

BAB II

PELAKSANAAN

PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

2.1. Tahapan Pekerjaan

Untuk memberikan pemahaman yang jelas mengenai jalannya proses Prostep, tahapan pekerjaan disusun berdasarkan alur mingguan yang dijalankan oleh setiap anggota tim sesuai tanggung jawab masing-masing. Dalam kegiatan ini, penulis berperan sebagai CFO, sehingga beberapa aktivitas yang berkaitan dengan pengambilan keputusan strategis, pengawasan operasional, dan penentuan arah pengembangan bisnis menjadi bagian integral dari rangkaian pekerjaan.

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
1	1	Menentukan HPP	Menentukan harga per cup dari setiap variasi minuman berdasarkan target margin
2	2	Perhitungan kebutuhan bahan baku dan budgeting.	Membuat anggaran biaya pembelian bahan baku dan logistik secara detail.
3	3	Pengumpulan Modal & Persiapan Sistem Pencatatan	Menghitung total modal dan mencatatnya sebagai kas awal. Dan juga menyiapkan sistem pencatatan transaksi menggunakan Excel serta pencatat transaksi, pengatur kas, dan pengawas biaya.
4	4	Membuat pencatatan transaksi	Membuat pencatatan tentang pembelian bahan utilitas dan produksi.
5	5	Penjualan Perdana & Pengelolaan Kas	Mencatat semua transaksi masuk dan transaksi keluar. membuat rekap penjualan harian untuk mengetahui omset dan sisa kas. Selain itu, kas kecil disiapkan untuk kebutuhan operasional mendadak seperti membeli es batu tambahan atau transportasi singkat.
6	6	Evaluasi Keuangan Awal	Melihat apakah penjualan yang di lakukan untung atau merugi.

7	7	Mengganti HPP	Mengganti hpp dikarenakan kami satu kelompok merasa bahwa takaran Matcha kurang maksimal.
8	8	Membuat Laporan Keuangan Sementara	Menyusun laporan keuangan sementara yang meliputi laporan laba rugi dan arus kas minggu 1 dan minggu 2 penjualan..
9	9	Optimalisasi Keuangan	Melakukan optimalisasi strategi keuangan berdasarkan laporan sementara. Jika harga jual perlu disesuaikan.
10	10	Update Pencatatan	Membuat pencatatan penjualan karna di pekan ini kita melakukan penjualan di event bazar.
11	11	Membuat Laporan Keuangan Akhir	Mempersiapkan laporan keuangan untuk pekan ke 2-5
12	12	Evaluasi Internal	Melakukan evaluasi terhadap penjualan sebelumnya dikarenakan ada data transaksi yang tidak tercatat.

Tabel 2.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan

Selama Prostep

2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Financial Officer

Matchadeh merupakan sebuah usaha yang menerapkan struktur organisasi horizontal, yang berarti bahwa pengambilan keputusan dan pembagian tugas dilakukan secara lebih merata dan adil.

mengelola seluruh aktivitas keuangan perusahaan. Aktivitas tersebut mencakup perencanaan keuangan, penyusunan anggaran, arus kas, hingga laporan. CFO merangkum strategi keuangan jangka panjang dan jangka pendek, memeriksa dan membuat proyeksi keuangan, mengatur alokasi dana, serta memastikan transaksi tercatat sesuai standar akuntansi dan regulasi. CFO menyelenggarakan laporan keuangan berkala, studi kinerja perusahaan, dan memelihara cairan untuk memastikan kegiatan operasional. CFO mengetahui dan mengatasi risiko keuangan, memahami standar pajak dan audit, serta bekerja sama dengan divisi lain untuk memastikan kebutuhan operasional bersesuaian dengan anggaran.

2.2.1 Cost of Goods Sold (COGS) dan Penentuan Harga Jual

Pada awal perencanaan bisnis ini, kami satu tim sudah memiliki gambaran harga yang akan kita gunakan yaitu kisaran Rp16.000–Rp25.000, dikarenakan kami melihat bahwa banyak kompetitor yang menjual matcha dengan harga Rp18.000–Rp25.000 (MatchaBoy–Mamatcha). Dengan mempertimbangkan kisaran harga tersebut, kami berupaya menetapkan harga yang tetap kompetitif namun tetap memberikan nilai lebih bagi konsumen melalui kualitas rasa, bahan baku premium, serta pengalaman produk yang lebih menarik. Selain itu, penetapan harga ini juga disesuaikan dengan target pasar utama kami, yaitu pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda yang mengutamakan produk kekinian dengan harga terjangkau.

