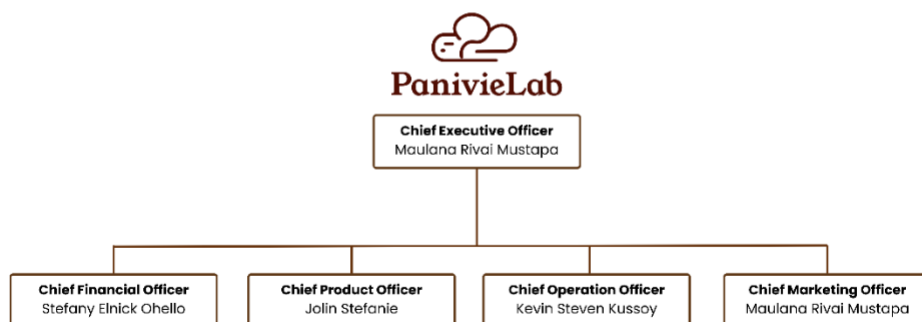


## BAB II

### PELAKSANAAN

### PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

#### 2.1. Tahapan Pekerjaan



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PANIVIELAB

Pada struktur organisasi PANIVIELAB yang ditunjukkan pada Gambar 2.1, penulis memegang peran sebagai *Chief Financial Officer (CFO)* dalam pelaksanaan program *Pro-Step* di Universitas Multimedia Nusantara. Dalam kedudukan tersebut, penulis memiliki tanggung jawab utama untuk mengelola seluruh aspek keuangan perusahaan. Selain itu, penulis juga memastikan bahwa setiap keputusan yang diambil dalam bidang keuangan selaras dengan strategi dan tujuan operasional PANIVIELAB secara keseluruhan.

Tabel 2.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan  
Selama Prostep

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
<b><i>Financial Overview and Statement Reporting</i></b>			
1	1	1. Merancang Rencana Anggaran Biaya	Menyusun estimasi kebutuhan dana awal dan menentukan sumber pembiayaan yang efisien

			untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan.
2.	1-15	2. Membuat laporan arus kas	Menunjukkan seberapa baik perusahaan mampu menghasilkan kas dari aktivitas operasinya
3.	3	3. Menghitung <i>Budget Vs Actual</i>	Melakukan analisis varians antara rencana anggaran dan realisasi untuk mengidentifikasi penyimpangan dan penyebabnya.
4.	4	4. Menyusun Biaya Operasional, Margin Pendapatan dan Biaya Penyusutan	Mengendalikan Biaya Operasional, agar Margin Pendapatan yang dihasilkan mampu menutup seluruh biaya operasional, sekaligus memastikan bahwa Biaya Penyusutan aset tetap dicatat dengan benar
5.	9-15	5. Laporan laba rugi	Menyusun laporan laba rugi bulanan sebagai bahan evaluasi kinerja keuangan perusahaan dan dasar pengambilan keputusan manajerial.
6.	9-15	6. Menganalisis Proyeksi Keuangan	Melakukan analisis potensi keuangan dan pendapatan berdasarkan data penjualan sebelumnya
7.	12	7. Menganalisis Finansial metode NPV dan IRR	Menganalisis kelayakan investasi dengan menggunakan metode <i>Net Present Value</i> (NPV) dan <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) untuk

			menilai potensi keuntungan serta efektivitas pengelolaan modal yang telah dikeluarkan.
8.	12	8. Menentukan <i>Break Even Point</i> dan <i>Payback Period</i>	Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum dan jangka waktu agar biaya dapat tertutupi.
<b>Ideation Program</b>			
1.	3	1. <i>Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance</i>	Materi tentang laporan keuangan, perencanaan finansial, dan <i>Break Even Point</i> .
2.	4		Memahami laporan keuangan dasar dan kemampuan membuat perencanaan finansial yang solid
3.	5		Mempelajari penggunaan aplikasi SI APIK sebuah platform pencatatan keuangan digital yang dikembangkan oleh <i>Bank Indonesia</i> .
4.	6	2. <i>Bimbingan Bersama Advisor</i>	Membahas pengembangan produk, penambahan variasi rasa, penentuan harga jual, serta penetapan target pelanggan dan target penjualan.
5.	8		Membahas perancangan desain kemasan produk serta strategi validasi pasar guna meningkatkan daya tarik dan kepercayaan konsumen.
6.	10		Membahas pengembangan desain kemasan produk serta perumusan

			strategi validasi pasar guna memperkuat citra dan kepercayaan konsumen.
7.	11		Mengevaluasi laporan Prostep sekaligus pembaruan perkembangan produk dan bisnis, untuk memastikan semua proses berjalan sesuai rencana dan mengidentifikasi perbaikan yang diperlukan.
8.			Membahas pengembangan proses validasi pasar, termasuk penentuan lokasi target dan strategi terkait lainnya.
9.	12		Membahas <i>review</i> laporan Prostep, dengan fokus pada laporan keuangan.
10.	15		Membahas <i>review</i> laporan Prostep, dengan fokus pada laporan keuangan kembali secara menyeluruh.
11.	15		Membahas peninjauan akhir terhadap laporan Prostep yang dilakukan sebagai tahap final untuk memastikan seluruh persyaratan pengajuan sidang telah terpenuhi.
12.	10	3. <i>Mentoring</i> eksternal	Berfokus pada perumusan strategi <i>branding</i> guna memperkuat identitas serta

			meningkatkan daya tarik bisnis PANIVIELAB.
13	11		Perbaikan pada desain kemasan agar lebih sesuai dengan target pasar. Tampilan merek dinilai penting karena berpengaruh pada daya tarik produk. ini cb ganti kalimatnya
14	12		Evaluasi keseluruhan proses perbaikan yang telah dilakukan terhadap produk.
<b>Tugas Tambahan</b>			
1.	3-10	1. Kontribusi dalam Proses Produksi	Berperan dalam proses perencanaan dan pelaksanaan pembuatan produk, termasuk pemilihan bahan, penentuan desain, serta pengawasan hasil akhir agar sesuai standar kualitas yang ditetapkan.
2.		2. Kontribusi dalam Proses Pembuatan Konten <i>Marketing</i>	Terlibat dalam penyusunan ide seperti foto produk dan konten media sosial untuk meningkatkan daya tarik dan citra merek di mata konsumen.
3.	12-15	3. Observasi Lokasi Kegiatan Usaha	Mengamati kondisi lokasi usaha guna menilai potensi pasar dan kelayakan tempat operasional.
4.	3-15	4. Aktivitas Penjualan Produk	Menjual produk kepada konsumen secara langsung maupun melalui media digital

			guna memperoleh pendapatan serta memperluas jangkauan pasar.
--	--	--	--

## 2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja *Chief Financial Officer*

### 2.2.1 *Financial Overview and Statement*

#### **Reporting a. Rencana Anggaran Biaya (RAB)**

Dalam perencanaan suatu proyek atau kegiatan usaha, aspek keuangan memegang peranan yang sangat penting karena berkaitan langsung dengan keberlangsungan dan keberhasilan pelaksanaan kegiatan. Setiap kegiatan yang direncanakan membutuhkan pengelolaan dana yang tepat agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai tanpa mengalami hambatan finansial. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem perencanaan keuangan yang terstruktur, jelas, dan dapat dijadikan pedoman dalam pelaksanaan kegiatan. Salah satu bentuk perencanaan keuangan yang wajib disusun sejak awal adalah perencanaan anggaran yang menggambarkan seluruh kebutuhan biaya secara rinci.

Rencana Anggaran Biaya (RAB) merupakan tahap awal dalam perencanaan keuangan yang berfungsi untuk merinci seluruh kebutuhan biaya yang akan dikeluarkan secara nyata selama proyek atau kegiatan berlangsung. RAB mencakup berbagai komponen biaya, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, operasional, peralatan, dan kebutuhan pendukung lainnya. Penyusunan RAB bertujuan sebagai pedoman pengeluaran agar penggunaan dana tetap terkontrol, efisien, dan tidak melebihi batas anggaran yang telah ditetapkan. Dengan adanya RAB, pihak pengelola dapat mengetahui secara pasti besarnya dana yang dibutuhkan untuk merealisasikan kegiatan yang direncanakan.

