

BAB II

PELAKSANAN PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

2.1. Tahapan Pekerjaan

Tabel 2. 1 Tahapan Pekerjaan

No	Pekan	Proyek	Keterangan
1	1	Melakukan survey target pelanggan dan menentukan operational cost	Melakukan survey dan mengolah data yang didapat, lalu membuat <i>empathy map</i> . Saya juga menghitung fix cost dan variable cost awal yang akan dikeluarkan untuk membeli alat dan bahan yang akan digunakan.
2	2	Membuat HPP per produk dan menentukan commercial target	Menghitung HPP dari semua produk yang akan dijual, dan menentukan commercial target yang harus dicapai, agar memenuhi target omset perbulan.
3	3	Membuat <i>problem validation</i> dan RND	Melakukan <i>problem validation</i> agar produk <i>fluff</i> bisa sesuai dengan apa yang customers inginkan, lalu melakukan RnD pertama dengan menggunakan matcha bubuk dari vendor yang telah kami pilih.
4	3	Mentoring Entrepreneurial Finance -1	Mengikuti sesi mentoring dengan tema mastering your entrepreneurial finance, yang berguna untuk mengatur rencana keuangan bisnis sehingga dapat mencapai target yang diinginkan
5	4	Penentuan target pelanggan dan menghitung proporsi produk	Berdiskusi untuk melakukan penentuan target pelanggan dan menghitung berapa proporsi tiap produk yang harus dijual agar dapat mencapai commercial target yang telah ditentukan.
6	4	Mentoring Entrepreneurial Finance -2	Mengikuti mentoring dengan tema pelatihan manajemen keuangan, yang berisi tentang laporan laporan yang biasa digunakan dalam sebuah bisnis atau usaha.
7	5	Melakukan prototyping,	Membuat prototyping dan MVP dari

		MVP dan konsultasi pembuatan booth	semua produk yang akan dijual dan konsultasi tentang pembuatan booth.
8	6	Mentoring Entrepreneurial Finance -3	Mengikuti mentoring sesi ke 3 dengan materi yang menyangkut penggunaan app atau platform (si apik) yang dapat memudahkan dalam pencatatan keuangan pada bisnis,
9	6	konsultasi booth	Melakukan konsultasi dengan vendor tentang ukuran, desain, dan biaya untuk pembuatan booth.
10	6	Mengikuti sesi mentoring <i>Online</i> dan melakukan R&d untuk demo day	Mengikuti rangkaian mentoring yang dilakukan secara <i>Online</i> dengan topic Dare to Begin: Becoming a <i>self preneur</i> Before landing a job. Kelompok juga melakukan R&d dan pembuatan bahan bahan <i>topping</i> yang akan digunakan untuk demo day.
11	7	Demoday	Mengenalkan produk produk yang akan kami pasarkan kepada Bapak/Ibu dosen serta teman teman, dan mengumpulkan <i>feedback</i> dari mereka.
12	7	Bimbingan	Bimbingan pertama untuk menanyakan perihal laporan yang harus dikerjakan dan menceritakan bisnis yang telah kami susu dan rancang.
13	7	Menghitung BEP, IRR, dan Payback Ratio	Menghitung BEP, IRR, Payback Ratio dan NPV dari semua data yang telah saya hitung.
14	8	Melakukan R&D	Melakukan R&d untuk persiapan pada beberapa validasi market yang akan dilakukan pada beberapa tempat.
15	8	Mencatat pengeluaran	Mencatat semua pengeluaran yang telah dilakukan dan menghitung berapa total biaya yang telah digunakan.
16	8	Sesi Mentoring	Mengikuti sesi mentoring dengan pak Affan yang diisi dengan materi proses sebuah bisnis dan tipe tipe bisnis lalu hal hal apa saja yang tidak boleh dilakukan oleh seorang Entrepreneur.
17	8	Melakukan bimbingan	Melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing dan melaporkan progres