MatchaDeh menggunakan dua pendekatan, yaitu low cost based pricing dan competitive pricing. Kami menggunakan pendekatan ini untuk memastikan harga yang ditawarkan tetap terjangkau bagi konsumen sekaligus mampu bersaing dengan pemain lain di pasar minuman matcha. Melalui low cost based pricing, kami menghitung harga jual berdasarkan biaya produksi yang efisien sehingga tetap memperoleh margin keuntungan yang optimal. Sementara itu, competitive pricing digunakan agar harga MatchaDeh berada pada kisaran yang sejalan dengan kompetitor.

Berikut perhitungan COGS dan rincian harga jual yang kami gunakan sebagai dasar dalam menentukan strategi penetapan harga produk MatchaDeh.

VARIAN MATCHA LATTE		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48

VARIAN MATCHA LATTE		
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Total		Rp. 7.939
Harga Jual		Rp. 16,000
Gross Profit		Rp. 8,061
Gross Profit Margin		101.50%

Tabel 2.2 COGS Varian Matcha Latte

Dalam perhitungan COGS, seluruh komponen biaya bahan baku dan perlengkapan pendukung dihitung secara rinci untuk memastikan total biaya produksi per cup dapat diketahui dengan akurat. Perhitungan ini mencakup biaya bubuk matcha, susu, krimer, air, cup, sedotan, plastik, hingga es kristal yang semuanya berkontribusi pada total biaya produksi sebesar Rp7.939. Dengan mengetahui nilai COGS ini, tim dapat menetapkan harga jual yang optimal, yaitu Rp16.000 per cup, sehingga menghasilkan gross profit sebesar Rp8.061 serta margin keuntungan yang mencapai 101,50%. Perhitungan ini menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan harga agar tetap kompetitif, menguntungkan, dan sesuai dengan strategi low cost based pricing maupun competitive pricing yang telah ditetapkan.

Kami juga memiliki banyak varian dan tentu saja memiliki COGS yang berbeda, misalnya untuk:

VARIAN CHOCO MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Oatside Coklat	30 ml	Rp. 1,020
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48
Oatside Original	50 ml	Rp. 1,700
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Total		Rp. 8,019
Harga Jual		Rp. 20,000
Gross Profit		Rp. 11,981
Gross Profit Margin		149.49%

Tabel 2.3 COGS Varian Choco Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Choco Matcha adalah Rp 8,019 Dengan harga jual Rp 20,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 149,49%.

VARIAN STRAWBERRY MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525

Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Selai Strawberry	5 ml	Rp. 485
Total		Rp. 8,249
Harga Jual		Rp. 20,000
Gross Profit		Rp. 11,751
Gross Profit Margin		142%

Tabel 2.4 COGS Varian Strawberry Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Strawberry Matcha adalah Rp 8,249 Dengan harga jual Rp 20,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 142%.

VARIAN CLOUD MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366

Krimer	20 ml	Rp. 1,120
Total		Rp. 9,239
Harga Jual		Rp. 18,000
Gross Profit		Rp. 8,761
Gross Profit Margin		94.80%

Tabel 2.5 COGS Varian Cloud Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Cloud Matcha adalah Rp 9,239 Dengan harga jual Rp 18,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 94,80%.

VARIAN CAMEL MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Caramel Topping	10 gr	Rp. 903
Total		Rp. 8,597
Harga Jual		Rp. 18,000
Gross Profit		Rp. 9,403

Gross Profit Margin	109,3%
---------------------	--------

Tabel 2.6 COGS Varian Caramel Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Caramel Matcha adalah Rp 8,597 Dengan harga jual Rp 18,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 109,3%.

VARIAN COCONUT MILK MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Hydro Coco	60 ml	Rp. 1,620
Total		Rp. 8,166
Harga Jual		Rp.20,000
Gross Profit		Rp. 11,834
Gross Profit Margin		144,9%

Tabel 2.7 COGS Varian Coconut Milk Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Coconut Milk Matcha adalah Rp 8,597 Dengan harga jual Rp 20,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 144,9%.

