

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama menjalani program magang, penulis dipercaya untuk menduduki peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) dalam proyek startup makanan Jepang bernama ZenGusto di Skystar Ventures. Dalam posisi ini, penulis bertanggung jawab penuh atas seluruh aspek keuangan bisnis, mulai dari perencanaan anggaran, pengelolaan arus kas, pencatatan transaksi harian, pengawasan pengeluaran dan pemasukan, hingga analisis profitabilitas produk dan kegiatan operasional. Tugas-tugas tersebut dijalankan tidak hanya untuk memastikan kondisi keuangan perusahaan tetap stabil dan terkendali, tetapi juga sebagai landasan dalam pengambilan keputusan strategis bagi seluruh tim manajemen.

Tabel Rangkuman Pekerjaan CFO ZenGusto

Fungsi Keuangan	Deskripsi Umum Tugas	Contoh Pekerjaan Saat Magang di ZenGusto
1. Perencanaan & Anggaran (Budgeting)	Menyusun rencana pengeluaran dan pendapatan untuk mengatur arus kas dan alokasi sumber daya	Menyusun alokasi dana untuk produksi, pembelian alat masak, content marketing, dan biaya operasional lainnya bersama tim ZenGusto
2. Pelacakan Arus Kas (Cash Flow Tracking)	Mencatat semua pemasukan dan pengeluaran agar kondisi keuangan dapat dipantau secara harian dan bulanan	Membuat laporan transaksi harian termasuk hasil pre-order, pembelian bahan makanan, dan biaya distribusi
3. Penghitungan	Menghitung <i>Cost of Goods Sold</i> (COGS) dan	Menghitung biaya produksi per porsi untuk menu

Fungsi Keuangan	Deskripsi Umum Tugas	Contoh Pekerjaan Saat Magang di ZenGusto
HPP & Harga Jual	menentukan harga jual yang menguntungkan	beef hamburg dan varian lainnya serta menentukan margin keuntungan
4. Analisis Biaya (Cost Analysis)	Menganalisis biaya tetap dan variabel untuk efisiensi operasional dan pengambilan keputusan strategis	Melakukan perbandingan biaya bahan antar pemasok, survei harga alat, serta menimbang efisiensi biaya penyimpanan (metode JIT)
5. Pelaporan Keuangan	Membuat laporan berkala untuk supervisor dan stakeholders agar kondisi finansial dapat dimonitor	Memberikan ringkasan laporan keuangan harian ke supervisor dan dokumentasi laporan via Google Classroom dan pitch deck bisnis
6. Proyeksi Keuangan (Financial Forecasting)	Memperkirakan pertumbuhan pendapatan dan pengeluaran di masa depan berdasarkan tren	Menggunakan data TAM, SAM, SOM untuk memperkirakan skala pasar dan potensi penjualan dalam jangka pendek dan menengah
7. Pengambilan Keputusan Finansial	Memberi rekomendasi penggunaan dana berdasarkan teori biaya relevan dan efisiensi	Menyarankan pembelian alat hanya jika berdampak langsung pada operasional, menyarankan pembelian bahan berdasarkan konsep JIT
8. Koordinasi Antar Divisi	Bekerja sama dengan divisi lain (CMO, COO, CPO) untuk mendukung	Menyediakan perhitungan biaya untuk pengembangan produk, konten promosi, dan

Fungsi Keuangan	Deskripsi Umum Tugas	Contoh Pekerjaan Saat Magang di ZenGusto
	kebutuhan finansial dari tiap aktivitas	pengadaan logistik sesuai permintaan tiap divisi

Table 1: Tabel Rangkuman Pekerjaan CFO ZenGusto

Sebagai Chief Financial Officer (CFO) dalam tim ZenGusto, penulis memegang peranan sentral dalam mengelola aspek keuangan sekaligus memastikan bahwa setiap keputusan yang melibatkan dana perusahaan dilakukan secara bijaksana, terencana, dan terukur. Peran ini melibatkan pelaksanaan fungsi-fungsi utama keuangan seperti budgeting, pelacakan arus kas, perhitungan HPP, analisis biaya, pelaporan keuangan, proyeksi pendapatan, hingga pengambilan keputusan yang berdampak pada kelangsungan bisnis.