Kebutuhan Modal Investasi				
Keterangan	Satuan	Volume	Harga	Total
Aset tak berwujud				
Hak merek nama usaha	unit	1	Rp 500,000	Rp 500,000
Hasil Uji Laboratorium	unit	1	Rp 244,200	Rp 244,200
<b>Total Aset tak Berwujud</b>	<b>Rp</b>			<b>744,200</b>
Peralatan				
Loyang adonan	unit	8	Rp 50,000	Rp 400,000
Baskom besar <i>stainless</i> (termasuk mangkok)	unit	2	Rp 60,000	Rp 120,000
Rak pendingin	unit	1	Rp 1,600,000	Rp 1,600,000
<i>Microwave</i>	unit	1	Rp 500,000	Rp 500,000
<i>Container Box</i>	unit	2	Rp 50,000	Rp 100,000
Rak <i>display</i> roti	unit	1	Rp 299,000	Rp 299,000
Meja lipat	unit	1	Rp 193,000	Rp 193,000
Impraboard banner	unit	2	Rp 27,750	Rp 55,500
Tripod stand banner	unt	2	Rp 47,853	Rp 95,706
Qris	unit	2	Rp 10,000	Rp 20,000
<i>Rolling pin</i>	unit	1	Rp 13,475	Rp 13,475
<b>Total peralatan</b>	<b>Rp</b>			<b>3,300,975</b>
Perlengkapan Kebersihan				
Spons cuci	unit	2	Rp 6,500	Rp 13,000
Sabun cuci	liter	1	Rp 23,000	Rp 23,000
Celemek	unit	4	Rp 25,000	Rp 100,000
Kain pembersih	unit	3	Rp 5,000	Rp 15,000
Masker mulut transparan	unit	4	Rp 5,000	Rp 20,000
<i>Hand gloves</i> sekali pakai	pack	2	Rp 10,000	Rp 20,000
<b>Total perlengkapan kebersihan</b>	<b>Rp</b>			<b>131,000</b>
<b>Total Modal Investasi</b>	<b>Rp</b>			<b>3,931,975</b>
Asumsi modal kerja (1 bulan)				
Bahan Baku Utama				
<i>Butter</i>	kg	24	Rp 320,000	Rp 7,680,000
Selai <i>Strawberry</i>	kg	20	Rp 55,000	Rp 1,100,000
<i>Whipping cream</i>	liter	5	Rp 200,000	Rp 1,000,000
Susu cair	liter	40	Rp 20,000	Rp 800,000
Tepung terigu	kg	40	Rp 15,500	Rp 620,000
Pembelian pewarna makanan	pcs	5	Rp 6,200	Rp 31,000
<b>Total bahan baku</b>	<b>Rp</b>			<b>11,231,000</b>
Bahan Baku Pendukung				
<i>Baking Paper</i>	roll	8	Rp 22,800	Rp 182,400
<i>Paper</i> kotak	lembar	1100	Rp 175	Rp 192,500
<i>Piping bag</i>	pack	15	Rp 10,500	Rp 157,500
<i>Label</i> kemasan	pcs	48	Rp 1,750	Rp 84,000
<i>Paper bag</i> coklat	pack	20	Rp 17,000	Rp 340,000
<i>Box</i> mika	pcs	1100	Rp 2,000	Rp 2,200,000
<b>Total Bahan baku pendukung</b>	<b>Rp</b>			<b>3,156,400</b>
Biaya Marketing				
Biaya promosi produk	-	1	Rp 200,000	Rp 200,000
<b>Total Biaya Marketing</b>	<b>Rp</b>			<b>200,000</b>
Biaya Overhead				
Gaji Karyawan	Bulan	1	Rp 120,000	Rp 120,000
Transportasi	Bulan	1	Rp 770,000	Rp 770,000
Listrik dan air	Bulan	1	Rp 100,000	Rp 100,000
Biaya sewa <i>Mixer</i>	Bulan	1	Rp 100,000	Rp 100,000
Biaya sewa <i>Oven</i>	Bulan	1	Rp 150,000	Rp 150,000
Biaya sewa tempat	Bulan	1	Rp 1,000,000	Rp 1,000,000
Biaya penyusutan Hasil uji Laboratorium	Bulan	1	Rp 4,070	Rp 4,070
Biaya penyusutan <i>Rolling pin</i>	Bulan	1	Rp 1,122	Rp 1,122
Biaya penyusutan Kain pembersih	Bulan	1	Rp 1,250	Rp 1,250
Biaya penyusutan Masker transparan	Bulan	1	Rp 3,333	Rp 3,333
Biaya penyusutan <i>Microwave</i>	Bulan	1	Rp 6,250	Rp 6,250
Biaya penyusutan Rak pendingin	Bulan	1	Rp 25,000	Rp 26,666
Biaya penyusutan <i>Container Box</i>	Bulan	1	Rp 4,056	Rp 4,056
Biaya penyusutan Rak <i>display</i> roti	Bulan	1	Rp 4,983	Rp 4,983
Biaya penyusutan Meja	Bulan	1	Rp 2,167	Rp 2,166
Biaya penyusutan Loyang adonan	Bulan	1	Rp 5,556	Rp 5,556
Biaya penyusutan Baskom <i>stainless</i>	Bulan	1	Rp 3,333	Rp 3,333
Biaya penyusutan Spanduk	Bulan	1	Rp 2,083	Rp 2,083
Biaya penyusutan Qris	Bulan	1	Rp 1,000	Rp 600
Biaya penyusutan Spons cuci	Bulan	1	Rp 1,083	Rp 1,083
Biaya penyusutan Celemek	Bulan	1	Rp 1,667	Rp 1,666
<b>Total Biaya Overhead</b>	<b>Rp</b>			<b>2,314,717</b>
<b>Total Asumsi Modal Kerja</b>	<b>Rp</b>			<b>16,902,117</b>
<b>Total RAB</b>	<b>Rp</b>			<b>20,834,092</b>

Gambar 2.2 Rencana Anggaran Biaya



Dengan merancang RAB, pengelolaan keuangan yang dilakukan tidak hanya berfungsi untuk mengatur arus kas dan kebutuhan modal, tetapi juga menjadi dasar penting dalam menjaga stabilitas bisnis. Melalui perencanaan yang matang serta pengawasan keuangan yang terarah, PANIVIELAB mampu memastikan setiap penggunaan dana berjalan efisien dan sesuai tujuan. Hal ini menjadikan pengelolaan keuangan sebagai fondasi utama dalam mendukung keberlanjutan serta pertumbuhan bisnis di masa mendatang.

#### **b. Laporan Arus Kas**

Pada tahap ini, penulis berfokus pada pengawasan dan pencatatan semua pengeluaran dan pemasukkan berdasarkan data aktual dengan menyusun laporan arus kas merupakan salah satu komponen esensial dalam laporan keuangan yang berfungsi menyajikan informasi mengenai arus masuk dan arus keluar kas perusahaan. Melalui laporan ini, perusahaan dapat mengidentifikasi secara jelas sumber penerimaan kas serta penggunaan kas yang terjadi dalam kegiatan operasional, investasi, maupun pendanaan.

Model laporan arus kas yang digunakan penulis dalam penyusunan laporan keuangan PANIVIELAB adalah metode langsung (*direct method*). Pada metode ini, seluruh arus masuk dan arus keluar kas dicatat berdasarkan transaksi aktual yang terjadi selama periode operasional, tanpa melalui proses rekonsiliasi terhadap laba bersih. Pendekatan ini dipilih karena lebih sesuai dengan karakteristik bisnis rintisan yang masih berada pada tahap awal, di mana kebutuhan pemantauan kas harian dan transparansi penggunaan dana menjadi prioritas utama. Melalui metode langsung, perusahaan dapat melihat secara jelas sumber penerimaan kas, seperti pendapatan dari penjualan, serta seluruh pengeluaran kas yang muncul selama kegiatan operasional. Dengan demikian, metode ini memudahkan evaluasi likuiditas, memastikan kesesuaian penggunaan dana dengan rencana anggaran, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial yang lebih cepat dan akurat.



Dalam penyusunannya, penulis memprioritaskan analisis arus kas dari aktivitas operasi yang mencerminkan aliran kas dari kegiatan utama bisnis sehari-hari, seperti penerimaan kas dari penjualan produk. Setiap transaksi, baik rutin maupun tidak terduga, dicatat secara rinci agar seluruh pengeluaran kas terlihat jelas. Tujuan utama dari pencatatan ini adalah untuk memastikan bahwa uang yang keluar telah sesuai dengan rencana yang ditetapkan, sekaligus mempermudah proses evaluasi dan penilaian penggunaan dana.

Keterangan	Agustus	September	Oktober	November	Desember
<b>Arus Kas dari Aktivitas Operasi</b>					
<b>Arus Kas Masuk</b>					
Penjualan	Rp -	Rp 255,000	Rp 480,000	Rp 3,093,000	Rp 450,000
Modal awal	Rp 822,500	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Penambahan Modal	Rp -	Rp -	Rp 1,040,000	Rp -	Rp -
<b>Total Arus Kas Masuk</b>	<b>Rp 822,500</b>	<b>Rp 255,000</b>	<b>Rp 1,520,000</b>	<b>Rp 3,093,000</b>	<b>Rp 450,000</b>
<b>Arus Kas Keluar</b>					
Persediaan Bahan Baku	Rp 426,300	Rp 258,700	Rp 213,200	Rp 1,245,000	Rp 186,500
Pengemasan produk	Rp 65,000	Rp 264,000	Rp 24,000	Rp 411,152	Rp 257,228
Percetakan	Rp -	Rp -	Rp 18,000	Rp 24,400	Rp -
Transportasi	Rp -	Rp -	Rp 18,000	Rp 212,000	Rp 46,000
Keperluan FGD	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 334,000	Rp -
Iuran Jualan	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 40,000	Rp -
Jasa design Label	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 200,000	Rp -
Internet	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 40,000	Rp -
Listrik & Air	Rp -	Rp 50,000	Rp 50,000	Rp 50,000	Rp 50,000
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>Rp 491,300</b>	<b>Rp 572,700</b>	<b>Rp 323,200</b>	<b>Rp 2,556,552</b>	<b>Rp 539,728</b>
<b>Arus kas bersih Operasi</b>	<b>Rp 331,200</b>	<b>Rp (317,700)</b>	<b>Rp 1,196,800</b>	<b>Rp 536,448</b>	<b>Rp (89,728)</b>
<b>Arus Kas dari Aktivitas Investasi</b>					
<b>Arus Kas Masuk</b>					
-	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
<b>Arus Kas Keluar</b>					
Peralatan	Rp -	Rp 13,500	Rp 40,000	Rp 344,786	Rp -
<b>Arus Kas Bersih dari Investasi</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp (13,500)</b>	<b>Rp (40,000)</b>	<b>Rp (344,786)</b>	<b>Rp -</b>
<b>Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih</b>	<b>Rp 331,200</b>	<b>Rp (331,200)</b>	<b>Rp 1,156,800</b>	<b>Rp 191,662</b>	<b>Rp (89,728)</b>
<b>Saldo Awal Kas Periode</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp 331,200</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp 1,156,800</b>	<b>Rp 1,348,462</b>
<b>Saldo Akhir Kas Periode</b>	<b>Rp 331,200</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp 1,156,800</b>	<b>Rp 1,348,462</b>	<b>Rp 1,258,734</b>

