

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Chief Financial Officer (CFO) adalah posisi eksekutif tertinggi dalam struktur keuangan sebuah perusahaan, termasuk dalam konteks *startup*. Dalam struktur organisasi LhafCloths, sebuah *startup fashion* lokal yang tengah berkembang, posisi *Chief Financial Officer* (CFO) memegang peranan strategis dalam memastikan stabilitas dan pertumbuhan finansial perusahaan. Tanggung jawab utama mencakup perencanaan keuangan jangka panjang, pengelolaan arus kas, penyusunan anggaran, serta pengawasan terhadap pelaporan keuangan yang akurat dan tepat waktu. Selain itu, pengelolaan risiko keuangan menjadi aspek krusial, termasuk identifikasi dan mitigasi risiko kredit, pasar, likuiditas, dan operasional, guna melindungi aset dan memastikan keberlanjutan bisnis.

Koordinasi lintas departemen menjadi bagian integral dari peran ini, memastikan bahwa setiap keputusan bisnis didukung oleh analisis keuangan yang solid. Misalnya, dalam pengembangan produk baru, kolaborasi dengan tim pemasaran dan produksi diperlukan untuk menetapkan harga yang kompetitif dan strategi distribusi yang efisien. Selain itu, hubungan dengan investor, bank, dan regulator harus dijaga dengan komunikasi yang transparan mengenai kinerja keuangan dan prospek perusahaan.

Dalam era digital, peran CFO juga mencakup pengawasan terhadap transformasi digital perusahaan. Ini melibatkan evaluasi investasi teknologi, seperti sistem ERP atau platform *e-commerce*, untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan. Analisis data yang dihasilkan dari teknologi ini digunakan untuk membuat keputusan strategis yang lebih tepat dan responsif terhadap perubahan pasar.

Secara keseluruhan, posisi CFO di LhafCloths tidak hanya berfokus pada pengelolaan keuangan, tetapi juga berperan sebagai mitra strategis dalam pengambilan keputusan bisnis, pengembangan strategi pertumbuhan, dan adaptasi terhadap dinamika pasar. Dengan pendekatan

yang holistik dan kolaboratif, CFO berkontribusi signifikan terhadap kesuksesan dan keberlanjutan perusahaan dalam industri *fashion* yang kompetitif..



Gambar 3.1 Koordinasi antara Skystar Ventures dan Financial LhafCloths

Sumber: LhafCloths, 2025

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Adapun uraian atau penjabaran dari tugas serta kontribusi dalam magang di Skystar Ventures adalah sebagai berikut:

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Selama praktik kerja magang di Perusahaan startup *fashion* LhafCloths, penulis menempati posisi sebagai *Chief Financial Officer* (CFO). CFO merupakan salah satu posisi eksekutif tertinggi dalam sebuah perusahaan yang bertanggung jawab atas seluruh aspek keuangan perusahaan. Selama praktik kerja magang di perusahaan *startup* LhafCloths, penulis melakukan semua kegiatan di bawah naungan Perusahaan PT Skystar Ventures. Penulis berkoordinasi dengan PT Skystar Ventures yang menjadi pembimbing magang dan incubator dari *startup* yang didirikan. Penulis bertanggung jawab dan dibimbing langsung oleh Bapak Hoky Nanda, selaku *Program Officer* dari PT Skystar Ventures. Magang ini dilakukan oleh penulis secara onsite di Universitas Multimedia Nusantara Gedung C Lantai 11 PT Skystar Ventures. Bentuk koordinasi mengenai tugas praktik kerja magang dilakukan

bimbingan secara langsung oleh Pak Hoky Nanda. Penulis dan tim juga diberikan tugas dan *feedback* mengenai jobdesk masing-masing oleh Pak Hoky Nanda.

Sebagai *Chief Financial Officer* di perusahaan *startup fashion* LhafCloths, saya memiliki tanggung jawab mencakup berbagai tugas untuk memastikan keuangan digunakan secara efisien dan kesuksesan berjarlannya bisnis. Berikut adalah deskripsi pekerjaan utama dan tugas yang terkait dengan peran saya:

Tabel 1 Tugas Yang Dilakukan Selama Magang dengan PT Skystar Ventures di Perusahaan LhafCloths

Sumber: LhafCloths, 2025

NO	TUGAS YANG DILAKSANAKAN	TUJUAN	PENANGGUNG JAWAB
1	Mengikuti <i>workshop</i> secara <i>offline</i> ataupun asinkron, serta mengerjakan tugas yang diberikan oleh Skystar Ventures	Mendapatkan sekaligus menambah wawasan yang dapat digunakan untuk membuat strategi bisnis, seperti pengambilan keputusan, strategi pemasaran dan keuangan, serta sebagai panduan dalam melakukan <i>pitching</i>	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
2	Melakukan sesi bimbingan dengan <i>supervisor</i>	Mendapatkan arahan dan pendapat dari <i>supervisor</i> baik itu dalam mencari target penjualan, strategi pemasaran dan produksi.	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
3	Melakukan pembayaran finansial	Memastikan keakuratan dan transparansi dalam	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda

	dan merekam bukti pembelian bahan baku	pencatatan keuangan perusahaan	(Selaku program officer dari Skystar Ventures).
4	Membantu proses produksi bersama dengan CEO, CMO, dan COO	Memastikan komunikasi dan kerjasama tim agar tetap terjaga, mengawasi kondisi produksi operasional yang berhubungan dengan persediaan pada finansial	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
5	Menghitung HPP dan menetapkan harga jual, baik harga normal ataupun diskon	Memastikan bahwa harga jual mencakup semua biaya produksi dan memberikan margin keuntungan yang sesuai, sehingga mencapai profitabilitas yang maksimal	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
6	Melakukan pencatatan arus kas harian dan finalisasi laporan arus kas	Memantau dan mengelola likuiditas perusahaan secara efektif	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
7	Membuat Jurnal Umum dan Buku Besar	Memastikan pencatatan transaksi keuangan yang sistematis, akurat, dan memudahkan penyusunan laporan keuangan yang andal.	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).

8	Menganalisis dan menyusun laporan Laba Rugi	Mengetahui apakah perusahaan sedang dalam keadaan untung atau rugi sehingga dapat membantu pengambilan keputusan bisnis, menjadi acuan dalam pengembangan bisnis, dan memudahkan evaluasi kinerja perusahaan.	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
9	Menyusun Laporan Neraca	Memantau kesehatan perusahaan pada akhir periode	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
10	Melakukan Sesi Pendampingan dengan Dedicated Mentor	Mendapatkan arahan dari mentor yang lebih berpengalaman untuk mengembangkan bisnis LhafCloths	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
11	Membuka akun Shopee dan TikTok Shop untuk melakukan penjualan secara legal	Memanfaatkan platform <i>e-commerce</i> yang populer untuk menjual produk secara sah dan profesional.	Kak Michelle dan Kak Hoky Nanda (Selaku program officer dari Skystar Ventures).
12	Bimbingan Bersama Dosen Pembimbing	Mendapatkan pengetahuan dan masukan mengenai pembuatan laporan	

		magang dan manajemen keuangan	
--	--	-------------------------------	--

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Pada Masa pelaksanaan magang di LhafCloths bersama dengan PT Skystar Ventures, penulis secara aktif terlibat kedalam berbagai kegiatan inti perusahaan dan yang disediakan oleh Skystar Ventures. Berikut adalah uraian lengkap dari kegiatan kerja magang yang dilakukan dilakukan, beserta tujuan dan proses pelaksanaannya.

