20	GR	Rp1.200			
	CABE KERING TEJAL	Rp100.000	KG	Rp100	30	GR	Rp3.000			
	BAWANG MERAH	Rp45.000	KG	Rp45	20	GR	Rp900			
	BAWANG PUTIH	Rp45.000	KG	Rp45	10	GR	Rp450			
	PENYEDAP RASA (MICIN)	Rp51.000	KG	Rp51	1	GR	Rp51			
	GULA PUTIH	Rp20.000	KG	Rp20	3	GR	Rp60			
	GARAM	Rp20.000	KG	Rp20	2	GR	Rp40			
	ROYCO AYAM	Rp39.000	KG	Rp39	1	GR	Rp39			
	MINYAK	Rp24.000	LT	Rp24	28	ML	Rp672			
	GAS LPG	Rp130	Porsi	Rp130	1	Porsi	130			
Packaging	Rp6.000	pcs	Rp6.000	1	pcs	Rp6.000				
SAMBEL TERI	TERI	Rp19.800	100gr	Rp198	25	GR	Rp4.950	1	Rp12.322	Rp18.822
	CABE KERITING	Rp100.000	KG	Rp100	40	GR	Rp4.000			
	BAWANG MERAH	Rp45.000	KG	Rp45	35	GR	Rp1.575			
	BAWANG PUTIH	Rp45.000	KG	Rp45	10	GR	Rp450			
	PENYEDAP RASA (MICIN)	Rp51.000	KG	Rp51	1	GR	Rp51			
	GULA PUTIH	Rp20.000	KG	Rp20	2	GR	Rp40			
	GARAM	Rp20.000	KG	Rp20	1	GR	Rp20			
	ROYCO AYAM	Rp39.000	KG	Rp39	1	GR	Rp39			
	MINYAK	Rp24.000	LT	Rp24	30	ML	Rp720			
	Terasi	Rp5.000	pcs	Rp5	5	GR	Rp180			
	Asam Jawa	Rp5.000	pcs	Rp5	5	GR	Rp180			
GAS LPG	Rp130	Porsi	Rp130	1	Porsi	130				
Packaging	Rp6.000	pcs	Rp6.000	1	PCS	Rp6.000				
SAMBEL LIO CUMI	CUMI ASIN	Rp60.000	500gr	Rp120	45	GR	Rp5.400	1	Rp10.970	Rp16.470
	CABE KERITING LIO	Rp30.000	KG	Rp30	27	GR	Rp810			
	CABE RAWIT LIO	Rp27.000	KG	Rp27	25	GR	Rp675			
	CABE BESAR LIO	Rp20.000	KG	Rp20	28	GR	Rp560			
	BAWANG MERAH	Rp45.000	KG	Rp45	35	GR	Rp1.575			
	BAWANG PUTIH	Rp45.000	KG	Rp45	10	GR	Rp450			
	PENYEDAP RASA (MICIN)	Rp51.000	KG	Rp51	1	GR	Rp51			
	GULA PUTIH	Rp20.000	KG	Rp20	2	GR	Rp40			
	GARAM	Rp20.000	KG	Rp20	1	GR	Rp20			
	ROYCO AYAM	Rp39.000	KG	Rp39	1	GR	Rp39			
	MINYAK	Rp22.000	LT	Rp22	35	ML	Rp770			
BAWANG BOMBAY	Rp15.000	500gr	Rp30	15	GR	Rp450				
GAS LPG	Rp130	Porsi	Rp130	1	Porsi	130				
Packaging	Rp6.000	pcs	Rp6.000	1	PCS	Rp6.000				
SAMBEL LIO AYAM SUWIR	AYAM	Rp52.000	KG	Rp52	45	GR	Rp2.340	1	Rp8.275	Rp14.275
	CABE KERITING LIO	Rp30.000	KG	Rp30	28	GR	Rp840			
	CABE RAWIT LIO	Rp27.000	KG	Rp27	25	GR	Rp675			
	CABE BESAR LIO	Rp20.000	KG	Rp20	30	GR	Rp600			
	BAWANG MERAH	Rp45.000	KG	Rp45	35	GR	Rp1.575			
	BAWANG PUTIH	Rp45.000	KG	Rp45	15	GR	Rp675			
	PENYEDAP RASA (MICIN)	Rp51.000	KG	Rp51	1	GR	Rp51			
	GULA PUTIH	Rp20.000	KG	Rp20	2	GR	Rp40			
	GARAM	Rp20.000	KG	Rp20	1	GR	Rp20			
	ROYCO AYAM	Rp39.000	KG	Rp39	1	GR	Rp39			
	MINYAK	Rp24.000	LT	Rp24	35	ML	Rp840			
BAWANG BOMBAY	Rp15.000	500gr	Rp30	15	GR	Rp450				
GAS LPG	Rp130	Porsi	Rp130	1	Porsi	Rp130.000				
Packaging	Rp6.000	pcs	Rp6.000	1	PCS	Rp6.000				