Salah satu hal yang menonjol dalam peran penulis sebagai CFO adalah koordinasi lintas divisi yang aktif dan konsisten. Setiap keputusan terkait penggunaan anggaran—baik untuk kebutuhan harian maupun rencana jangka menengah—melibatkan komunikasi intensif antara penulis dengan pimpinan divisi lainnya seperti Chief Executive Officer (CEO), Chief Operating Officer (COO), Chief Product Officer (CPO), dan Chief Marketing Officer (CMO). Misalnya, saat tim pemasaran mengajukan proposal untuk membeli perlengkapan konten promosi, penulis bertugas mengevaluasi kelayakan pengeluaran tersebut berdasarkan kondisi kas yang tersedia dan alokasi anggaran yang telah dirancang. Begitu pula dengan divisi operasional yang mengajukan kebutuhan pengadaan bahan baku dan alat produksi, serta divisi produk yang mengusulkan anggaran untuk riset dan pengembangan resep baru maupun desain kemasan.

Dalam konteks ini, penulis berfungsi sebagai jembatan antara kreativitas tim dengan realitas kondisi keuangan. Penulis tidak hanya menilai apakah dana tersedia, tetapi juga apakah pengeluaran tersebut sepadan dengan manfaat bisnis

yang akan diperoleh. Pendekatan ini penting untuk menjaga efisiensi operasional tanpa menghambat inovasi dan pertumbuhan. Selain menjalankan fungsi administratif keuangan, penulis juga secara rutin melakukan analisis keuangan. Aktivitas ini termasuk penghitungan margin keuntungan dari setiap menu makanan, evaluasi efektivitas pengeluaran operasional harian, serta identifikasi peluang untuk efisiensi biaya. Misalnya, penulis membandingkan harga bahan dari beberapa pemasok untuk mendapatkan harga terbaik tanpa mengorbankan kualitas, dan menerapkan prinsip *Just In Time (JIT)* dalam pembelian bahan baku agar tidak terjadi kelebihan stok atau pemborosan.

Setiap divisi yang merancang program baru atau merencanakan belanja tambahan juga wajib melakukan konsultasi dengan CFO. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa ide atau proyek yang dirancang dapat dijalankan secara finansial tanpa menimbulkan ketidakseimbangan dalam struktur anggaran yang telah disusun. Penulis memegang kendali untuk memastikan bahwa tidak ada divisi yang mengalokasikan dana di luar batas yang wajar atau tanpa justifikasi yang kuat.

Secara keseluruhan, peran CFO dalam ZenGusto bukan hanya sebatas pencatat keuangan, tetapi sebagai mitra strategis yang terlibat langsung dalam setiap aspek bisnis. Penulis menunjukkan kemampuan dalam mengintegrasikan data keuangan dengan strategi bisnis, menjembatani kebutuhan masing-masing tim dengan batasan finansial yang bersifat lebih realistis, dan mendorong pengambilan keputusan yang efisien dan mementingkan keberlanjutan usaha. Hal ini tidak hanya membantu menjaga kestabilan keuangan ZenGusto, tetapi juga mendukung pertumbuhan bisnis yang sehat dan terstruktur selama masa pengembangan usaha di program magang bersama Skystar Ventures.

Di luar tugas teknis tersebut, penulis juga memiliki tanggung jawab pelaporan kepada dosen pembimbing selaku supervisor. Bentuk pelaporan ini dilakukan melalui dua cara. Pertama, melalui pertemuan rutin yang membahas kondisi keuangan dan progres startup secara keseluruhan. Kedua, melalui penyusunan laporan harian (*daily task report*) yang mencatat secara rinci seluruh aktivitas,

pengeluaran, pemasukan, dan keputusan penting yang terjadi setiap harinya. Laporan ini tidak hanya menjadi bukti dokumentasi kerja, namun juga sarana refleksi untuk mengevaluasi keputusan yang telah diambil dan dampaknya terhadap perkembangan bisnis.