3.2.2.1 Mengikuti workshop secara offline ataupun asinkron, serta mengerjakan tugas yang diberikan oleh Skystar Ventures.



Gambar 3.2 Salah Satu *Workshop* Skystar Ventures

Sumber: LhafCloths,2025

Dari awal perkuliahan, setelah diarahkan untuk aktif dalam berbagai kegiatan pengembangan diri dan kewirausahaan, khususnya melalui program-program yang difasilitasi oleh Skystar Ventures *Tech Incubator & Collaborative Space* dari Universitas Multimedia Nusantara. Sebagai bagian dari program magang yang saya jalani, saya mengikuti berbagai *workshop* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, baik secara langsung (*offline*) maupun secara asinkron (*online* tidak real-time), guna meningkatkan wawasan dan keterampilan praktis di bidang kewirausahaan dan pengembangan *startup*.

Salah satu kegiatan penting yang saya ikuti adalah *Kick-Off Ideation Program* untuk Entrepreneurship Cluster 2025. *Workshop* ini menjadi titik awal dari rangkaian program inkubasi yang dirancang untuk membimbing mahasiswa dalam menciptakan dan mengembangkan ide bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Kegiatan ini diselenggarakan secara langsung di auditorium kampus UMN dan menghadirkan pemateri dari tim Skystar Ventures serta alumni *startup* binaan yang telah sukses.

Dalam sesi ini, penulis mendapatkan pemahaman mengenai proses awal pengembangan ide bisnis, mulai dari identifikasi masalah (*problem identification*), penyusunan solusi yang relevan (*solution ideation*), hingga validasi awal terhadap pasar dan target pengguna. *Workshop* ini tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga interaktif dan aplikatif, di mana saya dan peserta lainnya diajak untuk langsung merancang ide bisnis dalam kelompok dan mempresentasikannya di depan mentor.

Kegiatan-kegiatan ini mendorong saya untuk lebih kritis, kreatif, serta mampu bekerja dalam tim lintas disiplin. Saya juga belajar bagaimana menerapkan pendekatan *lean startup* secara langsung dalam mengembangkan ide bisnis dari nol. Bagi saya, *workshop* ini tidak hanya memberikan teori semata, tetapi juga pengalaman langsung bagaimana dunia *startup* bekerja dari fase ideasi hingga eksekusi awal.

Sesudahnya melakukan *workshop*, saya selalu diberikan tugas untuk merangkup terkait topik materi yang telah disampaikan minimal 200 kata dan dikumpulkan pada waktu yang telah disediakan melalui google classroom yang telah disediakan oleh Skystar Ventures.

3.2.2.2 Melakukan sesi bimbingan dengan supervisor



Gambar 3.3 Sesi Bimbingan Dengan *Supervisor*

Sumber: LhafCloths, 2025

Dalam pelaksanaan program magang yang saya jalani, sesi bimbingan dengan *supervisor* memegang peranan penting dalam membentuk arah dan pengembangan ide bisnis yang sedang saya dan tim kembangkan. Sesi bimbingan ini dilakukan secara berkala, baik secara langsung (tatap muka) maupun melalui pertemuan daring, tergantung pada jadwal dan kebutuhan progres kerja kami.

Dari awal masa magang, saya telah rutin mengikuti sesi bimbingan dengan *supervisor* yang merupakan bagian dari tim Skystar Ventures. Dalam setiap pertemuan, kami membahas berbagai hal mulai dari evaluasi ide bisnis, penyempurnaan *business model canvas*, strategi validasi pasar, hingga penguatan nilai jual produk. *Supervisor* tidak hanya memberikan arahan teknis, tetapi juga banyak berbagi pengalaman nyata yang sangat relevan dengan dunia *startup* dan kewirausahaan.

Sesi bimbingan ini biasanya dilakukan dalam suasana yang terbuka dan kolaboratif, di mana setiap anggota tim bebas menyampaikan perkembangan tugas, kendala yang dihadapi, serta berdiskusi mencari solusi bersama. *Supervisor* kami juga mendorong untuk berpikir kritis dan strategis, serta terus mengasah kreativitas agar solusi bisnis yang dikembangkan memiliki diferensiasi dan daya saing.

Melalui kegiatan bimbingan ini, saya merasa lebih terarah dan percaya diri dalam mengembangkan proyek bisnis yang sedang dikerjakan. Bimbingan dari *supervisor* tidak

hanya berfungsi sebagai kontrol, tetapi juga sebagai sumber inspirasi dan pembelajaran berharga selama masa magang berlangsung.

3.2.2.3 Melakukan pembayaran finansial dan merekam bukti pembelian bahan baku



Bulan:	April			Tahun:	2025
Tanggal	Nama Barang	Jumlah Barang	Satuan	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
04/11/2025	Pembelian Bahan Sample Vest Teracotta	2	lembar	Rp86.000	Rp 172.000
04/29/2025	Pembelian Kain batik 1 lembar putih teracotta dan maroon	2	lembar	Rp68.750	Rp 137.500
	Jumlah				Rp 309.500

Gambar 3.4 Bukti Pembelian Bahan Baku

Sumber: LhafCloths, 2025

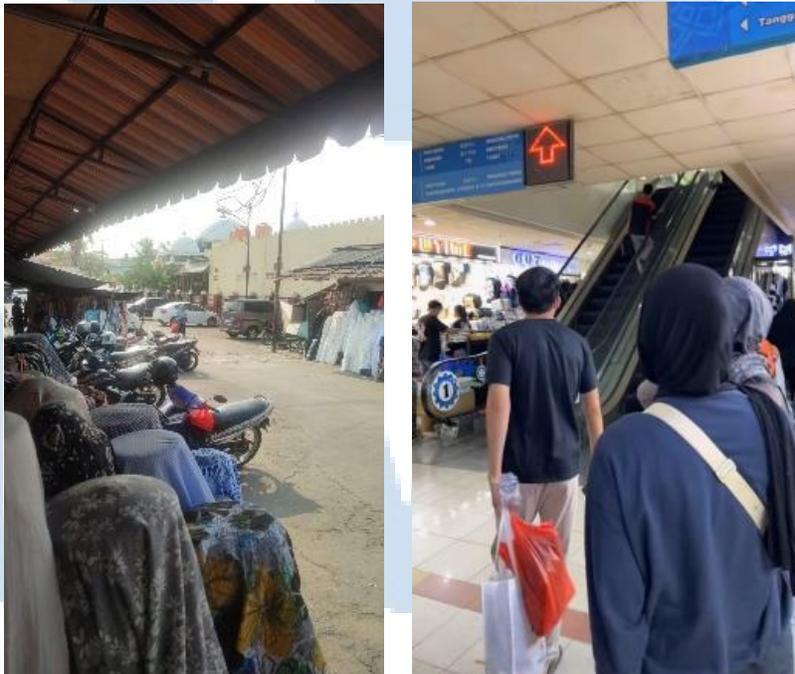
Dalam kegiatan magang yang saya jalani, saya berperan aktif dalam mendukung operasional bisnis, khususnya di bagian keuangan dan pengadaan bahan baku untuk pengembangan produk bisnis yang sedang dirintis. Salah satu tugas utama saya adalah melakukan pembayaran finansial atas pembelian bahan baku yang dibutuhkan oleh tim, serta memastikan bahwa setiap transaksi tercatat secara rapi dan transparan.