			yang telah kami lakukan lalu menanyakan perihal laporan yang harus kami kerjakan.
18	9	Membuat proposal FGD dan melakukan FGD	Membuat proposal yang berisi tentang peserta yang akan kami undang beserta alasan mengapa kami memilih orang-orang tersebut, lalu melakukannya di tanggal 7 November, FGD ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana produk kami.
19	9	Mentoring	Mengikuti sesi mentoring kedua dengan Pak Affan, dari sesi tersebut saya mendapatkan materi tentang jabatan dan struktur yang terdapat dalam sebuah perusahaan.
20	9	Bimbingan	Melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing untuk mendapatkan saran dan memberitahukan progres yang akan kami lakukan selanjutnya.
21	9	Membuat PPT untuk presentasi di kelas dan membuat Proposal untuk validasi optimistic market	Membuat ppt yang berisi tentang hasil FGD yang telah dilakukan dan mengatur jadwal untuk melakukan perbaikan produk, lalu mengajukan proposal validasi optimistic.
22	9	Melakukan bimbingan	Melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing tentang progres bisnis dan
23	9	Melakukan perbaikan produk	Melakukan perbaikan produk seperti cream cheese yang terlalu padat dan coconut matcha yang dominan akan rasa air kelapa.
24	9	Melakukan survey pada tempat yang akan digunakan pada untuk optimistic market	Melakukan survey pada tempat yang telah disetujui oleh dosen yaitu, ICE BSD dan Pasar lama Tangerang serta melakukan izin langsung pada pengurus yang berada di tempat masing-masing untuk izin berjualan.
25	10	Mempersiapkan barang-barang untuk melakukan Validasi optimistic market	Mempersiapkan barang-barang yang akan dibawa dan membeli perlengkapan yang masih belum ada seperti termos, membeli es batu dan barang-barang lain.
26	10	Bimbingan	Melakukan bimbingan untuk

			menceritakan progres yang telah kami lalui serta menginformasikan tentang validasi market yang akan kami lakukan.
27	11	Melakukan validasi optimistic market pertama	Melakukan penjualan pertama pada tempat ICE BSD selama 2 hari dan mendapat hasil yang kurang baik yaitu hanya mendapatkan 10 transaksi dalam 2 hari berjualan, hal tersebut dikarenakan oleh cuaca yang kurang mendukung, dan pengunjung tidak seramai yang diekspektasikan.
28	11	Melakukan validasi market kedua	Melakukan validasi optimistic market kedua di Pasar lama Tangerang, disini kelompok mendapat transaksi yang cukup banyak yaitu 71 cup dalam 2 hari masa berjualan.
29	11	Membuat ppt untuk dipresentasikan pada minggu depan dan membuat proposal untuk validasi grey market	Membuat ppt yang berisi tentang hasil yang kami dapat selama melakukan validasi optimistic market, lalu membuat proposal untuk melakukan validasi grey market kedua.
30	11	Melakukan bimbingan	Melakukan bimbingan untuk memberitahukan progres laporan yang telah kami kerjakan dan hasil dari validasi market yang telah kami lakukan.
30	12	Melakukan perbaikan produk sebelum melakukan validasi test market kedua	Melakukan perbaikan pada produk coconut matcha yang rasa dari masih kurang bold dan terlalu creamy, dan melakukan survei untuk tempat yang diajukan.
31	12	Melakukan validasi grey market pertama	Kami melakukan validasi grey market pertama dengan cara melakukan open Pre order melalui platform live tiktok dan mendapat hasil yang lumayan baik yaitu 42 cup dalam 2 hari.
32	12	Bimbingan	Melakukan bimbingan untuk menanyakan apa saja yang harus di revisi pada laporan yang telah kami kerjakan lalu menceritakan progres yang telah kami lakukan.

33	12	Melakukan validasi grey market kedua	Melakukan validasi grey market kedua di Stadion Benteng Tangerang sini kami mendapat hasil yang kurang memuaskan karena hanya mampu menjual 20 cup dalam 2 hari berjualan.
34	12	Membuat ppt dan membuat proposal huge market	Membuat ppt dari hasil validasi market yang kami lakukan dan membuat proposal untuk huge market yang akan kami lakukan.
35	13	Membuat laporan keuangan dan menghitung pendapatan	Membuat laporan keuangan dari penjualan yang telah kami lakukan dan melengkapi pembukuan yang telah dibuat sebelumnya.
36	13	Melakukan approach ke berbagai cafe dan komunitas	Melakukan approach ke berbagai cafe dan komunitas untuk menawarkan pembelian produk dengan skala 40 cup untuk memenuhi ketentuan huge market.
37	13	Bimbingan	Bimbingan untuk menanyakan perihal dokumen yang perlu ditandatangani dan menceritakan progres yang kami lakukan.
38	13	Mengerjakan laporan dan menyiapkan dokumen yang harus ditandatangani dan membuat dokumen lalu membuat ppt untuk presentasi	Menyelesaikan laporan dan merevisi hal hal beberapa bagian yang kurang lengkap, dan membuat ppt untuk presentasi tentang final product, financial strategy, marketing strategy, dan operation strategy, lalu hasil dari huge market yang kami lakukan.
39	14	Bimbingan	Melakukan bimbingan untuk menunjukan laporan yang telah kami buat dan menentukan jadwal untuk tanda tangan yang dibutuhkan.
40	14	Bimbingan	Melakukan bimbingan untuk meminta tanda tangan pada laporan yang telah kami kerjakan .