Secara keseluruhan, peran sebagai CFO dalam proyek startup ZenGusto memberikan pengalaman nyata dalam manajemen keuangan perusahaan skala kecil-menengah. Melalui tanggung jawab ini, penulis tidak hanya mengasah keterampilan teknis dalam bidang akuntansi dan analisis keuangan, tetapi juga mengembangkan kemampuan koordinasi, komunikasi lintas tim, dan pengambilan keputusan berbasis data. Pengalaman ini diharapkan dapat menjadi bekal yang kuat dalam memasuki dunia kerja profesional, khususnya dalam bidang keuangan dan manajemen bisnis.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Penulis selama proses magang bertugas untuk membantu tim Zengusto dalam hal yang memerlukan perhitungan. Pada pelatihan ideation penulis diminta untuk melakukan analisis besarnya pasar melalui Tam Sam Som yang penulis lakukan seperti pada bab pendahuluan di atas. Analisis market seperti ini memberikan pemahaman mendalam mengenai potensi pasar secara berlapis. TAM menunjukkan total ukuran pasar yang dapat dicapai secara teori. Analisis TAM memberikan gambaran besar mengenai peluang jangka panjang. SAM kemudian mempersempit fokus pada segmen pasar yang realistis dapat dijangkau dengan model bisnis dan kemampuan saat ini. Terakhir, SOM adalah target paling sempit, mewakili bagian dari SAM yang secara realistis dapat dicapai dalam jangka pendek, mempertimbangkan sumber daya dan persaingan.

Analisis ini sering dilakukan untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan dan batasan yang ada untuk bisnis yang direncanakan. Tam dan SAM menunjukan ruang untuk pertumbuhan bisnis yang bisa diraih. Jika semua segmen pasar terlihat terbatas, itu menjadi petanda untuk memikirkan kembali ide bisnis atau bahkan

mencari pasar baru. Oleh sebab itu analisis ini sangat penting untuk dicari saat mempresentasikan ide bisnis kepada investor.

Di awal pendirian ZenGusto, tim internal sempat merencanakan pembukaan toko fisik sebagai strategi untuk meningkatkan eksposur merek serta menjangkau konsumen secara langsung. Gagasan ini muncul dari diskusi lintas divisi, terutama dari tim marketing dan operasional yang menilai bahwa keberadaan toko fisik bisa memperkuat citra profesional sekaligus membangun kredibilitas brand.

Namun, sebagai Chief Financial Officer (CFO), penulis memiliki tanggung jawab untuk menganalisis kelayakan finansial dari setiap strategi yang akan diimplementasikan. Dengan pendekatan berbasis data dan simulasi proyeksi keuangan, penulis mulai menghitung estimasi biaya operasional bulanan toko fisik, yang terdiri dari biaya sewa sebesar Rp30.000.000, tagihan listrik dan air sebesar Rp2.000.000, gaji dua staf sebesar Rp6.000.000, serta tambahan untuk kebersihan dan logistik sebesar Rp4.000.000. Total estimasi pengeluaran mencapai Rp42.000.000 per bulan.

Dari sisi pendapatan, penulis membuat proyeksi penjualan optimis dengan asumsi per hari terjual:

30 beef hamburg (Rp17.214 keuntungan per porsi),

20 puding (Rp7.884 keuntungan per porsi),

20 ocha (Rp900 keuntungan per porsi).