Proses ini diawali dengan identifikasi kebutuhan bahan baku berdasarkan rencana produksi atau prototipe yang sedang dikembangkan. Setelah itu, saya melakukan riset

sedehana untuk membandingkan harga dan kualitas dari beberapa supplier atau toko yang relevan. Setelah keputusan pembelian disetujui oleh tim dan *supervisor*, saya kemudian melakukan pembayaran menggunakan dana yang telah disediakan, baik secara tunai maupun melalui transaksi digital (e-wallet atau transfer bank).

Setiap transaksi dicatat secara terperinci, termasuk tanggal pembelian, jenis bahan baku, jumlah, harga satuan, total biaya, serta nama penyedia barang. Bukti pembelian seperti nota, invoice, atau screenshot transaksi digital disimpan dan diarsipkan sebagai bagian dari laporan keuangan tim. Selain itu, saya juga membantu membuat rekap pengeluaran dalam bentuk spreadsheet untuk memudahkan pelacakan penggunaan dana serta penyusunan laporan akhir.

3.2.2.4 Membantu proses produksi bersama dengan CEO, CMO, dan COO



Gambar 3.5 Membeli Bahan Baku berupa Kain Untuk Proses Produksi

Sumber: LhafCloths, 2025

Pada hari yang telah disepakati, tim yang terdiri dari Saya sendiri, CEO, CMO, dan COO melakukan perjalanan bersama dengan tujuan utama membeli bahan baku berupa kain untuk keperluan produksi pakaian. Titik pertemuan awal dimulai di Universitas Multimedia Nusantara, di mana seluruh anggota tim berkumpul sebelum berangkat ke dua lokasi utama yang telah direncanakan, yaitu Pasar Ciledug dan Tanah Abang. Kedua lokasi ini dipilih karena dikenal sebagai pusat grosir tekstil yang menyediakan berbagai pilihan kain dengan harga yang terjangkau serta kualitas yang beragam, sesuai dengan kebutuhan produksi yang telah dirancang oleh tim.

Perjalanan pertama dilakukan menuju Pasar Ciledug. Dalam gambar pertama, terlihat suasana khas pasar tradisional yang ramai dengan deretan toko-toko kain dan kendaraan yang terparkir di sisi jalan. Kain-kain digantung dan dipajang secara terbuka, memudahkan pembeli untuk melihat dan memilih langsung jenis bahan yang diinginkan. Tim secara aktif melakukan survei harga, kualitas, dan jenis kain yang tersedia di pasar tersebut. Meskipun kondisi pasar cukup padat, suasana belanja berlangsung lancar dan penuh semangat karena setiap anggota tim berperan aktif dalam mempertimbangkan pilihan yang tepat.

Setelah menyelesaikan kegiatan di Pasar Ciledug, perjalanan dilanjutkan menuju pusat perbelanjaan tekstil terbesar di Jakarta, yaitu Tanah Abang. Dalam gambar kedua, terlihat para anggota tim sedang berada di dalam area pusat perbelanjaan dan tengah menaiki eskalator untuk menjelajahi lantai-lantai yang menjual aneka kain. Tanah Abang memberikan pengalaman belanja yang berbeda, dengan suasana yang lebih modern dan pilihan kain yang jauh lebih luas. Tim memanfaatkan kesempatan ini untuk membandingkan harga dan kualitas bahan yang sebelumnya ditemukan di Ciledug, serta mencari motif dan tekstur kain yang lebih variatif.

Kegiatan pembelian bahan baku ini merupakan bagian penting dalam proses produksi, karena kualitas kain sangat memengaruhi hasil akhir dari produk *fashion* yang akan dibuat. Melalui kunjungan ke dua lokasi ini, tim tidak hanya mendapatkan bahan yang dibutuhkan, tetapi juga memperoleh pengalaman langsung dalam proses negosiasi harga, pemilihan bahan yang tepat, dan pengambilan keputusan dalam konteks dunia usaha. Kegiatan ini juga mempererat kerja sama antar

anggota tim dan menunjukkan komitmen mereka terhadap kelancaran dan kualitas produksi yang akan dilakukan.



Gambar 3.6 Membeli Bahan Baku berupa Kain Untuk Proses Produksi

Sumber: LhafCloths, 2025

Setelah bahan-bahan kain berhasil dibeli, langkah selanjutnya adalah mengirimkannya ke tempat produksi, yaitu penjahit yang berlokasi di Pasar Ciledug. Di sana, tim secara langsung menjelaskan desain produk secara detail kepada penjahit, mencakup model pakaian, ukuran, teknik jahit, jenis *finishing*, serta detail tambahan seperti penempatan kancing, label, dan lipatan. Penjelasan ini dilakukan agar penjahit dapat memahami dan merealisasikan konsep produk sesuai dengan visi yang telah disusun oleh tim. Komunikasi yang baik antara tim dan penjahit menjadi kunci agar tidak terjadi kesalahan interpretasi dalam proses pengerjaan.

Setelah semua instruksi disampaikan dan bahan diterima oleh penjahit, tim memasuki tahap menunggu hasil jadi. Selama proses tersebut, komunikasi rutin tetap dilakukan untuk

memantau perkembangan produksi serta memastikan bahwa pengerjaan berjalan sesuai jadwal. Proses ini memakan waktu tertentu, mengingat setiap detail pada pakaian harus dikerjakan dengan rapi dan sesuai dengan standar kualitas. Sebelum dinyatakan selesai, produk-produk yang telah dijahit kemudian melalui proses *quality check* oleh penjahit dan juga oleh tim, yang bertugas memeriksa ulang apakah ada cacat jahitan, kesalahan ukuran, atau ketidaksesuaian desain.

Setelah seluruh produk dinyatakan lolos *quality check*, tim kembali melakukan perjalanan ke Pasar Ciledug untuk mengambil produk yang telah selesai dijahit. Pada tahap ini, produk sudah dalam kondisi rapi, bersih, dan telah diberi label, siap untuk dipasarkan. Dalam gambar yang ditampilkan, tampak anggota tim memegang hasil akhir produk yang telah dikemas dalam plastik pelindung, sebagai bentuk kesiapan produk untuk didistribusikan atau dipasarkan kepada konsumen. Kegiatan ini menjadi penutup dari rangkaian panjang proses produksi, sekaligus menjadi bukti kerja sama tim yang solid dan sistematis dalam menjalankan bisnis secara profesional, mulai dari pembelian bahan hingga produk siap jual.