Gambar 3. 4 Membuat HPP produk

Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menetapkan harga jual yang kompetitif agar tetap menguntungkan

Dalam perannya sebagai Chief Financial Officer (CFO), penulis juga bertanggung jawab untuk menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dari setiap varian produk sambal yang dipasarkan oleh *Nyambel Banget*. Penghitungan HPP merupakan bagian penting dalam proses penetapan harga jual, karena menentukan margin keuntungan dan efisiensi biaya produksi secara keseluruhan.

HPP dihitung dengan menjumlahkan seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk, yang terdiri dari:

1. Biaya bahan baku langsung, seperti cabai, bawang merah, bawang putih, minyak goreng, dan bumbu pelengkap lainnya.
2. Biaya kemasan, seperti botol kaca/plastik, label, dan stiker merek.

- Biaya overhead, seperti gas untuk memasak dan listrik jika digunakan dalam proses produksi.

Contoh sederhana rumus perhitungan HPP yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$HPP \text{ per unit} = (Total \text{ biaya bahan baku} + Biaya \text{ kemasan} + Overhead \text{ produksi}) / Jumlah \text{ unit yang dihasilkan}$$

Penghitungan HPP dilakukan secara berkala untuk memastikan bahwa biaya produksi tetap terkendali, terutama ketika terjadi perubahan harga bahan baku di pasar. Dengan mengetahui HPP secara akurat, tim dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dan menghindari risiko kerugian operasional.

- Mengelola dan membuat laporan laba/rugi

NYAMBEL BANGET		
Laporan Laba Rugi		
Periode 2025		
<b>Pendapatan</b>		
Penjualan Sambal Bawang (40)	Rp880.000,00	
Penjualan Sambal Tumis Teri (30)	Rp840.000,00	
Penjualan Sambal Ijo Cumi Asin (32)	Rp864.000,00	
Penjualan Sambel Ijo Ayam Suwir (22)	Rp550.000,00	
Penjualan Sachet Sambal Bawang (7)	Rp35.000,00	
Penjualan Sachet Sambal Tumis Teri (13)	Rp65.000,00	
Penjualan SachetSambal Ijo Cumi Asin (14)	Rp70.000,00	
<b>Total Pendapatan</b>		<b>Rp3.304.000,00</b>
<b>Beban</b>		
Bahan Baku	Rp1.755.000,00	
Perlengkapan (packaging, sticker, paperbag, etc)	Rp605.000,00	
<b>Total Beban</b>		<b>Rp2.360.000,00</b>
<b>Total Laba</b>		<b>Rp944.000,00</b>

**Gambar 3. 5 Membuat Laporan Laba/Rugi (Periode 2025)**

Penulis menyusun laporan laba rugi untuk periode Maret 2025. Laporan ini mencakup perhitungan total pendapatan, total biaya (biaya bahan baku, operasional, dan lainnya), serta laba bersih usaha. Laporan laba rugi digunakan sebagai bahan evaluasi kinerja keuangan bulanan dan sebagai acuan strategi efisiensi keuangan ke depan.

- Mengerjakan tugas mingguan

Menyelesaikan tugas yang diberikan melalui Google Classroom sebagai bagian dari program inkubasi.

6. Mengikuti workshop entrepreneurship  
Berpartisipasi aktif dalam workshop untuk menambah wawasan bisnis dan kemampuan manajerial.
7. Berkoordinasi dengan tim internal  
Melakukan diskusi dan evaluasi berkala bersama tim untuk memastikan setiap keputusan keuangan selaras dengan strategi bisnis
8. Mengikuti Bazar UMKM Kecamatan Jatiuwung, Tangerang  
Sebagai bagian dari upaya pemasaran dan validasi produk secara langsung, penulis berpartisipasi dalam kegiatan bazar UMKM yang diadakan di Kecamatan Jatiuwung, Tangerang. Acara ini menjadi sarana untuk mempromosikan produk sambal, berinteraksi langsung dengan pelanggan, dan mendapatkan masukan dari pasar.