Gambar 2.3 Laporan Arus Kas Periode Agustus–Desember

### c. Menghitung *Budget Vs Actual*

Dengan menggunakan tabel *budget vs actual*, perusahaan dapat mengetahui selisih antara anggaran dan pengeluaran nyata, serta menilai efektivitas penggunaan dana. Apabila terjadi pengeluaran tambahan yang sebelumnya tidak dianggarkan, hal ini sebaiknya dicatat secara terpisah agar analisis variansi tetap jelas dan laporan keuangan tetap transparan. Dengan demikian, perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat, menyesuaikan rencana keuangan berikutnya, dan menjaga kelancaran operasional secara berkesinambungan.

Penulis membuat tabel *budget vs actual* yang memuat anggaran, realisasi pengeluaran, selisih, dan persentase variansi. Dengan mencatat seluruh transaksi,

baik yang sesuai anggaran, tidak terealisasi, maupun pengeluaran tambahan yang tidak dianggarkan, penulis dapat memantau dan menganalisis pola pengeluaran secara menyeluruh. Langkah ini memungkinkan identifikasi penyimpangan, evaluasi efektivitas penggunaan dana, dan dasar untuk pengambilan keputusan korektif agar pengelolaan keuangan lebih terkendali.

Keterangan	Anggaran (budget)	Realisasi (Actual)	Selisih (Variance)	Catatan
Butter Anchor	Rp 200,000	Rp 250,000	Rp 50,000	Pengeluaran lebih tinggi
Whipping cream	Rp 124,000	Rp 64,000	Rp (60,000)	Pengeluaran lebih rendah
Piping bag	Rp 19,000	Rp 10,500	Rp (8,500)	Pengeluaran lebih rendah
box mika	Rp 29,237	Rp 48,000	Rp 18,763	Pengeluaran lebih tinggi
selai strawberry	Rp 67,800	Rp 55,000	Rp (12,800)	Pengeluaran lebih rendah
susu cair	Rp 19,000	Rp 24,000	Rp 5,000	Pengeluaran lebih tinggi
alas kertas box	Rp -	Rp 17,000	Rp 17,000	Pengeluaran tidak dianggarkan
tepung cakra kembar	Rp 15,000	Rp 14,200	Rp (800)	Pengeluaran lebih rendah
baking paper	Rp -	Rp 22,800	Rp 22,800	Pengeluaran tidak dianggarkan
Tepung rye	Rp 50,000	Rp -	Rp (50,000)	anggaran tidak terealisasi
gula	Rp 20,000	Rp -	Rp (20,000)	anggaran tidak terealisasi
telur	Rp 4,000	Rp -	Rp (4,000)	anggaran tidak terealisasi
butter 200gr	Rp -	Rp 60,000	Rp 60,000	Pengeluaran tidak dianggarkan
<b>total</b>	<b>Rp 548,037</b>	<b>Rp 565,500</b>	<b>Rp 17,463</b>	<b>Rp (17,463)</b>

Gambar 2.4 Budget vs Actual

#### d. Menyusun Biaya Operasional

Biaya operasional menunjukkan total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan dan menjual suatu produk atau jasa dalam periode tertentu. Biaya Operasional mencakup seluruh pengeluaran yang berhubungan langsung dengan proses produksi, mulai dari pembelian bahan baku hingga produk tersebut siap dipasarkan kepada konsumen.

Dalam konteks bisnis makanan atau *food and beverage* (F&B) seperti yang dijalankan PANIVIELAB, rumus biaya operasional yang paling relevan dan sederhana adalah berdasarkan biaya bahan baku langsung dan biaya *overhead* produksi langsung. Rumus ini sering dikenal sebagai Rumus HPP Produksi Langsung atau HPP *food cost*. Secara umum, biaya operasional dihitung dengan menjumlahkan semua biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku yang digunakan

untuk membuat produk yang terjual. Dalam laporan ini, komponen utama biaya operasional terdiri dari bahan baku utama (seperti *Butter*, Selai, Tepung) dan Bahan Baku Pendukung (seperti *box mika*, *label* kemasan, *piring bag*), yang secara kolektif mencerminkan biaya langsung untuk setiap unit produk yang diselesaikan. Pengendalian yang ketat atas biaya-biaya ini sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam menjaga margin keuntungan, sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Perhitungan HPP Croissant Sourdough Bread (Strawberry)	
Keterangan	Nilai (Rp)
<b>Biaya Langsung</b>	
Penggunaan 1,2kg butter besar	Rp 320,000
Penggunaan 1 roll Baking Paper	Rp 9,120
Penggunaan 48lbr Paper kotak	Rp 8,400
Penggunaan 0,75 lembar Piring bag	Rp 7,875
Penggunaan 48 pcs Box mika	Rp 96,000
Penggunaan 1kg Selai Strawberry	Rp 55,000
Penggunaan 250ml Whipping cream	Rp 50,000
Penggunaan 2lt susu cair	Rp 40,000
Penggunaan 2kg tepung	Rp 31,000
Penggunaan 0.25 pewarna makanan	Rp 1,150
Label kemasan	Rp 70,000
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>	
Upah Chief Executive Officer	Rp 1,500
Upah Chief Marketing Officer	Rp 1,500
Upah Chief Operating Officer	Rp 1,500
Upah Chief Financial Officer	Rp 1,500
Upah Chief Product Officer	Rp 1,500
<b>Biaya Overhead</b>	
Biaya Listrik dan air	Rp 5,000
Biaya Sewa	Rp 50,000
Biaya Penyusutan	Rp 3,376
Biaya Transportasi	Rp 38,500
<b>Total HPP</b>	<b>Rp 792,921</b>
Hasil Produksi = 48 croissant	
<b>HPP per Croissant</b>	
<b>Rp833,374 : 48</b>	<b>Rp 16,519</b>

Gambar 2.5 Biaya Operasional *Croissant Sourdough Bread Strawberry*

Perhitungan HPP Croissant Sourdough Bread (Plain)	
Keterangan	Nilai (Rp)
<b>Biaya Langsung</b>	
Penggunaan 1,2kg butter besar	Rp 320,000
Penggunaan 1 roll Baking Paper	Rp 9,120
Penggunaan 48lbr Paper kotak	Rp 8,400
Penggunaan 0,75 lembar Piping bag	Rp 7,875
Penggunaan 48 pcs Box mika	Rp 96,000
Penggunaan 2lt susu cair	Rp 40,000
Penggunaan 2kg tepung	Rp 31,000
Penggunaan 0.25 pewarna makanan	Rp 1,150
Label kemasan	Rp 70,000
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>	
Upah <i>Chief Excecutive Officer</i>	Rp 1,500
Upah <i>Chief Marketing Officer</i>	Rp 1,500
Upah <i>Chief Operating Officer</i>	Rp 1,500
Upah <i>Chief Financial Officer</i>	Rp 1,500
Upah <i>Chief Product Officer</i>	Rp 1,500
<b>Biaya Overhead</b>	
Biaya Listrik dan air	Rp 5,000
Biaya Sewa	Rp 50,000
Biaya Penyusutan	Rp 3,376
Biaya Transportasi	Rp 38,500
<b>Total HPP</b>	<b>Rp 687,921</b>
Hasil Produksi = 48 croissant	
<b>HPP per Croissant</b>	
<b>Rp833,374 : 48</b>	<b>Rp 14,332</b>

Gambar 2.6 Biaya Operasional *Croissant Sourdough Bread Plain*

Selain itu, penulis juga melakukan perkiraan *margin* keuntungan untuk setiap produk berdasarkan HPP yang telah dihitung. Proses ini membantu perusahaan menetapkan harga jual yang sesuai dengan strategi bisnis, sekaligus mendukung perencanaan keuangan untuk periode berikutnya. Dengan pengendalian HPP dan perhitungan *margin* keuntungan yang tepat, perusahaan dapat mengelola biaya secara efisien, meningkatkan profitabilitas, dan

merencanakan strategi penjualan yang lebih efektif, sehingga operasional bisnis tetap berjalan lancar dan pertumbuhan perusahaan dapat terjaga.