Maka margin kotor per hari:

$$(30 \times \text{Rp}17.214) + (20 \times \text{Rp}7.884) + (20 \times \text{Rp}900) = \text{Rp}516.420 + \text{Rp}157.680 + \text{Rp}18.000 = \text{Rp}692.100$$

$$\text{Per bulan (selama 30 hari): } \text{Rp}692.100 \times 30 = \text{Rp}20.763.000$$

Dari proyeksi ini, terlihat bahwa pendapatan masih jauh di bawah beban biaya tetap bulanan. Dengan defisit sekitar Rp21.237.000, keputusan membuka toko fisik pada tahap awal akan sangat membebani arus kas perusahaan. Hal ini belum memperhitungkan risiko ketidakpastian penjualan harian yang fluktuatif dan potensi makanan tidak terjual.

Berdasarkan analisis tersebut, penulis sebagai CFO mengambil langkah untuk menyarankan strategi yang lebih efisien yaitu menggunakan sistem pre-order berbasis online. Strategi ini memanfaatkan kanal seperti Instagram, WhatsApp, dan marketplace untuk menerima pesanan terlebih dahulu sebelum melakukan produksi. Dengan sistem ini, ZenGusto dapat menyesuaikan jumlah produksi berdasarkan permintaan aktual, sehingga tidak ada risiko kelebihan stok dan biaya operasional menjadi jauh lebih ringan.

Penulis kemudian menyusun proyeksi keuangan untuk sistem pre-order, dengan asumsi penjualan bulanan sebagai berikut:

$$150 \text{ beef hamburg} \rightarrow 150 \times \text{Rp}17.214 = \text{Rp}2.582.100$$

$$80 \text{ puding} \rightarrow 80 \times \text{Rp}7.884 = \text{Rp}630.720$$

$$50 \text{ ocha} \rightarrow 50 \times \text{Rp}900 = \text{Rp}45.000$$

$$\text{Total margin kotor per bulan: Rp}3.257.820$$

Adapun pengeluaran lain dalam sistem ini yang tetap perlu diperhitungkan meliputi:

Biaya logistik dan transportasi (pengiriman lokal, ongkir subsidi, dll):
Rp1.000.000

Biaya pemasaran digital dan konten promosi: Rp2.000.000

Lain-lain (alat tulis, komisi penjual online, admin fee marketplace): Rp500.000

Total biaya operasional pre-order = Rp3.500.000

Dengan demikian, laba bersih dari sistem pre-order = Rp3.257.820 – Rp3.500.000 = (-Rp242.180)

Meski terlihat defisit tipis, namun strategi ini jauh lebih fleksibel dan mudah dikembangkan karena tidak memerlukan komitmen jangka panjang terhadap biaya tetap seperti sewa toko. Selain itu, sistem pre-order memberikan ruang untuk penyesuaian strategi pemasaran dan produk secara cepat tanpa risiko besar.

Melalui simulasi ini, penulis sebagai CFO memutuskan bahwa sistem pre-order adalah pilihan terbaik dan paling rasional secara finansial untuk tahap awal ZenGusto. Meskipun keuntungan masih kecil atau bahkan sedikit defisit, strategi ini menjaga keberlangsungan arus kas dengan risiko yang paling sedikit. Penulis juga secara aktif berkoordinasi dengan tim marketing untuk meningkatkan konversi pesanan serta dengan tim produk untuk mengevaluasi efisiensi dan daya tarik menu yang ditawarkan. Dengan fondasi finansial yang lebih sehat, ZenGusto akan lebih siap secara modal dan strategi ketika suatu saat memutuskan membuka toko fisik dengan potensi keuntungan yang lebih tinggi dan risiko yang lebih terukur.

Dalam proses pengembangan produk ZenGusto, khususnya untuk menu andalan seperti *Beef Hamburg*, *Purin*, dan *Ocha*, anggota tim penulis menyadari bahwa efisiensi biaya sangat krusial agar harga jual tetap kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Dari berbagai macam resep yang dicari, ditemukan bahwa COGS di bawah merupakan COGS paling efektif yang tidak mengorbankan kepentingan tim dan kepentingan pelanggan.