Gambar 3. 6 Mengikuti Acara Bazar Umkm Tangerang Kecamatan Jatiuwung

9. Interview bersama Stasiun Tangerang TV (24 Mei 2025)



Gambar 3. 7 Interview bersama Stasiun Tangerang TV (24 Maret 2025)

(Sumber: Tangerang Tv)

Pada tanggal 24 Maret 2025, penulis mewakili tim dalam sesi wawancara dengan stasiun televisi lokal Tangerang TV. Dalam sesi tersebut, penulis menjelaskan visi misi bisnis Nyambel Banget, proses produksi, strategi pemasaran, serta pengalaman dalam program inkubasi. Kegiatan ini memperluas eksposur merek kepada masyarakat luas.

10. Mengikuti Acara Entrepreneur Hub di Galeri Koperasi dan UKM Tangsel (22 Mei 2025)



Gambar 3. 8 Acara Entrepreneur Hub di Galeri Koperasi dan UKM Tangsel (22 Mei 2025)

Penulis mengikuti kegiatan Entrepreneur Hub yang diselenggarakan pada 22 Mei 2025 di Galeri Koperasi dan UKM Tangerang Selatan. Acara ini

mempertemukan pelaku usaha, investor, dan mentor dalam satu forum, serta menjadi ajang untuk memperluas jejaring bisnis dan belajar dari pelaku usaha lainnya.

## 11. Membuat Form Order untuk pemesanan di Google form

Penulis mengembangkan formulir pemesanan online menggunakan Google Form sebagai sarana untuk mengatur pemesanan produk secara lebih efisien. Formulir ini dilengkapi dengan pilihan varian produk, jumlah pesanan, informasi kontak pelanggan, dan metode pembayaran, sehingga proses pemesanan menjadi lebih terstruktur dan mudah diakses oleh pelanggan.

**!! Pre-order sambal Nyambel Banget LAGI DIBUKA LOH !!**

Buat kamu yang hidupnya kurang gregat tanpa pedes, sini merapat dulu-

Ada 4 varian sambal yang siap bikin nasi sebakul lenyap:

- Sambal Tumis Teri - renyah, pedes, gurih... kayak mantan yang susah dilupain
- Sambal Hijau Ayam Suir - cocok buat yang suka nyuir-nyuir sambal drama
- Sambal Hijau Cumi Asin - asin pedesnya kayak omongan netizen
- Sambal Bawang - simpel tapi nendangnya gak kira-kira!

Slot preorder TERBATAS ya bestie, jadi jangan kebanyakan mikir nanti nyeselt  
Langsung isi Google Form ini biar gak ketinggalan

Yang pedes-pedes emang bahaya... tapi enaknya gak ketolong!

**Jadwal dan Lokasi Pengambilan Preorder**  
Hari & Tanggal : Senin 5 Mei 2025  
Lokasi : Universitas Multimedia Nusantara  
Waktu : disesuaikan

**Nama \***  
Teks jawaban panjang

**No Whatsapp \***  
Teks jawaban panjang

Jumlah varian yang dipilih jika lebih dari 1  
Contoh :  
Sambal Bawang 1  
Sambal Ijo Cumi Asin 1

Teks jawaban panjang

Bukti pembayaran sesuai dengan varian dan qty yang dipilih \*

Sambal Tumis Teri : 28k  
Sambal Ijo Cumi Asin : 27k  
Sambal Ijo Ayam Suwir : 25k  
Sambal Bawang : 22k

**QRIS** Code Standar Pembayaran Nasional

**NYAMBEL BANGET, JIJJUWUNG**  
NPMID: 103024339149332  
AG1

**SATU QRIS LINTAS BANK**  
Coba QRIS ini sebelum ke bank lain

Disusun oleh: 055020162  
Versi: 1.0, 12/2024, 11/20

Jenis varian yang dipilih \*

**OPEN** PRE ORDER

SAMBAL TUMIS TERI 28k  
SAMBAL HIJAU AYAM SUWIR 25k  
SAMBAL HIJAU CUMI ASIN 27k  
SAMBAL BAWANG 22k

Sambal Tumis teri  
 Sambal Ijo Cumi Asin  
 Sambal Ijo Ayam Suwir  
 Sambal Bawang

Jumlah varian yang dipilih jika lebih dari 1  
Contoh :  
Sambal Bawang 1  
Sambal Ijo Cumi Asin 1

Teks jawaban panjang

Gambar 3. 9 membuat google form orderan

Penulis juga berkontribusi dalam peningkatan penjualan dengan cara mengusulkan strategi bundling menu dan diskon terbatas berdasarkan analisis margin produk. Selain itu, penghitungan HPP membantu tim dalam menentukan harga jual yang tidak hanya menarik konsumen tetapi juga tetap menguntungkan. Evaluasi terhadap supplier dan pemilihan bahan baku juga menjadi langkah penting dalam menjaga efisiensi biaya agar penawaran harga tetap kompetitif.