VARIAN OREO MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525
Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Oreo	3 pcs	Rp. 4,750
Total		Rp. 12,340
Harga Jual		Rp.23,000
Gross Profit		Rp. 10,660
Gross Profit Margin		86,3%

Tabel 2.8 COGS Varian Oreo Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Oreo Milk Matcha adalah Rp 12,340 Dengan harga jual Rp 23,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 86,3%.

VARIAN BLUEBERRY MATCHA		
Bahan	Takaran	Harga
Bubuk Matcha	4 gram	Rp. 4,000
Diamond Rich Milk	80 ml	Rp. 2,000
Krimer Kental Manis	15 gram	Rp. 525

Air Putih	40 ml	Rp. 48
Cup	1 pcs	Rp. 800
Sedotan	1 pcs	Rp. 100
Plastik	1 pcs	Rp. 100
Es Kristal	300 gram	Rp. 366
Blueberry Topping	8 ml	Rp. 723
Total		Rp. 8,487
Harga Jual		Rp.20,000
Gross Profit		Rp. 11,513
Gross Profit Margin		135,6%

Tabel 2.9 COGS Varian Blueberry Matcha

Biaya variabel per unit (COGS) untuk Oreo Matcha adalah Rp 8,487 Dengan harga jual Rp 20,000 per unit, Gross Profit Margin yang diperoleh adalah sebesar 135,6%.

COGS rata-rata yang diperoleh adalah 8,879 dengan rata-rata margin 120,48%. Pencapaian tersebut sudah dianggap positif dan lebih dari cukup untuk menunjukkan bahwa bisnis memiliki produksi yang baik dan memiliki potensi kelayakan finansial yang kuat.

2.2.2 Pengelolaan Anggaran dan Modal Awal

Sebagai CFO memiliki tanggung jawab untuk menyusun anggaran biaya awal (initial budget) yang diperlukan untuk mendukung kegiatan produksi dan operasional. Pada tahap ini, penulis melakukan: Pendataan dan estimasi kebutuhan modal utilitas, termasuk stand, termos, frother, alat ukur, saringan, lampu, serta perlengkapan booth. Menghitung total modal utilitas yang mencapai Rp3.025.813, yang kemudian dianggap sebagai fixed cost proyek. Mengatur pembagian dana dan memastikan bahwa penggunaan modal tetap efisien tanpa

mengorbankan kualitas bahan baku. Dengan adanya anggaran yang terstruktur dengan baik, CFO dapat memastikan bahwa pengeluaran awal sesuai dengan rencana dan tidak melebihi kapasitas modal kelompok.

2.2.3 Pengelolaan Arus Kas dan Pencatatan Transaksi

FO memiliki tanggung jawab penuh dalam pencatatan dan pengawasan arus kas, yang mencakup: Pencatatan semua pengeluaran (bahan baku, logistik, utilitas, transportasi, es batu, dan stok tambahan). Pencatatan semua pemasukan dari penjualan harian booth maupun event bazar.

Pengelolaan kas kecil untuk kebutuhan operasional yang mendesak. Merekap laporan pemasukan dan pengeluaran setiap hari ke dalam format Excel/Google Sheets. CFO juga menerapkan kebijakan internal yang mewajibkan foto nota untuk menjaga transparansi dan meminimalkan risiko selisih kas.