Tabel COGS Beef Hamburg

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	HPP
Daging Sengkel	Rp14,000	100	Rp140	60.00	Rp8,400
Bawang Bombay	Rp9,914	216	Rp46	21.60	Rp991
Biji Pala Bubuk	Rp27,400	37	Rp741	1.00	Rp741

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	HPP
Garam	Rp12,000	500	Rp24	0.50	Rp12
Lada	Rp25,000	85	Rp294	0.63	Rp185
Baking Powder	Rp10,000	45	Rp222	0.50	Rp111
Total					Rp10,440

Table 2: COGS Beef Hamburg

Tabel COGS Telur Dalam Beef Hamburg

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	HPP
Telur	Rp2,780	100	Rp28	70.00	Rp1,946
Susu	Rp16,000	1000	Rp16	12.50	Rp200
Garam	Rp12,000	500	Rp24	0.57	Rp14
Lada	Rp25,000	85	Rp294	0.21	Rp62
Total					Rp2,221

Table 3: COGS Telur Dalam Beef Hamburg

Tabel COGS Bahan Tambahan Dalam Beef Hamburg

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	HPP
Mix Vegetables	Rp56,000	1000	Rp56	57.69	Rp3,231
Beras	Rp66,000	5000	Rp13	70.00	Rp924
Packaging	Rp20,500	25	Rp820	1.00	Rp820
Sendok	Rp15,000	100	Rp150	1.00	Rp150
Total					Rp5,125

Table 4: COGS Bahan Tambahan Dalam Beef Hamburg

Tabel Persentase Keuntungan Beef Hamburg

Barang	HPP	Harga Jual	Keuntungan	Persentase Keuntungan
Hamburg	Rp17,786	Rp35,000	Rp17,214	49.18%

Table 5: Persentase Keuntungan Beef Hamburg

Daging sengkak menjadi komponen terbesar dalam biaya karena digunakan dalam jumlah besar (60 gram). Bumbu-bumbu seperti lada, pala, dan baking

powder digunakan dalam jumlah kecil tetapi tetap memberikan kontribusi terhadap biaya karena harga satuannya cukup tinggi. Selanjutnya, telur juag menjadi bahan dominan, disusul oleh susu sebagai bahan pengaya tekstur dan rasa. Mix vegetables merupakan pelengkap sehat dan berwarna, tetapi memiliki biaya signifikan. Packaging termasuk kotak makan dan sendok plastik yang penting untuk pre-order, terutama dalam konteks takeaway atau delivery.

Dengan harga jual Rp35.000 per porsi, dan total HPP sebesar Rp17.786, diperoleh margin keuntungan sebesar 49.18%, yang menunjukkan bahwa produk ini cukup menguntungkan. Penetapan harga mempertimbangkan nilai pasar, daya beli target konsumen (mahasiswa & masyarakat kampus).

Tabel COGS Puding

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	COGS
Gula	Rp17,500	1000	Rp18	3.75	Rp66
Bubuk Pudding Instan	Rp13,000	120	Rp108	12.00	Rp1,300
Air	Rp38,000	19000	Rp2	130.00	Rp260
Caramel	Rp65,000	650	Rp100	24.00	Rp2,400
Packaging	Rp29,900	10	Rp2,990	1.00	Rp2,990
Sendok	Rp10,000	100	Rp100	1.00	Rp100
Total					Rp7,116

Table 6: COGS Puding

Tabel Persentase Keuntungan Puding

Barang	COGS	Harga Jual	Keuntungan	Persentase Keuntungan
Puding	Rp7,116	Rp15,000	Rp7,884	52.56%

Table 7: Persentase Keuntungan Puding

Berdasarkan hasil analisis keuangan terhadap produk Puding, dapat disimpulkan bahwa produk ini merupakan salah satu elemen paling strategis dalam lini usaha ZenGusto. Dengan margin keuntungan sebesar 52,56%, pudding

menawarkan potensi profitabilitas yang tinggi dengan biaya produksi yang rendah dan stabil.