Selama proses produksi berlangsung, saya turut berperan aktif dalam membantu kelancaran kegiatan dengan fokus utama pada pengelolaan transaksi dan pencatatan pengeluaran. Peran ini dimulai sejak tahap pembelian bahan baku, di mana saya mencatat secara rinci setiap transaksi yang dilakukan, termasuk jenis kain yang dibeli, jumlah meter kain, harga per meter, serta total pengeluaran di masing-masing lokasi pembelian seperti Pasar Ciledug dan Tanah Abang. Setiap struk pembelian atau bukti pembayaran dikumpulkan dan disimpan sebagai dokumentasi keuangan yang valid, yang nantinya akan digunakan untuk evaluasi dan pelaporan biaya produksi.

Tidak hanya saat pembelian, saya juga turut mencatat pengeluaran lain yang muncul selama proses produksi, seperti biaya transportasi pengiriman bahan ke penjahit, biaya jasa jahit, serta pengeluaran tambahan seperti pembelian label produk, kemasan plastik, dan kebutuhan kecil lainnya. Seluruh transaksi dicatat secara sistematis baik secara manual maupun dalam bentuk digital agar mudah diakses dan dianalisis di kemudian hari.

Dengan melakukan pencatatan secara teratur dan rinci, saya membantu tim dalam menjaga transparansi keuangan serta memastikan bahwa setiap pengeluaran terkontrol dan sesuai dengan anggaran yang telah direncanakan. Hal ini sangat penting dalam proses produksi karena dapat memengaruhi harga jual produk dan margin keuntungan yang ingin dicapai. Peran saya juga memudahkan dalam membuat laporan keuangan yang nantinya akan menjadi bagian dari

dokumentasi bisnis secara keseluruhan. Dengan demikian, keterlibatan saya dalam proses transaksi dan pencatatan pengeluaran merupakan kontribusi penting dalam menjaga efisiensi dan akuntabilitas dalam proyek produksi ini.



Gambar 3.7 Membeli Bahan Baku berupa Kain Untuk Proses Produksi

Sumber: LhafCloths, 2025

Setelah produk selesai melalui seluruh tahapan produksi, mulai dari pembelian bahan baku, proses penjahitan di Pasar Ciledug, hingga *quality check*, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh tim adalah memulai kegiatan promosi. Salah satu strategi promosi yang digunakan adalah melalui platform media sosial, khususnya TikTok, yang saat ini menjadi salah satu media paling efektif untuk menjangkau audiens muda dan luas secara cepat.

Untuk mendukung kegiatan promosi ini, tim LhafCloths yang terdiri dari saya sendiri, CEO, CMO, dan COO membuat konten video kreatif yang menampilkan koleksi produk terbaru mereka. Pembuatan konten dilakukan di area Universitas Multimedia Nusantara, dengan latar taman yang hijau dan suasana kampus yang mendukung kesan segar dan estetis. Tiga anggota tim

yaitu Livia, Alia, dan Hani tampil sebagai model, mengenakan berbagai varian produk yang telah jadi, masing-masing menunjukkan ciri khas motif dan desain yang berbeda.

CEO, CMO, dan COO melakukan koreografi ringan sesuai dengan tren TikTok yang sedang populer, agar konten terasa menarik dan relevan dengan gaya komunikasi platform tersebut. Dalam proses ini, saya bertindak sebagai kameramen, yang bertanggung jawab atas pengambilan gambar, menentukan sudut terbaik, serta memastikan hasil video terlihat profesional meski dibuat dengan peralatan sederhana.

Setelah pengambilan gambar selesai, video diedit singkat dan kemudian diunggah ke akun TikTok resmi LhafCloths. Konten ini diharapkan mampu menarik perhatian calon pembeli, memperkenalkan koleksi terbaru secara visual, serta membangun engagement dengan audiens. Strategi promosi ini tidak hanya berfungsi sebagai ajang memperkenalkan produk, tetapi juga sebagai upaya membentuk identitas brand yang aktif, kreatif, dan dekat dengan konsumennya.

3.2.2.5 Menghitung HPP dan menetapkan harga jual, baik harga normal ataupun diskon

Sebagai Chief Financial Officer (CFO), tanggung jawab utama dalam poin ini adalah memastikan bahwa setiap produk yang diproduksi oleh perusahaan memiliki struktur biaya yang jelas, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan secara finansial. Salah satu bentuk tanggung jawab tersebut adalah melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), yang menjadi dasar dalam penetapan harga jual, baik harga normal maupun harga diskon. Proses ini merupakan tahapan penting dalam menjaga keberlangsungan dan profitabilitas perusahaan karena keputusan harga sangat menentukan margin keuntungan, daya saing di pasar, serta kelangsungan operasional bisnis.

Perhitungan HPP dilakukan dengan mencakup seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu produk. Sebagai CFO, saya menghitung HPP secara detail dengan mempertimbangkan berbagai komponen utama seperti biaya bahan baku (kain, benang, aksesoris), biaya tenaga kerja langsung (penjahit), serta biaya tidak langsung yang berhubungan dengan proses produksi seperti transportasi bahan, listrik, penyusutan alat, dan pengemasan. Semua elemen tersebut dikalkulasi dengan akurat untuk mendapatkan

gambaran menyeluruh tentang total biaya yang diperlukan untuk menghasilkan satu produk jadi. Dalam proses ini, saya juga berkoordinasi erat dengan COO untuk memperoleh data teknis produksi dan dengan CMO untuk menyesuaikan estimasi permintaan pasar.

Setelah HPP dihitung, saya berperan aktif dalam membantu CEO menetapkan harga jual produk dengan menggunakan pendekatan markup sebagai strategi penetapan harga. Dalam kebijakan internal perusahaan, kami menetapkan markup sebesar 80% dari HPP untuk menentukan harga jual normal. Strategi markup ini dirancang untuk menciptakan margin keuntungan yang cukup, sekaligus mempertimbangkan biaya operasional umum dan potensi risiko bisnis. Misalnya, jika HPP sebuah produk batik modern adalah Rp100.000, maka harga jual normalnya akan ditetapkan sebesar Rp180.000 ($100.000 + 80\% \times 100.000$). Markup 80% dipilih dengan pertimbangan bahwa harga tersebut masih kompetitif di pasar, namun tetap mampu memberikan profit yang sehat untuk mendukung pertumbuhan perusahaan.

Selain harga jual normal, saya juga bertanggung jawab dalam memberikan rekomendasi harga diskon pada momen-momen tertentu, seperti saat peluncuran produk baru, campaign promosi musiman, atau strategi untuk mendorong perputaran stok lama. Dalam menentukan harga diskon, saya memastikan bahwa potongan harga tetap memberikan margin keuntungan yang wajar dan tidak menyebabkan kerugian. Analisis sensitivitas harga juga dilakukan untuk memahami sejauh mana diskon dapat memengaruhi volume penjualan dan arus kas perusahaan. Seluruh penyesuaian harga ini didiskusikan bersama CEO dan CMO agar tetap selaras dengan strategi pemasaran dan target revenue.