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
15 Nov 2025	Matcha Latte	4	Rp15,000	Rp60,000
15 Nov 2025	Matcha Choco	1	Rp18,000	Rp18,000
15 Nov 2025	Matcha Caramel	1	Rp18,000	Rp18,000
15 Nov 2025	Matcha Coconut	2	Rp18,000	Rp36,000
15 Nov 2025	Matcha Strawberry	2	Rp18,000	Rp36,000
15 Nov 2025	Matcha Cloud	1	Rp18,000	Rp18,000
15 Nov 2025	Matcha Latte + Oat		Rp19,000	Rp0
15 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat		Rp21,000	Rp0
15 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
15 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
15 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
TOTAL		11		Rp186,000
Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
16 Nov 2025	Matcha Latte	8	Rp15,000	Rp120,000
16 Nov 2025	Matcha Choco	4	Rp18,000	Rp72,000
16 Nov 2025	Matcha Caramel	4	Rp18,000	Rp72,000
16 Nov 2025	Matcha Coconut	8	Rp18,000	Rp144,000
16 Nov 2025	Matcha Strawberry	3	Rp18,000	Rp54,000
16 Nov 2025	Matcha Cloud	2	Rp18,000	Rp36,000
16 Nov 2025	Matcha Latte + Oat		Rp19,000	Rp0
16 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat		Rp21,000	Rp0
16 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
16 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
16 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
TOTAL		29		Rp495,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
22 Nov 2025	Matcha Latte	13	Rp16,000	Rp208,000
22 Nov 2025	Matcha Choco	2	Rp20,000	Rp40,000
22 Nov 2025	Matcha Caramel	1	Rp18,000	Rp18,000
22 Nov 2025	Matcha Coconut	1	Rp20,000	Rp20,000
22 Nov 2025	Matcha Strawberry	1	Rp20,000	Rp20,000
22 Nov 2025	Matcha Cloud		Rp18,000	Rp0
22 Nov 2025	Matcha Latte + Oat	9	Rp19,000	Rp171,000
22 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat	2	Rp21,000	Rp42,000
22 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
22 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat	1	Rp23,000	Rp23,000
22 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
TOTAL		30		Rp542,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
23 Nov 2025	Matcha Latte	10	Rp16,000	Rp160,000
23 Nov 2025	Matcha Choco	1	Rp20,000	Rp20,000
23 Nov 2025	Matcha Caramel	3	Rp18,000	Rp54,000
23 Nov 2025	Matcha Coconut	2	Rp20,000	Rp40,000
23 Nov 2025	Matcha Strawberry	2	Rp20,000	Rp40,000
23 Nov 2025	Matcha Cloud		Rp18,000	Rp0
23 Nov 2025	Matcha Latte + Oat	3	Rp19,000	Rp57,000
23 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat	4	Rp21,000	Rp84,000
23 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat	1	Rp23,000	Rp23,000
23 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat	5	Rp23,000	Rp115,000
23 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
TOTAL		31		Rp593,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
24 Nov 2025	Matcha Latte	3	Rp16,000	Rp48,000
24 Nov 2025	Matcha Choco	1	Rp20,000	Rp20,000
24 Nov 2025	Matcha Caramel	2	Rp18,000	Rp36,000
24 Nov 2025	Matcha Coconut		Rp20,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Strawberry		Rp20,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Cloud		Rp18,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Latte + Oat		Rp19,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat		Rp21,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
24 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
TOTAL		6		Rp104,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
25 Nov 2025	Matcha Latte	15	Rp16,000	Rp240,000