### 3.3 Kendala Yang ditemukan

Selama menjalani peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) dalam bisnis *Nyambel Banget*, penulis menghadapi beberapa kendala yang cukup signifikan dalam proses pengelolaan keuangan dan efisiensi operasional. Kendala-kendala tersebut antara lain:

#### 1. Keterbatasan Modal Usaha

Salah satu tantangan utama yang dihadapi tim adalah keterbatasan modal untuk menjalankan operasional bisnis secara optimal. Keterbatasan ini berdampak pada skala produksi, pembelian bahan baku dalam jumlah besar (yang lebih efisien secara biaya), serta kemampuan untuk melakukan inovasi produk atau ekspansi

pasar. Kondisi ini menuntut pengelolaan kas yang ketat dan strategi keuangan yang hati-hati agar bisnis tetap dapat berjalan.

2. Keterbatasan Pengetahuan dalam Mengelola dan Menyusun Anggaran  
Di awal kegiatan magang, penulis maupun anggota tim lainnya masih memiliki pemahaman terbatas dalam menyusun anggaran keuangan yang realistis dan terstruktur. Akibatnya, pengalokasian dana tidak selalu sesuai dengan kebutuhan prioritas bisnis, sehingga beberapa pengeluaran tidak memberikan dampak maksimal terhadap perkembangan usaha.
3. Kurangnya Kontribusi dari CMO dan CEO dalam Menunjang Penjualan  
Dalam pelaksanaan operasional, peran Chief Marketing Officer (CMO) dan Chief Executive Officer (CEO) yang belum optimal menjadi kendala dalam meningkatkan penjualan. Minimnya kontribusi dalam kegiatan pemasaran, distribusi, maupun strategi pertumbuhan bisnis berdampak pada stagnasi omzet dan menurunnya efisiensi keuangan karena biaya operasional tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan.

Kendala-kendala tersebut menjadi bahan evaluasi penting selama masa magang dan mendorong tim untuk memperbaiki koordinasi internal serta meningkatkan kompetensi masing-masing divisi dalam menjalankan perannya secara aktif.

### 3.4 Solusi Atas Kendala Yang ditemukan

Untuk mengatasi berbagai kendala yang muncul selama proses magang dan pengelolaan bisnis *Nyambel Banget*, penulis bersama tim menerapkan sejumlah solusi strategis sebagai berikut:

1. Solusi atas Keterbatasan Modal Usaha

Guna mengatasi keterbatasan modal, tim melakukan efisiensi pengeluaran dengan memprioritaskan pembelian bahan baku dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan produksi jangka pendek. Selain itu, tim juga memanfaatkan skema *pre-order* untuk menekan risiko produksi berlebih dan memastikan arus kas tetap stabil. Strategi ini membantu menjaga likuiditas tanpa mengorbankan kualitas produk.

2. Solusi atas Keterbatasan Pengetahuan dalam Mengelola dan Menyusun Anggaran  
Untuk meningkatkan kemampuan dalam penyusunan anggaran, penulis secara aktif mengikuti sesi mentoring yang difasilitasi oleh Skystar Ventures, khususnya pada topik manajemen keuangan dan perencanaan anggaran bisnis. Penulis juga menggunakan template anggaran digital yang telah disesuaikan dengan kebutuhan UMKM agar proses penyusunan menjadi lebih sistematis. Peningkatan kapasitas ini berdampak langsung terhadap pengendalian biaya dan ketepatan dalam pengambilan keputusan keuangan.
3. Solusi atas Kurangnya Kontribusi dari CMO dan CEO dalam Menunjang Penjualan  
Tim melakukan evaluasi peran dan tanggung jawab masing-masing anggota melalui diskusi terbuka dan pembagian ulang tugas yang lebih proporsional. CMO didorong untuk menyusun dan menjalankan strategi pemasaran digital secara lebih aktif, seperti promosi melalui media sosial dan kolaborasi dengan *food reviewer* lokal. Sementara CEO diarahkan untuk mengambil peran lebih besar dalam pengawasan operasional dan pengembangan jaringan distribusi. Dengan peningkatan koordinasi dan komunikasi antar divisi, kinerja penjualan mulai menunjukkan peningkatan yang signifikan.

Langkah-langkah penyelesaian tersebut secara bertahap mampu mengurangi hambatan yang sebelumnya dihadapi, serta membantu tim dalam menjaga keberlanjutan bisnis selama program magang berlangsung.

UMMN