Peran CFO dalam proses penetapan harga bukan hanya sekadar menghitung, tetapi juga memastikan bahwa keputusan harga dilandasi oleh logika keuangan yang sehat, data historis, dan proyeksi bisnis. Penetapan harga yang tepat akan membantu perusahaan mencapai efisiensi operasional, meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap nilai produk, dan menjaga kestabilan keuangan jangka panjang. Oleh karena itu, saya sebagai CFO memiliki peran kunci dalam menjembatani aspek produksi, pemasaran, dan strategi bisnis melalui fondasi perhitungan HPP dan penetapan harga jual yang sistematis dan terukur.

3.2.2.6 Melakukan pencatatan arus kas harian dan finalisasi laporan arus kas

LAPORAN ARUS KAS			
PER 30 APRIL 2025 DAN 31 DESEMBER 2024			
<i>(Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)</i>			
		2025	2024
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI			
Penyesuaian Untuk :			
Peersediaan Bahan Baku		(1.820.429)	-
ARUS KAS BERSIH DARI AKTIVITAS OPERASI		(1.820.429)	-
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI			
Aset Tetap		-	873.908
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		-	873.908
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN			
Laba Ditahan		5.374.429	1.104.899
ARUS KAS BERSIH DARI AKTIVITAS PENDANAAN		5.374.429	1.104.899
Kenaikan/(Penurunan) Bersih Kas dan Setara Kas		3.554.000	1.978.807
KAS DAN SETARA KAS AWAL TAHUN		1.978.807	-
KAS DAN SETARA KAS AKHIR TAHUN		5.532.807	1.978.807

Gambar 3.8 Laporan Arus Kas LhafCloths

Sumber: LhafCloths, 2025

Sebagai Chief Financial Officer (CFO), saya memiliki tanggung jawab utama dalam memastikan keuangan perusahaan tercatat dan terkontrol dengan baik. Salah satu fungsi penting yang saya jalankan adalah melakukan pencatatan arus kas harian dan menyusun laporan arus kas secara berkala. Pencatatan arus kas harian merupakan kegiatan rutin yang mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran yang terjadi dalam operasional bisnis, mulai dari hasil penjualan produk, pembelian bahan baku, pembayaran kepada penjahit dan vendor, hingga pengeluaran operasional lainnya seperti biaya pengiriman, listrik, dan kebutuhan logistik. Setiap transaksi dicatat secara teliti dan real-time untuk menghindari kesalahan pencatatan serta menjaga akurasi data keuangan perusahaan.

Pencatatan ini saya lakukan dengan sistematis menggunakan spreadsheet yang telah dirancang khusus atau melalui software akuntansi yang membantu mempermudah pelacakan transaksi harian. Langkah ini sangat penting karena data arus kas harian menjadi dasar untuk memantau kesehatan keuangan perusahaan secara langsung. Dengan adanya pencatatan harian, saya dapat dengan cepat mendeteksi jika terjadi ketidaksesuaian antara

pemasukan dan pengeluaran, serta mengambil langkah antisipatif apabila muncul potensi kekurangan kas.

Setelah semua transaksi harian tercatat, saya juga bertugas melakukan finalisasi laporan arus kas secara mingguan atau bulanan. Laporan arus kas ini berfungsi sebagai ringkasan menyeluruh tentang pergerakan kas masuk dan kas keluar selama periode tertentu. Laporan ini mencakup arus kas dari kegiatan operasional (seperti penjualan dan biaya produksi), arus kas dari kegiatan investasi (jika ada pembelian aset atau perlengkapan), dan arus kas dari pendanaan (seperti penambahan modal atau pembayaran pinjaman). Finalisasi laporan ini melibatkan proses rekonsiliasi, yaitu mencocokkan catatan internal perusahaan dengan mutasi rekening bank serta laporan dari sistem pembayaran digital, untuk memastikan tidak ada selisih yang tidak jelas atau kesalahan pencatatan.

Melalui proses ini, saya memastikan bahwa seluruh data keuangan perusahaan terdokumentasi secara akurat, transparan, dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh manajemen. Laporan arus kas yang baik akan membantu CEO dan tim manajemen memahami kondisi kas perusahaan, mengatur perencanaan keuangan ke depan, serta menentukan langkah strategis yang tepat. Dengan kata lain, pencatatan arus kas harian dan finalisasi laporan arus kas bukan sekadar tugas administratif, tetapi merupakan fondasi penting dalam menjaga stabilitas finansial dan mendukung pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.

3.2.2.7 Membuat Jurnal Umum dan Buku Besar

Sebagai Chief Financial Officer (CFO), salah satu tanggung jawab penting saya adalah membuat Jurnal Umum dan Buku Besar sebagai bagian dari sistem akuntansi yang mendokumentasikan seluruh aktivitas keuangan perusahaan secara terstruktur dan akurat. Pembuatan Jurnal Umum merupakan langkah awal dalam proses pencatatan akuntansi, di mana setiap transaksi keuangan dicatat secara kronologis dan sistematis dengan mencantumkan tanggal transaksi, keterangan, akun yang terlibat, serta jumlah nominal dalam debit dan kredit. Dalam tahap ini, saya memastikan bahwa seluruh transaksi yang terjadi baik pemasukan dari penjualan, pembelian bahan baku, pembayaran gaji, maupun

pengeluaran operasional lainnya tercatat sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum. Pencatatan di Jurnal Umum sangat krusial karena menjadi dasar bagi laporan keuangan akhir perusahaan.

Setelah semua transaksi dicatat di Jurnal Umum, tahap selanjutnya adalah menyusun Buku Besar. Buku Besar merupakan pemindahan atau pengelompokan dari seluruh transaksi yang ada di Jurnal Umum ke masing-masing akun keuangan, seperti kas, piutang, utang usaha, modal, penjualan, dan beban operasional. Dalam Buku Besar, saya dapat melihat riwayat per akun dan mengetahui saldo akhir setiap akun secara detail. Proses ini memungkinkan saya untuk memantau kondisi keuangan perusahaan secara lebih mendalam dan spesifik, seperti mengevaluasi seberapa besar pengeluaran untuk produksi atau mengetahui total pendapatan dalam satu periode. Buku Besar juga menjadi bahan utama dalam penyusunan laporan keuangan seperti neraca dan laporan laba rugi.

Melalui pembuatan Jurnal Umum dan Buku Besar yang konsisten dan tepat, saya sebagai CFO dapat memastikan bahwa semua aktivitas finansial perusahaan terdokumentasi secara akuntabel dan dapat diaudit kapan saja. Kedua dokumen ini juga berperan sebagai alat kontrol internal dan dasar dalam analisis keuangan, serta membantu perusahaan dalam memenuhi kewajiban perpajakan dan laporan keuangan tahunan. Dengan demikian, pencatatan yang rapi dan sistematis melalui Jurnal Umum dan Buku Besar adalah elemen penting dalam membangun transparansi, stabilitas, dan profesionalisme dalam pengelolaan keuangan perusahaan.