25 Nov 2025	Matcha Choco		Rp20,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Caramel		Rp18,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Coconut	2	Rp20,000	Rp40,000
25 Nov 2025	Matcha Strawberry		Rp20,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Cloud	3	Rp18,000	Rp54,000
25 Nov 2025	Matcha Latte + Oat	1	Rp19,000	Rp19,000
25 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat		Rp21,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
25 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat	1	Rp23,000	Rp23,000
TOTAL		22		Rp376,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
28 Nov 2025	Matcha Latte	32	Rp16,000	Rp512,000
28 Nov 2025	Matcha Choco	6	Rp20,000	Rp120,000
28 Nov 2025	Matcha Caramel	5	Rp18,000	Rp90,000
28 Nov 2025	Matcha Coconut	3	Rp20,000	Rp60,000
28 Nov 2025	Matcha Strawberry	4	Rp20,000	Rp80,000
28 Nov 2025	Matcha Cloud	6	Rp18,000	Rp108,000
28 Nov 2025	Matcha Latte + Oat		Rp19,000	Rp0
28 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat		Rp21,000	Rp0
28 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
28 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
28 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
28 Nov 2025	Matcha Blueberry	2	Rp20,000	Rp40,000
TOTAL		58		Rp1,010,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
29 Nov 2025	Matcha Latte	8	Rp16,000	Rp128,000
29 Nov 2025	Matcha Choco		Rp20,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Caramel		Rp18,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Coconut	3	Rp20,000	Rp60,000
29 Nov 2025	Matcha Strawberry	2	Rp20,000	Rp40,000
29 Nov 2025	Matcha Cloud		Rp18,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Latte + Oat	4	Rp19,000	Rp76,000
29 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat	2	Rp21,000	Rp42,000
29 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat	2	Rp23,000	Rp46,000
29 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Blueberry		Rp20,000	Rp0
29 Nov 2025	Matcha Oreo	2	Rp22,000	Rp44,000
TOTAL		23		Rp392,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
30 Nov 2025	Matcha Latte	14	Rp16,000	Rp224,000
30 Nov 2025	Matcha Choco	3	Rp20,000	Rp60,000
30 Nov 2025	Matcha Caramel	2	Rp18,000	Rp36,000
30 Nov 2025	Matcha Coconut	3	Rp20,000	Rp60,000
30 Nov 2025	Matcha Strawberry	2	Rp20,000	Rp40,000
30 Nov 2025	Matcha Cloud	7	Rp18,000	Rp126,000
30 Nov 2025	Matcha Latte + Oat	8	Rp19,000	Rp152,000
30 Nov 2025	Matcha Caramel + Oat	2	Rp21,000	Rp42,000
30 Nov 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
30 Nov 2025	Matcha Coconut + Oat	1	Rp23,000	Rp23,000
30 Nov 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
30 Nov 2025	Matcha Blueberry	1	Rp20,000	Rp20,000
30 Nov 2025	Matcha Oreo	3	Rp22,000	Rp66,000
TOTAL		46		Rp783,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
4 Dec 2025	Matcha Latte	3	Rp16,000	Rp48,000
4 Dec 2025	Matcha Choco	1	Rp20,000	Rp20,000
4 Dec 2025	Matcha Caramel	4	Rp18,000	Rp72,000
4 Dec 2025	Matcha Coconut	1	Rp20,000	Rp20,000
4 Dec 2025	Matcha Strawberry	3	Rp20,000	Rp60,000
4 Dec 2025	Matcha Cloud		Rp18,000	Rp0
4 Dec 2025	Matcha Latte + Oat	5	Rp19,000	Rp95,000
4 Dec 2025	Matcha Caramel + Oat	2	Rp21,000	Rp42,000
4 Dec 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
4 Dec 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
4 Dec 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
4 Dec 2025	Matcha Blueberry		Rp20,000	Rp0
4 Dec 2025	Matcha Oreo	2	Rp22,000	Rp44,000
TOTAL		21		Rp357,000