Harga jual ideal		
Margin keuntungan	Harga jual per produk	
20%	Rp	20,111
30%	Rp	21,786
40%	Rp	23,462
45%	Rp	24,300
50%	Rp	25,138
60%	Rp	26,814
70%	Rp	28,490
80%	Rp	30,166
90%	Rp	31,842

Gambar 2.7 Margin Keuntungan Croissant Sourdough Bread Strawberry

Harga jual ideal		
Margin keuntungan	Harga jual per produk	
20%	Rp	17,486
30%	Rp	18,943
40%	Rp	20,400
50%	Rp	21,857
55%	Rp	22,585
60%	Rp	23,314
70%	Rp	24,771
80%	Rp	26,228
90%	Rp	27,685

Gambar 2.8 Margin Keuntungan Croissant Sourdough Bread Plain

Penulis memulai analisis keuangan ini dengan menetapkan harga jual produk per unit sebagai langkah strategis utama untuk menjamin profitabilitas perusahaan. Harga jual yang diputuskan adalah Rp25.000 per unit untuk *croissant sourdough bread strawberry* dan 22.000 untuk *croissant sourdough bread plain*. Keputusan ini didasarkan pada perhitungan yang menargetkan perolehan *margin*



keuntungan laba kotor yang kuat, yaitu berada di antara 45% dan 55% dari harga jual.

Setelah pembahasan mengenai biaya operasional dan *margin* pendapatan, biaya operasional bukanlah satu-satunya biaya yang perlu diperhitungkan untuk mencapai laba bersih. Beban non-kas utama yang dipertimbangkan dalam laporan ini adalah Biaya penyusutan aset tetap, yang merepresentasikan penurunan nilai peralatan yang digunakan dalam proses produksi, seperti *microwave*, rak pendingin, loyang adonan, serta amortisasi atas aset tak berwujud seperti hasil uji laboratorium.

Biaya Penyusutan					
No.	Keterangan	Harga	Umur Ekonomis	Perhitungan	Pebulan
1	Rolling Pin	Rp 13,475	1 Tahun (12 bulan)		Rp 1,122.92
2	Acrylic paper standing	Rp 40,000	3 Tahun (36 bulan)		Rp 1,111.11
3	Hasil uji lab	Rp 244,200	5 Tahun (60 bulan)		Rp 4,070.00
4	Loyang Adonan	Rp 200,000	3 Tahun (36 bulan)		Rp 5,556.00
5	Baskom besar stainless	Rp 120,000	3 Tahun (36 bulan)		Rp 3,333.33
6	Rak Pendingin	Rp 1,600,000	5 Tahun (60 bulan)	Harga	Rp 26,666.67
7	Microwave	Rp 300,000	4 Tahun (48 bulan)	Umur (perbulan)	Rp 6,250.00
8	Container Box	Rp 146,000	3 Tahun (36 bulan)		Rp 4,055.56
9	Rak Display Roti	Rp 299,000	5 Tahun (60 bulan)		Rp 4,983.33
10	Meja	Rp 130,000	5 Tahun (60 bulan)		Rp 2,166.67
11	Spanduk	Rp 50,000	2 Tahun (24 bulan)		Rp 2,083.33
12	Qris	Rp 36,000	5 Tahun (60 bulan)		Rp 600.00
13	Celemek	Rp 40,000	2 Tahun (24 bulan)		Rp 1,666.67
14	Kain pembersih	Rp 15,000	1 Tahun (12 bulan)		Rp 1,250.00
15	Masker mulut transparan	Rp 20,000	1 Tahun (12 bulan)		Rp 1,666.67
Total Beban Penyusutan					Rp 66,582.25

Gambar 2.9 Biaya Penyusutan

#### e. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi berfungsi untuk menunjukkan hasil kegiatan operasional perusahaan selama periode tertentu, dengan menampilkan rincian pendapatan, beban, dan selisihnya yang menggambarkan laba atau rugi yang diperoleh. Melalui laporan ini, penulis dapat menilai seberapa efektif strategi bisnis yang dijalankan serta sejauh mana kegiatan operasional memberikan keuntungan bagi perusahaan. Selain menjadi alat evaluasi internal, laporan laba rugi juga memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja keuangan PANIVIELAB,

sehingga dapat memperkuat kepercayaan calon investor atau pihak lain yang berpotensi memberikan dukungan finansial di masa depan.

PANIVIELAB Laporan Laba Rugi Per September 2025		
<b>Pendapatan</b>		
Penjualan Tahap 1 Soudo (10 pcs)	Rp	250,000
<b>Total Pendapatan</b>		<b>Rp 250,000</b>
<b>Beban</b>		
Listrik & Air	Rp	50,000
Transportasi	Rp	-
Bahan Baku	Rp	667,500
Perlengkapan (kemasan)	Rp	125,000
Percetakan	Rp	-
Lain-lain	Rp	-
Penyusutan	Rp	1,111
<b>Total Beban</b>		<b>Rp 843,611</b>
<b>Total Laba</b>		<b>Rp (593,611)</b>

Gambar 2.10 Laporan Laba Rugi periode September

Berdasarkan laporan laba rugi PANIVIELAB per September 2025, perusahaan mencatat pendapatan sebesar Rp250.000 dan mengalami kerugian sebesar Rp593.611. Kerugian ini terjadi karena pada periode tersebut dilakukan produksi sebanyak 4 *batch*, namun hanya 1 *batch* yang berhasil dijual, sementara 3 *batch* lainnya digunakan untuk kegiatan *Research and Development* (RnD) sebagai bagian dari proses pengembangan produk.

PANIVIELAB Laporan Laba Rugi Per Oktober 2025		
<b>Pendapatan</b>		
Penjualan Tahap 1 (9 pcs)	Rp	215,000
Penjualan Tahap 2 (12 pcs)	Rp	265,000
<b>Total Pendapatan</b>		<b>Rp 480,000</b>
<b>Beban</b>		
Listrik & Air	Rp	50,000
Transportasi	Rp	18,000
Bahan Baku	Rp	413,200
Perlengkapan (kemasan)	Rp	102,000
Percetakan	Rp	18,000
Lain-lain	Rp	-
Penyusutan	Rp	6,304
<b>Total Beban</b>		<b>Rp 607,504</b>
<b>Total Laba</b>		<b>Rp (127,504)</b>

Gambar 2.11 Laporan Laba Rugi periode Oktober



Berdasarkan data laporan di atas, Pada bulan Oktober 2025 PANIVIELAB mencatat total pendapatan sebesar Rp480.000 dan total beban sebesar Rp607.504, sehingga usaha mengalami kerugian sebesar Rp127,504. Kerugian ini disebabkan oleh kegiatan *Demo Day*, di mana tim PANIVIELAB memproduksi 4 *batch sourdough*, dengan total produksi 40 *pieces*. Dari jumlah tersebut, hanya sebagian yang dijual, sedangkan sisanya digunakan sebagai produk *tester* yang dibagikan kepada dosen dan responden untuk memperoleh umpan balik terkait rasa, tekstur, dan kualitas produk.

Jika dilihat dari sisi manajemen usaha, kerugian ini bukan hal yang negatif sepenuhnya. Kegiatan *Demo Day* justru menjadi bagian dari investasi promosi jangka pendek untuk memperoleh data konsumen dan memperkuat citra produk. Dalam jangka panjang, kegiatan ini dapat membantu memperbaiki strategi harga, kualitas, dan distribusi produk.

PANIVIELAB Laporan Laba Rugi Per November 2025		
<b>Pendapatan</b>		
Penjualan Tahap 1 Croissant (15 pcs)	Rp	375,000
Penjualan Tahap 2 Croissant (23 pcs)	Rp	567,000
Penjualan Tahap 3 Croissant (12 pcs)	Rp	279,000
Penjualan Tahap 4 Croissant (11 pcs)	Rp	266,000
Penjualan Tahap 5 Croissant (24 pcs)	Rp	515,000
Penjualan Tahap 6 Croissant (22 pcs)	Rp	426,000
Penjualan Tahap 7 Croissant (30 pcs)	Rp	665,000
<b>Total Pendapatan</b>		<b>Rp 3,093,000</b>
<b>Beban</b>		
Listrik & Air	Rp	50,000
Transportasi	Rp	200,000
Bahan Baku	Rp	995,140
Pengemasan	Rp	411,000
Percetakan	Rp	79,900
Keperluan FGD	Rp	334,000
Penyusutan	Rp	10,611
Jasa Design	Rp	200,000
Iuran jualan	Rp	40,000
<b>Total Beban</b>		<b>Rp 2,320,651</b>
<b>Total Laba</b>		<b>Rp 772,349</b>

Gambar 2.12 Laporan Laba Rugi periode November

Berdasarkan laporan laba rugi bulan November 2025, PANIVIELAB mencatat total pendapatan sebesar Rp3.093.000 dan total beban Rp2.320.651, sehingga diperoleh laba bersih sebesar Rp772,349. Laba ini menunjukkan bahwa

setelah periode sebelumnya mengalami kerugian, usaha mulai menunjukkan perbaikan kinerja operasional. Meskipun laba masih relatif kecil, kondisi ini menjadi tanda awal menuju keberlanjutan usaha.