Meskipun biaya kemasan menjadi komponen terbesar dalam COGSnya, strategi pembelian secara bulking mampu menekan harga satuan dan menjaga efisiensi biaya. Dengan konsistensi penjualan yang baik selama masa pre-order, pudding diproyeksikan mampu memberikan kontribusi pendapatan yang stabil, sekaligus menjadi bantuan finansial saat produk utama mengalami fluktuasi penjualan.

Tabel COGS Ocha

Barang	Harga Total	Unit	Harga/Unit	Per Serving	COGS
Air	Rp38,000	19000	Rp2	250.00	Rp500
Bubuk Ocha	Rp187,200	52	Rp3,600	1.00	Rp3,600
Packaging	-	-	-	-	-
Total					Rp4,100

Table 8: COGS Ocha

Tabel Persentase Keuntungan Ocha

Barang	COGS	Harga Jual	Keuntungan	Persentase Keuntungan
Ocha	Rp4,100	Rp5,000	Rp900	18.00%

Table 9: Persentase Keuntungan Ocha

Ocha (teh hijau Jepang) merupakan salah satu produk pelengkap yang disediakan oleh ZenGusto. Berdasarkan tabel COGS, struktur biaya produksi untuk Ocha menunjukkan bahwa produk ini termasuk item dengan HPP (Harga Pokok Produksi) sangat rendah, yakni sekitar Rp 1.354,44 per botol. Untuk strategi pengembangan produk berikutnya, penulis sedang mencari supplier ocha impor yang lebih murah.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Tentu saja dalam setiap pengerjaan proyek yang panjang, tim ZenGusto tidak pernah luput dari kendala-kendala yang mungkin terjadi. Salah satu di antaranya bahkan menjadi masalah terberat bagi kondisi bisnis penulis. Pada tanggal 14 April, penulis dihadapkan pada kendala terbesar yang mengancam kemampuan penulis untuk memenuhi pesanan pelanggan yang sudah penulis terima. Di hari-hari sebelumnya, mesin chopper daging penulis selalu berhasil memproses daging dengan berat di bawah 500 gram tanpa kendala sedikit pun. Tetapi pada hari ini terjadi penambahan pesanan yang signifikan. Jadi penulis terpaksa mendorong di atas jumlah yang biasa penulis gunakan.

Pada hari itu, penulis memakai mesin tersebut untuk memproses daging dengan berat yang melebihi 1 kilogram. Di dalam buku panduan chopper tersebut, dengan jelas disebutkan bahwa mesin ini buat untuk memproses daging sampai dengan berat 2 kilogram. Tetapi, kenyataannya mesin tidak beroperasi sesuai dengan harapan. Hanya beberapa menit sesudah mesin chopper dinyalakan dan mulai bekerja dengan beban yang lebih berat, bau gosong mulai tercium dari dalam mesin chopper. Hal ini membuat khawatir anggota penulis kepada mesin ini.

Penulis takut mesinnya mungkin akan meledak atau meleleh karena kepanasan. Jadi, penulis segera mematikan mesin untuk memeriksa kondisi chopper. Sesudah penulis lihat, bagian dalam mesin yang berfungsi memutar pisau sudah hangus terbakar dan mesin tidak mau bekerja kembali. Alat ini merupakan salah satu alat krusial untuk memproduksi beef Hamburg penulis. Tanpa alat ini, daging segar yang sudah penulis beli dengan susah payah tidak dapat penulis haluskan menjadi adonan beef Hamburg yang perlu penulis jual. Jika daging tidak dapat dihaluskan, beef Hamburg penulis tidak mungkin dapat dibuat dan ini berarti kemungkinan besar harus melakukan reimbursement penuh kepada setiap pelanggan yang sudah melakukan pembayaran untuk preorder menu beef hamburger.

Selain itu, daging yang sudah penulis beli adalah bahan baku segar yang memiliki batas waktu penggunaan yang cepat. Jika penulis tidak dapat mengolah daging tersebut pada hari yang sama, kualitasnya akan menurun drastis dan tidak akan lagi layak untuk penulis gunakan, bahkan jika penulis berhasil mendapatkan chopper pengganti. Akibatnya, kerugian yang harus penulis hadapi menjadi sangat signifikan, Selain itu, ada juga potensi kerugian reputasi di mata pelanggan yang sudah menaruh kepercayaannya kepada ZenGusto.