Date	Product	Quantity	Price	Total Sales
7 Dec 2025	Matcha Latte	12	Rp16,000	Rp192,000
7 Dec 2025	Matcha Choco	2	Rp20,000	Rp40,000
7 Dec 2025	Matcha Caramel	3	Rp18,000	Rp54,000
7 Dec 2025	Matcha Coconut	3	Rp20,000	Rp60,000
7 Dec 2025	Matcha Strawberry	1	Rp20,000	Rp20,000
7 Dec 2025	Matcha Cloud	4	Rp18,000	Rp72,000
7 Dec 2025	Matcha Latte + Oat	2	Rp19,000	Rp38,000
7 Dec 2025	Matcha Caramel + Oat	2	Rp21,000	Rp42,000
7 Dec 2025	Matcha Strawberry + Oat		Rp23,000	Rp0
7 Dec 2025	Matcha Coconut + Oat		Rp23,000	Rp0
7 Dec 2025	Matcha Cloud + Oat		Rp23,000	Rp0
7 Dec 2025	Matcha Blueberry		Rp20,000	Rp0
7 Dec 2025	Matcha Oreo	3	Rp22,000	Rp66,000
TOTAL		32		Rp518,000

Gambar 2.1 Tabel Laporan Keuangan Penjualan



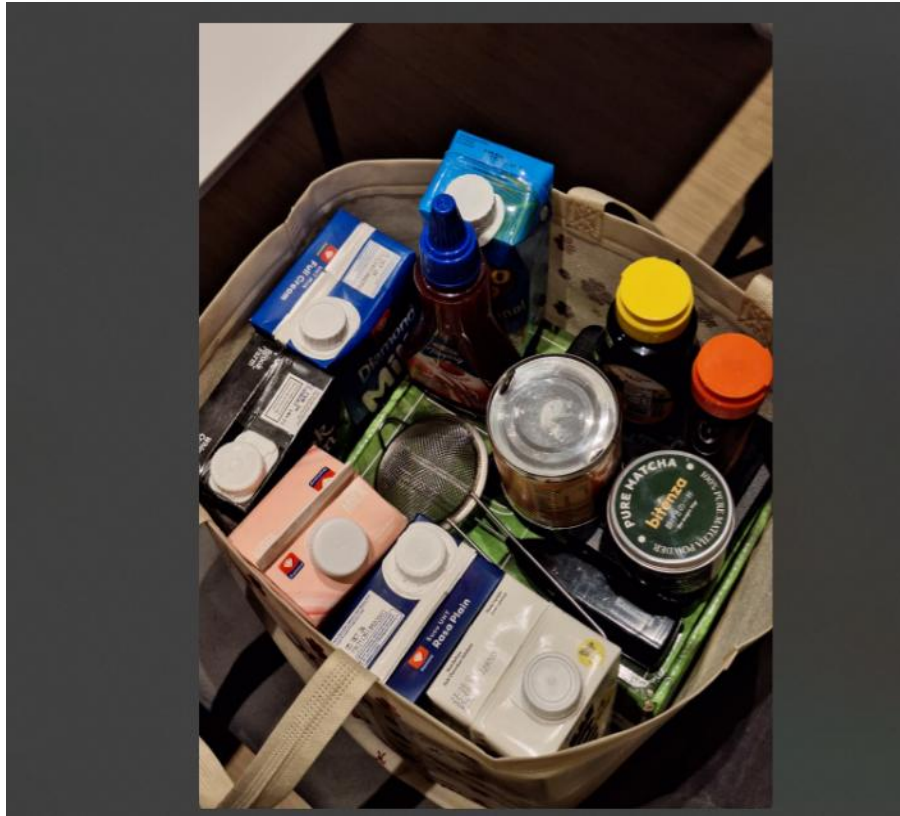


Gambar 2.2 Nota belanja bahan

2.2.4 Kontrol Stok dan Efisiensi Pembelian

Dalam rangka mendukung kelancaran proses produksi, CFO berkolaborasi dengan COO untuk: Memantau sisa persediaan bahan baku setiap hari. Menghitung kebutuhan bahan baku untuk penjualan yang akan datang. Mengidentifikasi potensi pemborosan dan melakukan penyesuaian dalam pembelian. Melakukan pembelian dalam jumlah besar untuk menurunkan biaya per unit jika memungkinkan. Langkah

ini berkontribusi untuk menjaga COGS tetap rendah dan stabil selama kegiatan berlangsung.



Gambar 2.3 Pembelian barang

2.2.5 Evaluasi Keuangan dan Penentuan Strategi

Selama periode penjualan, CFO secara rutin melakukan penilaian terhadap kinerja keuangan dengan cara:

- Menganalisis margin keuntungan dari setiap varian. Menyusun laporan laba rugi setiap minggu.
- Mengidentifikasi varian yang paling menguntungkan serta yang memerlukan evaluasi.
- Memberikan rekomendasi terkait promosi atau penyesuaian harga ketika permintaan mengalami perubahan.

Proses evaluasi ini mendukung MatchaDeh untuk tetap responsif dalam menghadapi fluktuasi kondisi penjualan.

2.2.6 Penyusunan Break Even Point (BEP)

Sebagai CFO, saya melanjutkan ke tahap analisis Break-Even Point (BEP). Analisis ini bertujuan untuk menentukan jumlah minimum penjualan yang perlu dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian dan semua biaya operasional dapat tertutupi.

Melalui perhitungan BEP, kami dapat menetapkan target penjualan harian dan bulanan yang realistis, serta menjadi dasar dalam merumuskan strategi produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Tahap ini juga berfungsi untuk mengidentifikasi apakah harga jual yang ditetapkan sudah cukup untuk menutupi biaya tetap dan variabel, serta memberikan gambaran tentang seberapa cepat modal yang dikeluarkan dapat kembali (payback period).