PANIVIELAB Laporan Laba Rugi Per Desember 2025			
<b>Pendapatan</b>			
Penjualan Tahap 1 Croissant (23 pcs)	Rp	450,000	
<b>Total Pendapatan</b>			<b>Rp 450,000</b>
<b>Beban</b>			
Listrik & Air	Rp	50,000	
Transportasi	Rp	46,000	
Bahan Baku	Rp	186,500	
Perlengkapan (kemasan)	Rp	29,333	
Percetakan	Rp	-	
Lain-lain	Rp	-	
Penyusutan	Rp	10,611	
<b>Total Beban</b>			<b>Rp 322,444</b>
<b>Total Laba</b>			<b>Rp 127,556</b>

Gambar 2.13 Laporan Laba Rugi periode Desember

Merujuk pada laporan laba rugi Desember 2025, PANIVIELAB memperoleh pendapatan sebesar Rp450.000 dengan total beban mencapai Rp322.444, sehingga menghasilkan laba bersih Rp127.556. Capaian ini menunjukkan bahwa kegiatan operasional di bulan tersebut berjalan cukup efektif karena pendapatan mampu menutupi seluruh biaya dan tetap memberikan keuntungan. Walaupun nilai labanya belum tinggi, hasil ini tetap mencerminkan pengendalian biaya yang baik serta menandakan perkembangan positif bagi usaha.

#### f. Analisis Proyeksi Keuangan

Analisis proyeksi keuangan merupakan proses untuk memperkirakan potensi keuangan yang akan diperoleh suatu usaha pada periode tertentu, biasanya berdasarkan hasil penjualan dan data keuangan dari bulan-bulan sebelumnya. Melalui analisis ini, penulis dapat memperkirakan berapa besar pendapatan yang mungkin dihasilkan setiap bulan, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti tren penjualan, strategi promosi, kondisi pasar, hingga perubahan biaya produksi.

Tujuan utama dari analisis proyeksi pendapatan adalah untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang lebih tepat terkait perencanaan keuangan dan strategi bisnis ke depan. Dengan memahami pola pendapatan setiap bulan, tim dapat mengidentifikasi periode dengan kinerja terbaik maupun bulan yang mengalami penurunan, sehingga langkah evaluasi dan perbaikan dapat dilakukan secara lebih terarah.

Sebelum melakukan analisis proyeksi keuangan, langkah paling penting yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah menyusun asumsi model bisnis. Asumsi ini menjadi dasar utama dalam seluruh perhitungan keuangan, karena berisi gambaran awal tentang bagaimana usaha dijalankan, apa saja produk yang dijual, berapa harga per unit, bagaimana target penjualan, hingga biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Tanpa asumsi yang jelas dan terstruktur, proyeksi pendapatan dan laba hanya akan menjadi perkiraan yang tidak memiliki dasar perhitungan yang kuat.

Seperti yang terlihat pada tabel asumsi model bisnis pada gambar, di dalamnya terdapat informasi penting mulai dari profil usaha, sumber permodalan, target penerimaan selama tiga tahun, jumlah pembeli, harga produk, hingga biaya langsung dan tidak langsung. Dari data inilah kemudian dapat dihitung total pendapatan bulanan dan tahunan, nilai keuntungan, serta kelayakan usaha secara keseluruhan. Dengan kata lain, asumsi model bisnis berfungsi sebagai pondasi utama dalam menyusun proyeksi keuangan agar hasil analisis yang diperoleh lebih realistis, terukur, dan dapat digunakan sebagai acuan pengambilan keputusan bisnis ke depan.

*Data hanya untuk simulasi semata dan tidak menggambarkan kondisi kuantitas perusahaan secara sebenarnya. Model simulasi dibuat oleh De Dion Dewa Barata untuk Wadhwani Foundation Indonesia*

sebesar Rp 360.000.000. Model bisnis ini didukung oleh produk *soybean* dan *margin* kotor unit yang sehat (keuntungan kotor unit hingga Rp 100.000.000). Strategi pertumbuhan penerimaan bulanan yang agresif, dimulai dari

Berdasarkan proyeksi arus kas Tahun 1, pada bulan-bulan awal usaha masih mengalami kerugian, terutama pada Januari dan Februari. Kerugian ini terjadi karena volume penjualan masih rendah, sementara biaya tetap seperti penyusutan peralatan, sewa, *marketing*, tenaga kerja, dan transportasi tetap harus dikeluarkan setiap bulan. Kondisi ini wajar terjadi pada fase awal usaha karena bisnis masih dalam tahap pengenalan produk, membangun pasar, dan menjalin kerja sama penjualan. Memasuki bulan Maret hingga April, usaha mulai menunjukkan perbaikan kinerja keuangan yang terlihat dari meningkatnya penerimaan penjualan dan laba bersih yang mulai positif. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya jumlah produksi dan permintaan pasar, serta strategi pemasaran yang mulai berjalan efektif.

Pada pertengahan hingga akhir tahun, khususnya mulai Mei hingga Desember, usaha menunjukkan tren pertumbuhan yang stabil dan signifikan. Laba bersih terus meningkat seiring dengan kenaikan penjualan bulanan, menandakan bahwa usaha telah memasuki fase operasional yang lebih matang dan stabil. Dengan demikian, kerugian di awal periode dapat ditutup oleh keuntungan pada bulan-bulan berikutnya, sehingga secara keseluruhan usaha memiliki prospek keuangan yang layak dan berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, diperoleh distribusi pendapatan tahunan yang lebih akurat dan menggambarkan kondisi penjualan yang dinamis sepanjang tahun. Proyeksi ini juga membantu dalam perencanaan arus kas, penentuan target penjualan bulanan, serta pengambilan keputusan strategis dalam operasional bisnis.

#### **g. Analisis Finansial metode NPV dan IRR**

Metode *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan dua alat analisis keuangan yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu investasi atau usaha. Keduanya berfungsi untuk membantu menentukan apakah suatu proyek atau bisnis layak dijalankan berdasarkan potensi keuntungan dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Menurut Watson (2012), *Net Present Value* (NPV) “*is the net total of several present values arising from cash flows at different future dates which can*

*be positive or negative,*” yang berarti bahwa NPV merupakan selisih antara nilai kini dari seluruh arus kas masuk dan arus kas keluar yang didiskontokan ke waktu sekarang. Dengan kata lain, NPV digunakan untuk mengetahui seberapa besar nilai tambah bersih yang dihasilkan suatu proyek dalam satuan nilai uang saat ini. Jika nilai NPV lebih besar dari nol, maka proyek dianggap layak karena memberikan keuntungan, sedangkan jika NPV kurang dari nol, maka proyek dianggap tidak layak karena berpotensi menimbulkan kerugian.

Sementara itu, *Internal Rate of Return (IRR)* didefinisikan sebagai tingkat diskonto yang membuat nilai NPV dari seluruh arus kas proyek sama dengan nol. Menurut *Key Financial Market Concepts*, “*Internal Rate of Return (IRR) is the one single interest rate which is necessary to use to discount the future cash flows to achieve a zero net present value.*” (Watson, 2012). Artinya, IRR menunjukkan tingkat pengembalian internal dari suatu proyek atau investasi. Jika nilai IRR lebih besar dari tingkat pengembalian minimum yang disyaratkan atau biaya modal, maka proyek tersebut dinilai layak untuk dijalankan. Sebaliknya, jika IRR lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diharapkan, maka proyek dinilai tidak layak secara finansial.

Dalam laporan ini, penulis telah melakukan analisis menggunakan metode NPV dan IRR untuk menilai sejauh mana usaha yang dijalankan menunjukkan kinerja yang baik secara finansial. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, penulis dapat menilai seberapa besar potensi keuntungan yang dihasilkan dibandingkan dengan jumlah modal yang telah dikeluarkan selama periode kegiatan berlangsung.

IRR	
Periode (Bulan)	Arus Kas (Rp)
0	-25,000,000
1	10,851,363
2	10,924,881
3	10,998,897
4	11,073,415
5	11,148,437
	33%
	33% > 22.75%
	(Proyek Layak Diterima)

Gambar 2.16 Hasil analisis IRR



Berdasarkan hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR), proyek menghasilkan tingkat pengembalian sebesar 33%, yang lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat diskonto sebesar 22,75%. Dengan demikian, proyek dinyatakan layak untuk dijalankan karena memberikan tingkat pengembalian yang melebihi biaya modal yang ditetapkan.

Selain itu, arus kas yang diterima setiap periode menunjukkan adanya pertumbuhan positif dari waktu ke waktu. Berdasarkan perhitungan *Compound Annual Growth Rate* (CAGR) dalam skala bulanan, pertumbuhan arus kas mengalami peningkatan rata-rata sebesar 0,68% per bulan (Investor.id, 2024). Hal ini mengindikasikan bahwa kinerja proyek bersifat stabil dan memiliki potensi pertumbuhan yang berkelanjutan seiring berjalannya waktu.

Dengan demikian, kombinasi antara nilai IRR yang tinggi dan pertumbuhan arus kas yang positif menunjukkan bahwa proyek ini memiliki prospek keuangan yang baik, serta mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan di masa mendatang.