Selain permasalahan pada mesin chopper yang menjadi kendala utama, ZenGusto juga menghadapi beberapa isu operasional lain yang memiliki prioritas cukup tinggi untuk diatasi. Salah satu masalah fundamental ini dapat dilihat pada kalimat yang disebutkan di atas. Kalimat yang dimaksud adalah dari pernyataan "daging yang sudah penulis beli adalah bahan baku segar yang memiliki batas waktu penggunaan yang cepat." Pernyataan ini secara implisit menyoroti keterbatasan besar pada sistem inventaris penulis, secara spesifik pada bagian penyimpanan bahan baku menu utama penulis yaitu daging.

Keterbatasan ini memiliki arti bahwa penulis tidak memiliki kapasitas untuk menyimpan daging lebih dari satu hari. Berarti, jika seluruh persediaan daging yang dibeli tidak habis terpakai pada hari yang sama, akan terjadi pemborosan finansial yang sangat signifikan. Meskipun secara realistis penulis tidak dapat membeli bahan baku dalam jumlah kurang dari kebutuhan aktual, menjaga supply yang terlalu ketat juga berisiko tinggi terhadap kelancaran produksi saat pesanan meningkat. Di sisi lain, pembelian bahan baku yang secara konsisten melebihi jumlah penggunaan aktual akan mengakibatkan akumulasi pemborosan yang tidak baik untuk keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Sebenarnya untuk menjaga agar kebutuhan penjualan tercukupi, penulis sering kali membeli daging dalam jumlah yang melebihi penggunaan aktual harian untuk mengantisipasi peningkatan permintaan pesanan dan memastikan ketersediaan supply produk. Kondisi ini secara langsung menimbulkan kebutuhan mendesak untuk pengadaan mesin freezer atau chiller. Dengan adanya chiller, kelebihan

daging yang tidak terpakai pada hari yang sama dapat disimpan dengan aman dan terjaga kualitasnya untuk penggunaan di periode produksi berikutnya. Solusi ini sangat penting untuk dilakukan agar bisa mengoptimalkan manajemen inventaris, mengurangi pemborosan bahan baku, dan meningkatkan efisiensi operasi bisnis secara keseluruhan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Selama proses magang ini, penulis tidak hanya dihadapkan pada tantangan teoritis, melainkan juga pada masalah-masalah praktis yang memerlukan solusi cepat dan efektif. Kedua masalah di atas menjadi masalah terbesar yang dialami kelompok penulis. Chopper rusak di pagi hari saat penulis memasak untuk preorder pada tanggal 14 April. Pagi yang seharusnya sibuk dengan persiapan preorder berubah menjadi kepanikan ketika chopper daging ZenGusto tiba-tiba rusak.

Tanpanya, penulis tidak dapat melanjutkan proses memasak dan penulis harus refund uang dalam jumlah yang signifikan. Jadi pada subuh hari tanggal 14 April, penulis masing-masing menghubungi keluarga penulis untuk menanyakan apakah ada mesin chopper di rumah mereka yang bisa penulis pinjam untuk memenuhi pesanan beef Hamburg. Pada sekitar pukul 6 dalam satu orang tua dari kelompok penulis menghubungi mengenai ketersediaan mesin chopper untuk dipinjamkan pagi di hari yang sama.

Jadi, pada pukul 7 seluruh anggota kelompok membungkus dan merapikan segala macam bahan dan peralatan untuk memasak dan membawanya ke rumah salah seorang orangtua kelompok penulis. Jadi masalah untuk hari itu telah diatasi dengan peminjaman mesin chopper. Akan tetapi, akar masalah dari persoalan ini masih belum teratasi. Hal ini karena walaupun penulis sudah dapat mengatasi pada hari tersebut, tetapi inti masalah yaitu mesin chopper masih dalam keadaan tidak berfungsi. Jadi masalah baru muncul dari persoalan ini. Masalah ini berada pada kondisi financial Zengusto. Untuk membeli chopper daging yang sesuai dengan kebutuhan ZenGusto, diperlukan dana lebih dari 600 ribu rupiah.