3.2.2.8 Menganalisis dan menyusun laporan Laba Rugi

Sebagai Chief Financial Officer (CFO) di perusahaan LhafCloths, penulis memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola dan mengawasi kondisi keuangan perusahaan, termasuk menyusun dan menganalisis laporan keuangan seperti laporan laba rugi. Dalam laporan laba rugi untuk periode yang berakhir pada 30 April 2025 dan 31 Desember 2024, penulis menunjukkan peningkatan signifikan dalam kinerja keuangan perusahaan. Total penjualan pada tahun 2025 mengalami lonjakan tajam menjadi Rp4.318.650 dari sebelumnya hanya Rp1.463.000 pada 2024. Hal ini menunjukkan keberhasilan strategi penjualan dan pemasaran yang dijalankan perusahaan. Selain itu, terdapat pendapatan

tambahan dari bunga bank yang meningkat dari Rp18.768 menjadi Rp35.984, mencerminkan pengelolaan kas yang lebih baik.

Dalam hal biaya langsung, perusahaan berhasil melakukan efisiensi besar-besaran pada tahun 2025. Total biaya langsung berkurang drastis dari Rp4.077.110 pada 2024 menjadi hanya Rp2.480.000. Efisiensi ini terlihat jelas dari hilangnya beberapa beban seperti beban ongkir, beban operasional, marketing, dan merch yang sebelumnya cukup membebani keuangan perusahaan. Beban tenaga kerja langsung tetap ada namun mengalami kenaikan dari Rp2.113.000 menjadi Rp2.480.000, kemungkinan disebabkan oleh peningkatan volume produksi atau penyesuaian upah. Namun, secara keseluruhan, penurunan total biaya menunjukkan pengendalian biaya yang lebih efektif dan strategi efisiensi operasional yang berhasil diterapkan.

Selain menyusun laporan laba rugi, penulis juga melakukan analisis mendalam untuk mengevaluasi tren pendapatan dan pengeluaran dari waktu ke waktu, mengidentifikasi pos-pos biaya yang mengalami kenaikan signifikan, serta mengukur efisiensi operasional perusahaan. Misalnya, jika terjadi penurunan margin laba, penulis akan menelusuri penyebabnya, apakah disebabkan oleh kenaikan harga bahan baku, pemborosan biaya distribusi, atau penurunan volume penjualan. Hasil analisis tersebut sangat penting sebagai dasar bagi CEO dan tim manajemen dalam mengambil keputusan strategis, seperti penyesuaian harga jual, pengendalian biaya produksi, atau perbaikan strategi pemasaran.

Dengan demikian, penyusunan dan analisis laporan laba rugi oleh penulis menjadi alat penting dalam menilai performa finansial perusahaan, merumuskan strategi bisnis, serta menjaga keberlangsungan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Laporan ini tidak hanya berfungsi sebagai laporan keuangan semata, tetapi juga sebagai panduan untuk perencanaan keuangan yang sehat dan pengambilan keputusan yang berbasis data.

3.2.2.9 Melakukan Sesi Pendampingan dengan Dedicated Mentor



Gambar 3.9 Sesi Pendampingan Dengan Dedicated Mentor

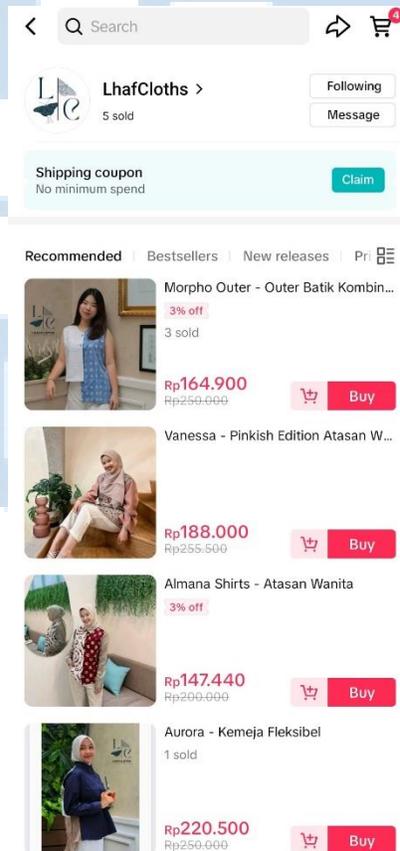
Sumber, LhafCloths 2025

Sebagai bagian dari pengembangan profesional dan peningkatan kualitas pengelolaan keuangan perusahaan, penulis secara rutin melakukan sesi pendampingan dengan dedicated mentor yang memiliki pengalaman dan keahlian di bidang keuangan dan manajemen bisnis. Sesi pendampingan ini bertujuan untuk memperoleh bimbingan, masukan, dan solusi atas tantangan yang dihadapi dalam menjalankan tugas sebagai Chief Financial Officer (CFO). Dalam sesi tersebut, penulis berdiskusi secara mendalam mengenai berbagai aspek penting seperti strategi pengelolaan kas, pengendalian biaya, perencanaan anggaran, serta optimalisasi proses pencatatan dan pelaporan keuangan. Mentor memberikan wawasan baru, koreksi jika terjadi kesalahan, serta memberikan perspektif yang lebih luas untuk membantu penulis mengambil keputusan yang lebih tepat dan efektif.

Pendampingan ini juga berfungsi sebagai ajang evaluasi kinerja dan pengembangan kompetensi, di mana penulis dapat menguji pemahaman, memperdalam pengetahuan teknis, dan mengasah kemampuan analisis keuangan. Dengan dukungan mentor yang berpengalaman, penulis mampu mengidentifikasi potensi risiko keuangan dan menemukan solusi inovatif yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Selain itu, sesi ini meningkatkan kepercayaan diri penulis dalam mengelola aspek keuangan yang kompleks dan dinamis serta memperkuat jaringan profesional yang dapat menjadi sumber daya berharga dalam menghadapi tantangan bisnis ke depan. Melalui pendampingan yang berkelanjutan, penulis

berkomitmen untuk terus belajar dan berkembang demi memberikan kontribusi maksimal bagi kemajuan perusahaan.

3.2.2.10 Membuka akun Shopee dan TikTok Shop untuk melakukan penjualan secara legal

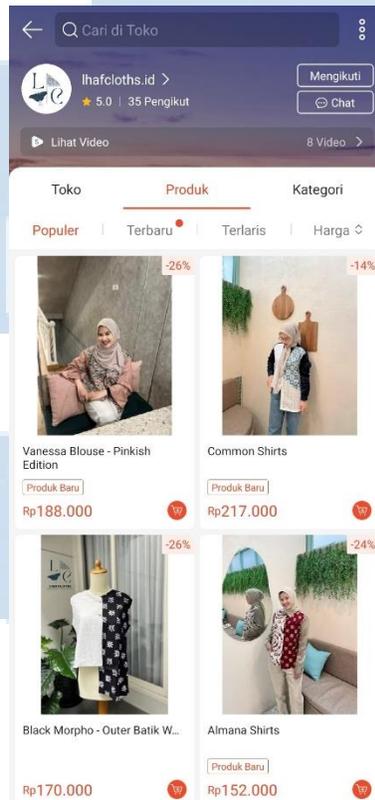


Gambar 3.10 Akun TikTok LhafCloths

Sumber: LhafCloths, 2025

Sebagai bagian dari strategi memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk, penulis bertanggung jawab membuka akun resmi di platform *e-commerce* populer seperti Shopee dan TikTok Shop. Langkah ini penting dilakukan agar aktivitas penjualan dapat berlangsung secara legal dan terstruktur sesuai dengan regulasi yang berlaku, termasuk ketentuan pajak dan perlindungan konsumen. Dengan membuka akun resmi di kedua platform tersebut, penulis memastikan bahwa produk perusahaan

dapat diakses oleh pasar yang lebih luas dengan cara yang profesional dan terpercaya. Selain itu, proses pendaftaran akun dilakukan dengan lengkap dan akurat, mencakup verifikasi identitas, pengisian data bisnis, serta penyediaan dokumen pendukung yang diperlukan agar toko *online* dapat beroperasi secara sah.