NPV			
Periode (Bulan)	Arus Kas (Rp)	Discount Rate (r = 22,75%)	Total
0	-25,000,000		-25,000,000
1	10,851,363	0.8147	8,840,214
2	11,733,579	0.6637	7,787,311
3	12,687,519	0.5407	6,859,812
4	13,719,014	0.4405	6,042,782
5	14,834,370	0.3588	5,323,063
			<b>9,853,181</b>
			Angka Positif (Proyek Layak Diterima)
Komponen	Nilai (%)	Penyesuaian	
A. Risk-Free Rate (SR IS)	4.75%	Acuan BI Rate.	
B. Equity Risk Premium (ERP)	6.00%	Risiko pasar umum.	
C. Premium Risiko F&B (Besar & Spesifik)	12.00%	Risiko operasional, kegagalan, dan kurangnya likuiditas.	
TOTAL DISCOUNT RATE (r)	22.75%	Tingkat Diskon yang Direkomendasikan.	

Gambar 2.17 Hasil Analisis NPV

Berdasarkan hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV), diperoleh nilai sebesar Rp9,853,181 dengan tingkat diskonto sebesar 22,75%. Nilai NPV yang bernilai positif menunjukkan bahwa proyek ini layak untuk dijalankan, karena proyeksi arus kas yang dihasilkan mampu menutupi seluruh biaya investasi awal dan masih memberikan keuntungan bagi perusahaan.



Dengan mempertimbangkan faktor risiko tersebut, hasil NPV positif menandakan bahwa nilai kini penerimaan kas lebih besar daripada nilai kini pengeluaran kas. Artinya, investasi yang dilakukan dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan, serta menunjukkan kemampuan proyek dalam menghasilkan arus kas bersih yang menguntungkan selama periode analisis.

Kombinasi antara hasil NPV yang positif, IRR sebesar 33% yang melebihi tingkat diskonto 22,75%, serta pertumbuhan arus kas dengan CAGR bulanan 0,68%, secara keseluruhan menunjukkan bahwa proyek ini layak dijalankan secara finansial dan memiliki potensi yang baik untuk mendukung pertumbuhan perusahaan di masa mendatang.

#### **h. Menentukan *Break Even Point* dan *Payback Period***

*Break Even Point* (BEP) atau titik impas merupakan kondisi di mana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis ini penting untuk mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat menutupi seluruh biaya produksi dan operasional.

Dalam laporan ini, penulis melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) sebagai salah satu langkah untuk menilai sejauh mana usaha dapat menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan. Perhitungan dilakukan dengan memasukkan komponen biaya tetap dan biaya variabel yang relevan dalam kegiatan operasional. Melalui analisis BEP ini, penulis dapat memahami posisi keuangan usaha, sekaligus menentukan target penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

		Break Even Point		
Biaya Tetap:		Keterangan	Rumus/Perhitungan	Hasil Rp/Unit
Biaya Penyusutan per Bulan	Rp 74,717	Harga jual per unit (P)	-	Rp 25,000
Biaya Sewa tempat	Rp 1,000,000	Biaya variabel per unit (V)	-	Rp 14,344
Biaya Transportasi	Rp 770,000	Contribution margin per unit (CM)	$P - V$	Rp 10,656
Biaya Listrik dan air	Rp 100,000	Biaya tetap (FC)	-	Rp 2,514,717
Biaya Promosi	Rp 200,000	Rasio kontribusi (Contribution Margin Ratio)	$(P - V) \div P$	42.62%
Biaya Sewa peralatan	Rp 250,000	BEP (unit)	$FC \div CM$	235.9907095
	Rp 2,514,717	BEP (rupiah)	$BEP \text{ unit} \times P$	Rp 5,899,768
Biaya Variable:				
Biaya HPP:				
Croissant Sourdough Strawberry	Rp 14,344			
	Rp 14,344			
Harga Jual Per Unit				
Croissant Sourdough Strawberry	Rp 25,000			

Gambar 2.18 Menentukan *Break Even Point*

Dari hasil perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha akan mencapai titik impas (BEP) setelah berhasil menjual sekitar 236 unit produk dengan total penjualan sebesar Rp5.899.786. Artinya, pada tingkat penjualan tersebut, seluruh biaya tetap dan biaya variabel telah tertutupi, sehingga usaha belum memperoleh laba maupun mengalami kerugian.

*Payback Period* (PP) adalah metode analisis yang digunakan untuk menghitung waktu yang dibutuhkan agar modal awal yang telah dikeluarkan dapat kembali melalui hasil usaha. Periode pengembalian yang lebih singkat menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang baik dan tingkat likuiditas yang tinggi. Oleh karena itu, analisis PP menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kelayakan finansial suatu usaha.

Penulis juga melakukan perhitungan *Payback Period* untuk mengetahui berapa lama waktu yang diperlukan agar modal awal dapat kembali sepenuhnya dari hasil operasional usaha. Dalam proses ini, penulis menghitung arus kas masuk yang diperoleh setiap periode dan membandingkannya dengan total investasi awal. Hasil dari analisis ini membantu penulis menilai kemampuan usaha dalam menghasilkan arus kas dan memperkirakan efisiensi waktu pengembalian modal.

		Payback Period		
Investasi Awal:	Rp	25.000,000	Keterangan	Hasil Rp/Unit
Target Penjualan per Bulan:		1.300 Unit	Rumus/Penjelasan	
Sourdough Plain	Rp	780	Modal Awal (Investasi)	Rp 25.000,000
Sourdough Stroberi	Rp	520		
Keterangan		Nilai	Penjualan per Bulan	1.300 unit x Rp25.000
Modal Awal (Investasi)	Rp	25.000,000	Total Biaya Variabel (VC)	1.300 unit x Rp16.519
Target Penjualan per Bulan	Rp	30.160,000	Total Biaya tetap (FC)	sesuai data
Total Biaya Variabel (VC)	Rp	18.647,200	Total Biaya Operasional per Bulan	VC + FC
Total Biaya Tetap (FC)	Rp	2.514,717	Laba Bersih per Bulan (Cash Inflow)	Penjualan – Total Biaya
Total Biaya	Rp	21.161,917	Payback Period (bulan)	Investasi ÷ Laba Bersih per Bulan
				2.78 bulan

Gambar 2.19 Menentukan *Payback Period*

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki periode pengembalian investasi yang sangat cepat, yaitu hanya dalam waktu sekitar 2,78 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut secara finansial layak untuk dijalankan, karena mampu mengembalikan modal dalam

waktu relatif singkat dan menghasilkan keuntungan setelah bulan ketiga, dengan asumsi bahwa penjualan dan biaya operasional per bulan tetap stabil.

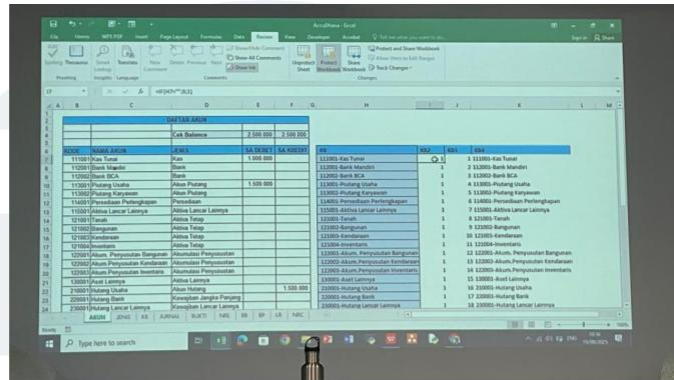
### **2.2.2 Ideation Program**

#### **1. Mengikuti *Workshop Mastering Your Entrepreneurial***



Gambar 2.20 *Mastering Your Entrepreneurial* - 1

*Workshop “Mastering Your Entrepreneurial Finance – 1”* dilaksanakan pada 10 September di *Lecture Hall* Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Kegiatan ini memberikan pemahaman mengenai pentingnya penguasaan dasar-dasar keuangan dalam membangun dan mengelola bisnis. Melalui penjelasan dari Pak Arief, saya belajar bahwa laporan keuangan seperti neraca, laba rugi, dan arus kas tidak hanya berisi angka, tetapi juga mencerminkan bagaimana suatu usaha dijalankan dan dikelola. Selain itu, saya mempelajari cara membaca laporan keuangan untuk menilai kondisi finansial secara menyeluruh serta memahami pentingnya perencanaan dan proyeksi keuangan yang realistis. Kami juga diperkenalkan pada konsep titik impas (*break-even point*) serta bagaimana menganalisis pengaruh perubahan variabel terhadap profit. Melalui materi yang disampaikan, saya menyimpulkan bahwa kemampuan memahami dan mengelola aspek finansial merupakan kunci penting dalam menjaga stabilitas, arah, dan keberlanjutan bisnis agar dapat berkembang secara berkelanjutan.



Gambar 2.21 *Mastering Your Entrepreneurial Finance* – 2

*Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance* - 2 Kegiatan ini dilaksanakan pada 19 September di Ruang Borneo, Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Sesi kali ini berfokus pada dua poin utama yang sangat penting bagi pelaku usaha, yaitu pemahaman terhadap laporan keuangan dasar serta kemampuan dalam menyusun perencanaan finansial yang solid.