Dengan demikian, analisis BEP menjadi alat yang sangat penting dalam memastikan keberlanjutan dan kelayakan finansial bisnis MatchaDeh.

Komponen	Nilai	Keterangan
Fixed Cost	Rp 3.025.813	Total modal utilitas (stand, termos, frother, alat produksi, dll.)
COGS Rata-rata per Cup	Rp 8.879	Rata-rata biaya variabel dari total 8 varian minuman
Harga Jual Rata-rata	Rp 19.125	Rata-rata harga jual MatchaDeh (Rp 16.000–Rp 23.000)
Contribution Margin per Cup	Rp 10.246	CM = Harga Jual – COGS
BEP Unit	296 Cup	BEP Unit = Fixed Cost ÷ Contribution Margin
Penjualan Harian Rata-rata	45 cup/hari	Data penjualan harian kegiatan booth dan bazar
BEP Durasi	7 Hari	BEP Durasi = BEP Unit ÷ Penjualan Harian

Gambar 2.4 Tabel BEP

2.2.7 Cash On Hand

Sisa duit	Rp2,160,365		
Belanjaan 29/11/2025	Rp1,214,000		
	Rp946,000	Sisa duit di tambah penjualan tanggal 29/11/2025	
Sisa duit	Rp946,000		
Tambah penjualan di tanggal 30/11/2025	Rp783,000		
	Rp1,729,000		
	Rp1,489,000	Di kurang pembelian rich milk 12 otak	
Sisa duit	Rp1,730,000	Di tambah penjualan tanggal 4 dec	
Sisa duit	Rp2,248,000	Di tambah penjualan tanggal 7 dec	

Cash on hand Rp 2.248.000

2.2.8 Rangkuman

Unit	Harga
Stand	Rp1,400,000
Payung	Rp367,000
Termos	Rp103,000
Frother	Rp131,000
Teco	Rp80,000
Matcha set	Rp242,000
Timbangan (1)	Rp200,000
Timbangan (2)	Rp104,000
Gelas takar	Rp31,500
Storage box	Rp28,000
Bar mat	Rp40,000
Saringan Kecil	Rp12,000
Kain Lap	Rp10,000
Botol Kecap	Rp6,000
Sendok Es	Rp25,000
Gelas takar stainless	Rp12,000
Gelas takar plastik 100ml	Rp17,000
Qris	Rp3,000
Lampu	Rp65,000
Toples Vacuum	153135
Sticker menu baru	Rp30,000
Stand sticker	Rp50,000
Plastik cup (3)	Rp19,000
Total	Rp3,128,635

Modal Utilitas

Harga beli		
Bahan	Takaran	Harga
Matcha (Gares)	100 gr	Rp 100.000
Susu (Oatside)	1L / 1.000 ml	Rp 34.000
SKM (Omela)	370 gr	Rp 13.000
Cup (12oz)	25 pcs	Rp 25.000
Air (LeMinerale)	15L / 15.000 ml	Rp 18.000
Sedotan	1 pack (300 pcs)	Rp 11.000
Plastik	???	Rp ???
Es Crystal	1 pack	Rp 25.000
Total		Rp 226.000

Modal Bahan untuk 25 cup

2.2.9 Refleksi

Dalam proyek bisnis MatchaDeh, penulis berperan sebagai Chief Financial Officer (CFO) yang bertanggung jawab atas perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha. Peran ini mencakup penyusunan struktur biaya, perhitungan COGS, penetapan harga jual, serta analisis Break-Even Point (BEP).

Keputusan keuangan yang diambil, khususnya dalam pengendalian biaya dan penetapan harga yang kompetitif, berdampak langsung pada efisiensi operasional dan pencapaian keuntungan. Analisis BEP membantu menentukan target penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian serta menjadi dasar evaluasi kinerja keuangan.

Melalui peran ini, penulis memahami bahwa keputusan keuangan yang tepat sangat berpengaruh terhadap keberlanjutan dan stabilitas usaha, sehingga peran CFO menjadi krusial dalam mendukung strategi bisnis MatchaDeh.