Artinya, uang yang akan digunakan oleh ZenGusto untuk membeli peralatan ini akan mencapai lebih dari $\frac{1}{4}$ modal awal yang kelompok ZenGusto sisihkan. Jadi, penulis menjelaskan bahwa perlu adanya konsiderasi kondisi financial Zengusto. Hal ini karena pembelian sejauh bisnis ZenGusto berjalan, modal yang terpakai untuk pembelian bahan bisa mencapai hampir $\frac{1}{2}$ dari modal awalnya. Jadi, penulis dan executive dari ZenGusto memutuskan untuk menyuntikan kembali dana per orang sebesar 100 ribu dan 119 ribu rupiah sisanya akan ditutupi oleh kas ZenGusto sendiri. Sekarang, mesin chopper yang telah dibeli terus berjasa dalam memproses daging sampai sekarang ini.

Selain tantangan pada mesin chopper yang menjadi kendala utama, ZenGusto juga dihadapkan pada isu besar lainnya terkait dengan manajemen inventaris bahan baku daging. Daging segar sebagai bahan baku utama memiliki batas waktu penggunaan yang sangat cepat, yang berarti ZenGusto tidak memiliki kapasitas untuk menyimpannya lebih dari satu hari. Kondisi ini secara langsung berujung pada pemborosan finansial yang signifikan apabila seluruh persediaan daging yang dibeli tidak habis terpakai pada hari yang sama.

Situasi ini menempatkan ZenGusto dalam kondisi yang tidak menguntungkan. Di satu sisi, pembelian daging dalam jumlah yang kurang dari kebutuhan aktual akan berisiko mengganggu kelancaran produksi saat pesanan meningkat, sementara pembelian berlebihan secara konsisten akan merugikan keuangan bisnis dalam jangka panjang. Untuk menjaga agar kebutuhan penjualan selalu tercukupi, ZenGusto seringkali membeli daging dalam jumlah yang sedikit melebihi penggunaan aktual hariannya. Hal ini dilakukan sebagai langkah antisipasi terhadap peningkatan permintaan pesanan dan untuk memastikan ketersediaan pasokan produk.

Menyadari pentingnya penanganan masalah ini, ZenGusto mengambil langkah untuk mencari solusi yang paling efektif dan efisien. Fokus ZenGusto adalah pada pembelian mesin freezer atau chiller yang mampu menjaga kualitas daging lebih lama. Sebelum memutuskan pembelian, ZenGusto melakukan beberapa survei

menyeluruh untuk menemukan chiller yang tidak hanya sesuai dengan kebutuhan operasional ZenGusto, tetapi juga cocok dengan dana yang dapat ZenGusto alokasikan.

Dari hasil survei, ZenGusto berhasil menemukan seorang supplier yang menawarkan harga chiller yang sangat terjangkau. Selain itu, setelah dilakukan pengecekan, chiller ini memiliki kemampuan untuk membekukan daging hingga tahan lebih dari seminggu. Ini merupakan fitur penting yang jauh melampaui kebutuhan awal ZenGusto untuk penyimpanan satu hari.

Dengan pembelian chiller ini, masalah inventaris daging ZenGusto kini telah teratasi. Kelebihan daging yang tidak terpakai pada hari yang sama dapat disimpan dengan aman dan kualitasnya terjaga untuk penggunaan di periode produksi berikutnya. Solusi ini secara signifikan mengoptimalkan manajemen inventaris, mengurangi pemborosan bahan baku, dan meningkatkan efisiensi operasi bisnis secara keseluruhan, memungkinkan ZenGusto untuk beroperasi dengan lebih stabil.