Melalui penjelasan dari Pak Arief, saya mempelajari secara lebih mendalam mengenai isi dan fungsi laporan keuangan seperti laba rugi, neraca, dan arus kas, yang berperan penting dalam menganalisis performa dan kesehatan finansial suatu bisnis. Selain itu, kami juga dibimbing untuk menyusun perencanaan keuangan melalui pembuatan proyeksi dan analisis, termasuk perhitungan titik impas (*break-even point*) serta evaluasi sensitivitas terhadap berbagai perubahan yang dapat terjadi dalam kegiatan bisnis.

Materi yang disampaikan pada sesi ini memberikan wawasan praktis bagi saya dalam mengambil keputusan keuangan yang lebih strategis, terukur, dan berbasis data, sehingga dapat mendukung pengelolaan bisnis yang efisien dan berkelanjutan di masa mendatang.



Gambar 2.22 *Mastering Your Entrepreneurial Finance – 3*

Mengikuti *Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance - 3* pada 26 September, kegiatan *Mastering Your Entrepreneurial Finance – 3* kembali berlangsung di Ruang Borneo, Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dengan fokus utama pada penerapan teknologi dalam pengelolaan keuangan bisnis. Sesi kali ini memberikan perspektif baru tentang bagaimana sistem digital dapat menjadi solusi efektif bagi pelaku usaha dalam menjaga akurasi dan efisiensi pencatatan finansial.

Dalam pemaparan yang disampaikan oleh Pak Arief, kami diperkenalkan dengan SI APIK, aplikasi pencatatan keuangan digital yang dikembangkan oleh Bank Indonesia. Melalui aplikasi ini, setiap transaksi keuangan mulai dari pemasukan, pengeluaran, hingga pencatatan piutang dan utang dapat dilakukan dengan mudah, teratur, dan otomatis. Fitur-fitur yang tersedia juga membantu menghasilkan laporan keuangan yang sesuai standar dan siap digunakan untuk keperluan bisnis, termasuk saat mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan.

Dari sesi ini, saya memahami bahwa transformasi digital dalam bidang keuangan bukan hanya tentang mempermudah proses administrasi, tetapi juga membangun fondasi profesional bagi sebuah usaha. Dengan sistem pencatatan yang lebih transparan dan terintegrasi, pelaku UMKM dapat mengontrol arus kas dengan lebih baik, menganalisis kondisi keuangan secara menyeluruh, dan merencanakan langkah strategis berdasarkan data yang akurat.



Secara keseluruhan, sesi ini membuka wawasan saya mengenai pentingnya adaptasi terhadap teknologi dalam dunia bisnis *modern*. Penggunaan aplikasi seperti SI APIK tidak hanya mempercepat proses pencatatan, tetapi juga menciptakan sistem keuangan yang lebih tertata, efisien, dan kredibel sebuah hal yang sangat penting untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.

## **2. Bimbingan Bersama *Advisor***

Dalam rangka mendukung proses pengembangan bisnis selama program *Professional Skill Enhancement Program* (Pro-Step), penulis secara aktif mengikuti kegiatan pendampingan bersama Ibu Purnamaningsih yang berperan sebagai *advisor* sekaligus dosen pembimbing dari Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Kegiatan bimbingan ini menjadi bagian penting dalam proses pengembangan bisnis PANIVIELAB karena memberikan berbagai arahan, masukan, serta evaluasi yang mendukung pengambilan keputusan, mulai dari tahap pengembangan produk hingga perencanaan strategi pemasaran dan penjualan.

Pada pertemuan bimbingan pertama yang berlangsung pada pekan ke-6, penulis bersama tim melakukan pembahasan terkait pengembangan produk, khususnya pada aspek variasi rasa dan formulasi roti *sourdough* yang sedang diuji coba. Dalam sesi tersebut, dosen pembimbing memberikan masukan agar keseimbangan antara cita rasa dan manfaat kesehatan tetap terjaga, sesuai dengan konsep PANIVIELAB sebagai produk roti sehat berbasis fermentasi alami. Selain itu, turut dibahas pula mengenai penentuan harga jual yang sesuai dengan kondisi pasar serta penetapan target pelanggan yang difokuskan pada segmen mahasiswa dan pekerja muda.



Gambar 2.23 Bimbingan Kedua

Pada bimbingan kedua yang dilaksanakan pada pekan ke-8, pembahasan diarahkan pada strategi perancangan desain kemasan serta proses validasi pasar. Dalam sesi ini, Ibu Purnamaningsih menyampaikan bahwa desain kemasan tidak hanya perlu menarik secara visual, tetapi juga harus mempertimbangkan fungsi perlindungan dan kebersihan produk. Selain itu, penulis bersama tim juga diarahkan untuk memperkuat proses validasi pasar dengan mengumpulkan umpan balik konsumen secara lebih terstruktur, melalui survei kepuasan pelanggan serta pencatatan hasil penjualan.

Selanjutnya, pada bimbingan ketiga yang berlangsung pada pekan ke-10, diskusi difokuskan pada penguatan citra merek dan upaya peningkatan kepercayaan konsumen. Ibu Purnamaningsih menekankan pentingnya menjaga konsistensi komunikasi merek, baik dari sisi desain visual, penyajian konten di media sosial, maupun kualitas pelayanan kepada pelanggan. Berdasarkan hasil bimbingan tersebut, tim PANIVIELAB melakukan penyesuaian pada desain kemasan agar lebih merepresentasikan nilai-nilai utama perusahaan, yaitu kesederhanaan, kesehatan, dan kealamian. Seluruh rangkaian bimbingan yang dilakukan bersama *advisor* menjadi acuan penting bagi penulis dalam mengarahkan tim agar tetap berjalan sesuai dengan visi dan misi PANIVIELAB sebagai merek roti sehat yang mengedepankan kualitas serta kepercayaan konsumen.

Pada tahap berikutnya, bimbingan keempat yang dilaksanakan pada pekan ke-11 dilakukan evaluasi terhadap laporan Prostep sekaligus pembaruan



perkembangan usaha PANIVIELAB. Dalam bimbingan ini dibahas berbagai capaian yang telah diperoleh, kendala yang dihadapi selama proses produksi dan pemasaran, serta efektivitas strategi yang telah dijalankan. Evaluasi ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan usaha berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan dan untuk mengidentifikasi bagian-bagian yang masih memerlukan perbaikan.

Setelah itu, pada bimbingan kelima pembahasan difokuskan pada pengembangan lanjutan proses validasi pasar, termasuk penentuan lokasi target penjualan yang dinilai paling potensial. Pemilihan lokasi dilakukan dengan mempertimbangkan karakteristik konsumen dan tingkat keramaian. Selain itu, strategi pemasaran dan promosi juga dibahas agar produk roti *sourdough* PANIVIELAB dapat lebih dikenal dan menjangkau konsumen secara lebih luas.

Memasuki tahap selanjutnya, pada pekan ke-12, bimbingan keenam difokuskan pada *review* laporan Prostep dengan penekanan pada aspek keuangan usaha. Dalam bimbingan ini dibahas pencatatan pendapatan dari hasil penjualan, pengeluaran untuk pembelian bahan baku, biaya operasional, serta kondisi arus kas usaha. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan usaha secara lebih rinci dan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis ke depan.

Selanjutnya kembali, pada pekan ke-15, bimbingan ketujuh dilaksanakan sebagai lanjutan dari evaluasi laporan keuangan yang telah dilakukan sebelumnya. Dalam bimbingan ini dilakukan peninjauan kembali terhadap seluruh pencatatan keuangan secara lebih menyeluruh untuk memastikan tidak terdapat kesalahan pencatatan. Selain itu, kerapian dan kelengkapan laporan keuangan juga diperiksa agar data yang disajikan benar-benar akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Tujuan dari bimbingan ini adalah untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan usaha.

Pada akhirnya, pada pekan ke-15, bimbingan kedelapan dilaksanakan sebagai peninjauan akhir terhadap laporan Prostep PANIVIELAB sebagai persiapan sebelum pengajuan sidang. Dalam bimbingan ini dilakukan pemeriksaan secara menyeluruh terhadap seluruh isi laporan, mulai dari aspek

produk, pemasaran, operasional, hingga keuangan. Tujuan dari bimbingan ini adalah untuk memastikan seluruh persyaratan telah terpenuhi dengan lengkap dan laporan siap untuk *disubmit* sebagai syarat pengajuan sidang.

### 3. *Mentoring* Eksternal

Selain mendapatkan arahan dari *advisor*, penulis juga berkesempatan mengikuti sejumlah sesi pendampingan bersama *mentor* eksternal, yaitu ibu Ilya. Melalui kegiatan ini, penulis memperoleh pandangan langsung dari praktisi yang berpengalaman di bidang bisnis dan kewirausahaan. *Mentoring* tersebut memberikan kontribusi besar dalam meningkatkan pemahaman terhadap pengelolaan startup, khususnya dalam hal pengambilan keputusan, strategi pengembangan, serta penguatan kemampuan manajerial secara praktis.



Gambar 2.24 *Mentoring* Eksternal pertama

*Mentoring* pertama dibimbing langsung oleh Ibu Ilya dengan fokus pada perumusan strategi *branding* untuk memperkuat identitas PANIVIELAB sebagai bisnis roti *sourdough*. Dalam sesi ini, Ibu Ilya memberikan arahan mengenai bagaimana membangun citra merek yang konsisten, mudah dikenali, serta memiliki karakter yang kuat di mata konsumen. Peran Ibu Ilya sangat penting dalam mengarahkan konsep branding agar selaras dengan nilai produk dan target pasar yang dituju.