2.3. Kendala yang Ditemukan

Dalam menjalankan seluruh kegiatan Prostep, penulis menemukan beberapa kendala yang muncul selama proses perencanaan, produksi, hingga sampai berlangsungnya penjualan di lapangan. Adapun kendala yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Kesulitan dalam menemukan bubuk yang cocok

Sebagai mahasiswa entrepreneur yang baru memulai usaha, tim MatchaDeh menghadapi tantangan dalam mencari bubuk matcha yang memiliki kualitas premium namun tetap terjangkau. Banyak bubuk matcha berkualitas tinggi memiliki harga yang terlalu mahal untuk modal awal, sementara bubuk yang lebih murah seringkali tidak memberikan rasa dan aroma yang diinginkan. Hal ini memerlukan waktu dan percobaan berulang untuk menemukan supplier yang dapat menyediakan bubuk matcha dengan kualitas konsisten, rasa autentik, dan harga yang sesuai dengan strategi penetapan harga produk kami.

2. *Trial & Error* yang panjang dalam menentukan formula

Sebelum menemukan formula yang tepat, kami menjalani proses percobaan yang cukup panjang untuk menemukan formula minuman matcha yang ideal, mulai dari takaran bubuk, kadar gula, jenis susu, hingga kombinasi topping yang tepat. Mengingat tujuan kami adalah menyajikan matcha premium dengan harga yang terjangkau, setiap percobaan harus memperhatikan kualitas rasa dan biaya produksi. Proses ini memakan waktu karena setiap formula perlu diuji oleh tim, dievaluasi, dan disesuaikan agar dapat menghasilkan rasa yang konsisten, aroma yang autentik, dan tetap menarik bagi konsumen di booth. Proses trial & error ini menjadi elemen penting untuk memastikan produk akhir memenuhi standar kualitas MatchaDeh dan sesuai dengan harapan pasar mahasiswa.

3. Sistem pencatatan arus kas yang kurang teratur

Kendala yang dihadapi pada keuangan adalah minimnya sistem pencatatan pengeluaran, dimana setiap anggota tim sering melakukan transaksi untuk kebutuhan tim tanpa segera melaporkan bukti pembayaran atau

mengunggah nota ke dalam grup. Situasi ini mengakibatkan CFO dan CEO mengalami kesulitan dalam melakukan pemantauan arus kas secara real-time.

4. Komunikasi dan Koordinasi yang buruk

Jarak dan keterbatasan waktu antar anggota menjadi tantangan dalam menjaga kelancaran komunikasi tim. Karena setiap anggota memiliki kesibukan akademik dan personal masing-masing, penyelarasan jadwal untuk diskusi produksi, dan persiapan booth seringkali sulit dilakukan. Hal ini terkadang menyebabkan miskomunikasi, keterlambatan pengambilan keputusan, atau kurangnya sinkronisasi saat persiapan bahan, produksi, dan penataan booth.

2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1. Membeli berbagai pilihan bubuk matcha melalui toko online, kemudian melakukan uji coba setiap produk untuk menilai kualitas rasa, aroma, dan tekstur. Dengan mencoba beberapa merk dan varian, tim akhirnya menemukan bubuk matcha yang sesuai dengan konsep premium namun tetap ramah di kantong.
2. Menyusun catatan rinci untuk setiap percobaan, melaksanakan uji rasa internal, dan meminta *feedback* dari target konsumen (teman-teman mahasiswa). Dengan adanya sistem dokumentasi yang teratur, tim dapat mempercepat proses evaluasi dan menemukan formula akhir yang memenuhi standar MatchaDeh.
3. Tim menggunakan Google Sheets untuk mencatat seluruh pengeluaran secara sederhana. Setiap anggota wajib mengunggah foto bukti pembayaran atau nota ke grup tim segera setelah transaksi. CFO memantau dan merekap transaksi secara rutin, sehingga arus kas tetap tercatat dan dapat dipantau secara real-time, sambil menetapkan batas pengeluaran per anggota untuk menjaga kontrol keuangan.
4. Menyusun jadwal mingguan yang disepakati bersama, menetapkan hari dan jam khusus untuk pertemuan fisik maupun daring sehingga semua anggota

bisa hadir. Setiap anggota menyesuaikan kegiatan kuliah atau aktivitas lainnya agar tersedia pada waktu yang telah ditentukan.