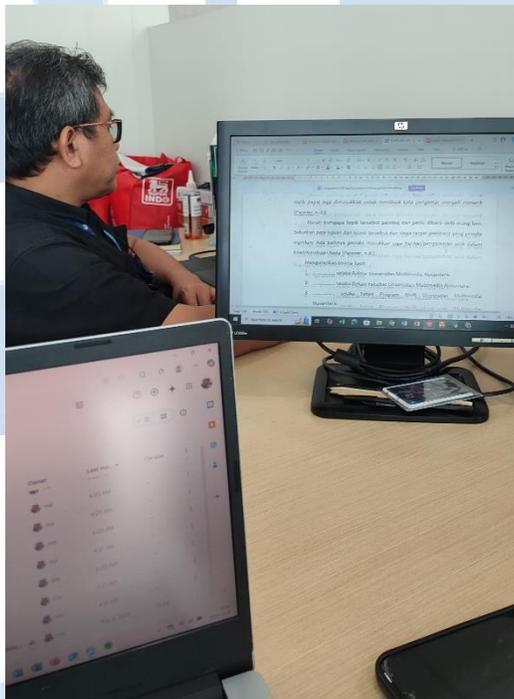


Gambar 3.11 Halaman Shopee LhafCloths

Sumber: LhafCLOths, 2025

Melalui kehadiran di Shopee dan TikTok Shop, penulis juga dapat memanfaatkan berbagai fitur pendukung yang tersedia, seperti integrasi pembayaran, pengelolaan stok, sistem pengiriman yang terstandarisasi, serta promosi digital yang efektif untuk menarik pelanggan baru. Hal ini tidak hanya meningkatkan transparansi dan kredibilitas bisnis di mata konsumen, tetapi juga memudahkan proses *monitoring* transaksi dan pelaporan keuangan yang terintegrasi. Dengan demikian, pembukaan akun di platform *e-commerce* ini merupakan langkah strategis yang tidak hanya memperkuat posisi perusahaan dalam pasar digital, tetapi juga membantu memastikan kepatuhan terhadap aturan legal dan peraturan perdagangan elektronik di Indonesia.

3.2.2.11 Bimbingan Bersama Dosen Pembimbing



Gambar 3.12 Bimbingan Bersama Dosen Pembimbing

Sumber: LhafCloths, 2025

Bimbingan bersama dosen pembimbing merupakan bagian penting dalam proses penyusunan laporan magang. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan arahan, masukan, dan koreksi terhadap laporan magang yang sedang disusun agar sesuai dengan standar akademik dan pedoman penulisan yang telah ditetapkan. Dalam bimbingan ini, fokus utama pembahasan adalah pada isi laporan magang dan manajemen keuangan yang berkaitan dengan kegiatan magang dan posisi dari penulis. Pada bagian isi laporan, dosen pembimbing membantu penulis memastikan bahwa struktur laporan, mulai dari pendahuluan, latar belakang, tujuan magang, uraian kegiatan yang dilakukan, hingga

kesimpulan dan saran, telah tersusun secara sistematis, logis, dan sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah. Penulis diarahkan untuk menjelaskan secara rinci kegiatan yang mereka lakukan selama magang, kontribusi yang diberikan, serta pengalaman dan keterampilan yang diperoleh.

Selain membahas isi laporan, dosen juga memberikan bimbingan khusus terkait manajemen keuangan. Penulis didorong untuk memahami bagaimana sistem pengelolaan keuangan diterapkan di tempat magang, termasuk proses pencatatan transaksi, penyusunan anggaran, hingga evaluasi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan LhafCloths. Hal ini bertujuan untuk menanamkan pemahaman praktis kepada penulis mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam operasional sebuah bisnis. Melalui bimbingan ini, penulis diharapkan mampu menyajikan data dan analisis keuangan secara tepat dalam laporannya, serta merefleksikan pembelajaran yang didapatkan di bidang keuangan.

Bimbingan ini biasanya dilakukan secara berkala, dan setiap sesi bimbingan didokumentasikan oleh penulis yang diinput pada web Merdeka UMN. Penulis diwajibkan untuk merevisi laporan berdasarkan masukan dosen, mempersiapkan pertanyaan untuk sesi bimbingan berikutnya, serta memastikan bahwa laporan yang disusun mencerminkan pemahaman yang mendalam terhadap pengalaman magang. Dengan adanya bimbingan ini, penulis tidak hanya terbantu dalam menyelesaikan laporan magang dengan baik, tetapi juga memperoleh pemahaman yang lebih luas dan mendalam tentang dunia kerja, khususnya dalam aspek profesionalisme penulisan dan manajemen keuangan di lingkungan bisnis nyata.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam menjalankan bisnis *startup*, tentu ada beberapa kendala yang saya dan tim LhafCloths hadapi dan jika tidak segera ditangani, hal itu bisa menghambat jalannya usaha. Kendala yang saya dan tim LhafCloths hadapi, yakni:

3.3.1 Keterbatasan Modal

Pada awalnya, tim LhafCloths bingung mengenai bagaimana cara agar kita bisa terus memproduksi pakaian dengan anggaran terbatas. Sebelumnya kami mampu memproduksi pakaian

berkat bantuan dana hibah yang diberikan oleh Pemerintah saat WMK. Perorang mendapatkan dana sebesar Rp2.500.000, jadi LhafCloths mendapatkan dana sebanyak Rp10.000.000. Modal tersebut kami gunakan untuk memproduksi pakaian untuk dijual saat demoday. Saat bulan pertama peluncuran, kami mendapatkan hasil penjualan yang lumayan tinggi, namun pada bulan selanjutnya penjualan sangat lambat dan kami sangat khawatir bahwa nantinya kami tidak dapat memproduksi pakaian kembali, seperti membeli bahan, membayar tukang jahit, *packaging*, dan lain-lain, ditambah adanya permintaan tentang penambahan stock warna pada produk Morpho dan penambahan ukuran.