*Mentoring* kedua kembali dipandu oleh Ibu Ilya dengan fokus pada perbaikan desain kemasan agar lebih sesuai dengan karakter target pasar. Dalam sesi ini, Ibu Ilya menekankan bahwa tampilan merek memiliki pengaruh besar terhadap daya tarik konsumen. Oleh karena itu, beliau memberikan masukan terkait pemilihan warna, tata letak desain, serta penyajian informasi produk agar kemasan terlihat lebih menarik, mewah, dan mampu meningkatkan minat beli konsumen.



Gambar 2.25 *Mentoring* Eksternal ketiga

*Mentoring* ketiga juga dibimbing oleh Ibu Ilya dengan fokus pada evaluasi keseluruhan proses perbaikan produk yang telah dilakukan sebelumnya. Dalam sesi ini, Ibu Ilya meninjau kembali setiap tahapan perubahan yang telah diterapkan, mulai dari aspek produk hingga tampilan kemasan. Evaluasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh perbaikan yang dilakukan benar-benar memberikan dampak positif terhadap kualitas produk serta kesiapan PANIVIELAB dalam bersaing di pasar.

### **2.2.3 Tugas Tambahan**

#### **1. Kontribusi dalam Proses Produksi**

Selama pelaksanaan proyek, penulis mengambil peran dalam kegiatan produksi untuk memahami proses pembuatan produk dari awal hingga akhir. Penulis berkontribusi dalam menyiapkan komponen yang dibutuhkan,

menjalankan tahapan produksi sesuai arahan, serta mengevaluasi hasil akhir agar tetap konsisten dengan standar kualitas. Dari pengalaman tersebut, penulis memperoleh wawasan baru mengenai pentingnya koordinasi, ketelitian dalam setiap detail pekerjaan, serta efisiensi waktu demi tercapainya hasil produksi yang optimal dan layak jual.



Gambar 2.26 Kontribusi Proses Produksi

## 2. Kontribusi dalam Proses Pembuatan Konten *Marketing*

Dalam kegiatan ini, penulis berperan sebagai *talent* dalam proses pembuatan konten *marketing* yang digagas langsung oleh CEO sebagai bagian dari strategi promosi produk. Penulis terlibat dalam pengambilan video promosi yang kemudian diunggah ke akun Instagram resmi perusahaan sebagai konten perdana. Video tersebut berhasil menarik perhatian audiens dengan jumlah penonton yang cukup tinggi, menandakan respon positif dari publik terhadap konsep yang diusung. Melalui pengalaman ini, penulis menyadari pentingnya kekuatan visual dan peran konten digital dalam membangun *awareness*, memperkenalkan produk secara efektif, serta meningkatkan daya tarik *brand* di media sosial.



Gambar 2.27 Kontribusi Konten *Marketing*

### 3. Survei Lokasi Kegiatan Usaha

Sebelum kegiatan penjualan dilaksanakan, penulis dan CEO terlebih dahulu melakukan penentuan lokasi yang dinilai strategis serta telah mendapat persetujuan dari dosen pembimbing sebagai tempat pelaksanaan *optimistic market*. Penetapan lokasi ini dilakukan sebagai langkah awal untuk memastikan bahwa kegiatan penjualan dapat berjalan secara terarah dan sesuai dengan tujuan pembelajaran. Setelah melalui proses pertimbangan dan persetujuan, lokasi yang dipilih meliputi pasar modern Sinpasa sebagai representasi pasar umum, serta gereja Benteng Gading dan gereja Santo Laurensius sebagai lokasi dengan basis komunitas. Ketiga lokasi tersebut dipilih karena dinilai memiliki potensi pasar yang sesuai dengan target konsumen serta mendukung pelaksanaan kegiatan penjualan secara langsung.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA





Gambar 2.28 Survei Pasar Sinpasa



Gambar 2.29 Survei Gereja Katholik Benteng Gading



Gambar 2.30 Survey Gereja Katholik Santo Laurensius

#### 4. Aktivitas Penjualan Produk

Dari lokasi yang telah ditetapkan sebelumnya, pelaksanaan penjualan di pasar modern sinpasa tidak dapat direalisasikan karena tidak mendapatkan izin dari pihak pengelola. oleh karena itu, kegiatan penjualan difokuskan pada lokasi lainnya, yaitu di gereja Benteng Gading dan gereja Santo Laurensius. Selain melakukan penjualan di kedua lokasi tersebut, penulis juga tetap membantu kegiatan penjualan di luar lokasi yang telah direncanakan sebelumnya. Keterlibatan penulis meliputi menawarkan produk kepada konsumen, membantu proses transaksi, serta memberikan informasi terkait produk agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan lancar.



Gambar 2.31 Aktivitas Penjualan di Gereja Katholik Benteng Gading





Gambar 2.32 Aktivitas Penjualan di Gereja Katholik Santo Laurensius



Gambar 2.33 Aktivitas Penjualan di Kampus

### 2.3. Kendala yang Ditemukan

Selama mengikuti program Prostep, penulis berkesempatan untuk mengembangkan bisnis PANIVIELAB sebagai sarana pembelajaran langsung dalam bidang kewirausahaan. Melalui kegiatan ini, penulis tidak hanya memperluas wawasan, tetapi juga melatih kemampuan dalam merancang, mengelola, dan mengevaluasi jalannya sebuah bisnis. Namun, proses pelaksanaan program ini tidak selalu berjalan mulus. Dalam perjalanan pengembangan PANIVIELAB, terdapat berbagai kendala yang dihadapi penulis dan menjadi bagian penting dari proses pembelajaran serta peningkatan kemampuan dalam beradaptasi terhadap tantangan bisnis.

#### 1. Keterbatasan Modal

Salah satu kendala utama yang dihadapi dalam pelaksanaan bisnis PANIVIELAB adalah keterbatasan modal. Kondisi keuangan yang terbatas membuat tim harus sangat berhati-hati dalam mengatur setiap pengeluaran. Keterbatasan ini memengaruhi berbagai aspek operasional, seperti pembelian bahan baku, pengadaan kemasan, dan kegiatan promosi. Akibatnya, beberapa rencana pengembangan usaha harus ditunda atau disesuaikan dengan kemampuan finansial yang ada. Situasi ini juga

menyebabkan ruang gerak bisnis menjadi lebih terbatas dalam memenuhi kebutuhan produksi maupun memperluas jangkauan pemasaran.

## **2. Kesalahan Perhitungan**

Kendala ini sering muncul saat proses penyusunan laporan keuangan PANIVIELAB karena melibatkan banyak data dan angka yang harus dicatat secara teliti. Kesalahan terjadi ketika transaksi keuangan dimasukkan ke akun yang tidak sesuai, salah dalam menuliskan nominal, atau adanya transaksi yang terlewat maupun tercatat ganda. Selain itu, perhitungan manual yang tidak teliti juga dapat menyebabkan jumlah akhir dalam laporan menjadi tidak tepat. Kesalahan seperti ini biasanya berdampak pada ketidaksesuaian antara saldo, laba, atau beban yang tercantum dengan kondisi keuangan sebenarnya. Jika jumlahnya cukup besar, kesalahan ini bisa menimbulkan perbedaan yang signifikan dan membuat laporan keuangan menjadi kurang dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan.

### **2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Menghadapi kendala-kendala yang muncul selama pengembangan bisnis PANIVIELAB, penulis kemudian merancang dan menerapkan berbagai solusi sebagai upaya. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa proses pengelolaan usaha dapat berjalan dengan lebih teratur, kendala yang muncul dapat diminimalkan, dan tujuan pengembangan bisnis tetap dapat dicapai secara efektif.

1. Dalam mengatasi **keterbatasan modal**, penulis dan tim menerapkan beberapa strategi, antara lain menyusun anggaran yang lebih efisien, memprioritaskan pengeluaran sesuai kebutuhan utama, serta memanfaatkan sumber daya yang ada secara optimal. Selain itu, tim juga melakukan perencanaan pembelian bahan baku dan pengadaan kemasan secara bertahap, serta menyesuaikan kegiatan promosi dengan biaya yang

tersedia. Langkah-langkah ini bertujuan agar operasional bisnis tetap berjalan lancar, rencana pengembangan usaha dapat dijalankan secara bertahap, dan ruang gerak bisnis tetap terjaga meskipun dengan keterbatasan finansial.

2. Untuk mengatasi **kesalahan perhitungan** dalam penyusunan laporan keuangan, penulis melakukan pencatatan transaksi secara lebih teliti dan sistematis, memeriksa kembali setiap nominal sebelum dimasukkan ke akun yang sesuai, serta melakukan pengecekan ganda untuk memastikan tidak ada transaksi yang terlewat atau tercatat ganda. Penulis juga memanfaatkan alat bantu, seperti *spreadsheet* atau *software* akuntansi sederhana, untuk meminimalkan kesalahan perhitungan manual. Dengan langkah-langkah ini, laporan keuangan menjadi lebih akurat, mencerminkan kondisi keuangan sebenarnya, dan dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan yang tepat dalam pengelolaan bisnis.