3.3.2 Lambatnya Penjualan

Sebagai sebuah bisnis *startup* pada bidang *fashion*, sulit untuk mendapatkan banyak penjualan dengan cepat. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang berbeda, yaitu citra merek yang belum dikenal banyak orang, harga jual yang masih dirasa tinggi dan kurangnya strategi pemasaran yang dilakukan. Hal tersebut memperlambat pertumbuhan penjualan LhafCloths.

3.3.3 Masalah Vendor

Permasalahan vendor menimbulkan tantangan besar bagi perusahaan LhafCloths khususnya dalam menemukan pemasok bahan kain batik dan penjahit. Kendala yang kami temukan pada pemasok kain batik berupa harga yang masih terbilang terlalu mahal untuk setiap permeternya, desain dari kain batik itu sendiri (seperti motif yang terlalu ramai dan pasaran, serta warna yang kurang cocok untuk dipadukan dengan warna dari bahan lain), pilihan jenis batik yang sedikit dan pemasok yang dapat melakukan repeat order. Kendala yang kami temukan pada penjahit, yaitu lamanya waktu penjahitan untuk menjadi barang jadi, baik itu sample atau yang siap untuk dipasarkan, sehingga memperlambat kami dalam menjual pakaian.

3.3.4 Uang Pribadi yang Tercampur Dengan Uang Perusahaan

Sebagai sebuah bisnis *startup* yang didirikan oleh 4 orang, kami mengalami kesulitan untuk menampung uang perusahaan kedalam rekening agar tidak tercampur dengan uang pribadi, karena tanpa sadar kami salah satu dari kami pasti ada yang lupa untuk mengingat atau memfoto jumlah saldo pribadi terakhirnya, sehingga tanpa sengaja memakai uang perusahaan. Kami juga ingin menghindari potongan biaya admin setiap bulannya, dan dapat mengawasi jumlah uang perusahaan ataupun sisa uang secara realtime.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi LhafCloths, diperlukan solusi yang tepat dan mudah diterapkan agar bisnis bisa berjalan lebih lancar dan terus berkembang ke depannya, walaupun tidak semua kendala mampu mendapatkan solusi secara cepat. Dalam menghadapi kendala yang didapatkan tersebut selama proses kerja magang, terdapat beberapa tindakan yang saya lakukan. Tindakan yang saya dan tim LhafCloths lakukan sebagai solusi atas kendala yang dihadapi, yaitu:

3.4.1 Memberlakukan Sistem Setoran perminggu



The image shows two parts: a transaction history screenshot on the left and a weekly contribution tracking table on the right.

Transaction History (Left):

- Search bar: Riwayat Transaksi
- February 2025 transactions:
 - Dana Masuk dari Anindya Aulia Rahmi: Rp 100,000,00 (Feb 25, 2025)
 - Dana Masuk dari Fitho Yushar Yahya: Rp 50,000,00 (February 2025)

Weekly Contribution Tracking Table (Right):

2025				
Januari				
	1/5/2025	1/12/2025	1/19/2025	1/26/2025
Fitho	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Livia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Alla	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nita	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
February				
	2/2/2025	2/9/2025	2/16/2025	2/23/2025
Fitho	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Livia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alla	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nita	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Gambar 3.13 Bukti Setoran perminggu

Sumber: LhafCloths, 2025

Untuk mengatasi kendala dalam keterbatasan modal, kami sebagai tim LhafCloths sepakat untuk melakukan setoran rutin dari uang kami sendiri ke dalam bisnis ini. Sistem ini mewajibkan setiap anggota LhafCloths untuk melakukan setoran sebesar Rp50.000/minggu. Hal ini membantu kami sebagai penyediaan modal bagi perusahaan LhafCloths agar selalu bisa membeli bahan, membayar penjahit, dan lain-lain guna memproduksi pakaian dalam waktu jangka panjang. Setiap setoran dari anggota LhafCloths akan dicatat secara transparan, sehingga kami dapat mengetahui sampai mana setoran tersebut berlanjut dan siapa yang belum atau yang sudah melakukan setoran.

3.4.2 Membuat Konten Sosial Media dan Menawarkan Potongan Harga



Gambar 3.14 Melakukan *Live* TikTok Shop, Shopee, dan Membuat Konten

Sumber: LhafCloths, 2025

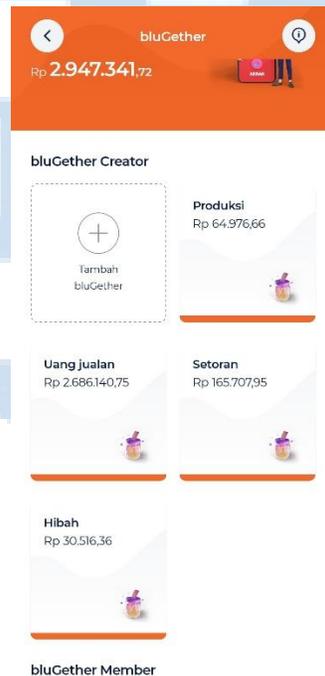
Pada kendala lambatnya penjualan, saya dan tim LhafCloths memutuskan untuk membuat konten sosial media yang menarik dan sedang tren belakangan ini, melalui TikTok dan Instagram. Kami memberikan potongan harga saat tanggal cantik seperti 3.3 ataupun hari-hari besar, seperti hari batik, dan tidak hanya itu kami juga memberikan potongan harga saat sedang melakukan *live* melalui aplikasi Shopee dan TikTok Shop dengan potongan harga yang tidak membuat rugi perusahaan LhafCloths guna menarik minat dan perhatian pelanggan lebih banyak untuk membeli produk, serta. Kami juga menawarkan produk melalui beberapa grup, keluarga, dan teman melalui pesan WhatsApp ataupun Story Whatsapp dan Instagram.

3.4.3 Mencari Berbagai Macam Vendor

Pada Kendala vendor, saya dan tim LhafCloths melakukan diskusi untuk mencari pemasok bahan dan penjahit baru. Untuk pemasok bahan kami mencari melalui *online* (seperti Shopee) dan *offline* (seperti Tanah Abang dan Majestik). Penjahit sendiri kami masih mencari-cari yang sekiranya memiliki harga yang cocok, kualitas dan tanggung jawab yang tinggi, serta pemilihan lokasi jahit yang tidak jauh dari jarak rumah kami.

3.4.4 Membuka Rekening Baru

Pada kendala uang pribadi yang tercampur dengan uang perusahaan, saya dan tim LhafCloths memutuskan untuk membuka rekening bank baru menggunakan Blu by BCA Digital. Sebagai CFO saya diberikan wewenang dan tanggung jawab untuk menyimpan uang perusahaan dengan baik. Di Blu by BCA Digital saya bisa memisahkan antara uang pribadi dengan uang perusahaan menggunakan fitur BluGether. Di dalam BluGether saya bisa mengelompokkan mana uang perusahaan yang didapat dari penjualan, setoran, hibah dan lain-lain. Uang perusahaan juga tidak terpotong oleh biaya admin, bahkan kebalikannya uang dari setiap kelompok akan mendapatkan bunga 3% setiap bulannya.



Gambar 3.15 Fitur BluGether pada *M-Banking* Blu by BCA Digital

Sumber: LhafCloths, 2025