2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Finance Officer

Penulis bertanggung jawab menjalankan peran sebagai Chief Finance Officer (CFO) dengan fokus pada pengelolaan seluruh aspek keuangan proyek. Tugas penulis mencakup penyusunan anggaran, pencatatan transaksi,

pengawasan arus biaya, hingga analisis kelayakan usaha berdasarkan data penjualan yang diperoleh. Seluruh kegiatan dilakukan untuk memastikan keputusan yang diambil tim dapat berdasar pada informasi keuangan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

2.2.1. Penyusunan RAB Expected

Penulis memulai pekerjaan dengan menyusun *RAB Expected* sebagai dasar perencanaan biaya sebelum produksi dimulai. Pada tahap ini, penulis mengidentifikasi seluruh kebutuhan bahan dan peralatan seperti susu fresh milk, susu oat, matcha powder, cup, dan perlengkapan lainnya. Penyusunan RAB Expected ini memberikan gambaran awal mengenai total kebutuhan modal sekaligus membantu menentukan struktur biaya produk.

Biaya Bahan (Commercial Target)		
Nama	Quantity ml/g	Harga
Susu Fresh Milk	8000	Rp172.000
Susu Oat	8000	Rp264.000
Matcha Powder	2500	Rp4.500.000
Es Batu	20000	Rp20.000
Bubuk Mac Cream	500	Rp46.000
Coconut Water	1000	Rp21.000
Air	19000	Rp21.000
Strawberry	1000	Rp20.000
Gula	1000	Rp18.000
Telur	1000	Rp20.000
Whippe Sainroot	1000	Rp46.000
Cream of tar tar	43	Rp10.888
vanilli	20	Rp7.829
Selai Strawberry	1000	Rp48.000
Syrup Cheeze	250	Rp30.000
Cup	500	Rp360.000
plastik cup (1)	1	Rp4.000
plastik cup (2)	1	Rp4.000
sedotan	250	Rp8.000
Renovasi		Rp2.000.000
Total		Rp7.631.717

Biaya peralatan		
Nama	Jumlah	Total
Booth	1	Rp2.700.000
Fliether	3	Rp300.000
Mixer	1	Rp79.300
Matcha set	1	Rp3.300
Milk Jug	3	Rp116.593
sendok es	2	Rp13.800
timbangan	2	Rp140.000
tempat cup	1	Rp30.000
tempat es batu	30	Rp91.270
torch	1	Rp19.000
Matcha Tin	1	Rp112.072
Piping bag	100	Rp31.504
botol sirup kecil	1	Rp10.000
payung	1	Rp16.000
Kursi	3	Rp110.000
Lampu	1	Rp110.000
Termos	1	Rp182.000
tempat sirup kecil	1	Rp10.000
Teko	1	Rp42.320
botol sirup	2	Rp62.975
Apron	3	Rp84.000
Total		Rp4.864.754

Biaya operasional		
Nama	waktu pakai	total
Bensin	24 hari kerja	Rp400.000
Listrik	30 hari	Rp50.000
Air	30 hari	Rp15.000
E-money	24 hari kerja	Rp250.000
Sewa	30 hari	Rp30.000.000
Total		Rp30.715.000

Biaya Depresiasi			
Nama	Harga	Masa pakai	Depresiasi tahunan
Booth	Rp2.700.000	4	Rp675.000
Mixer	Rp79.300	3	Rp26.433
Matcha Set	Rp3.300	4	Rp82.500
Lampu	Rp121.000	4	Rp30.250
Termos	Rp102.000	4	Rp25.500
Dispenser	Rp182.000	4	Rp45.500
Fliether	Rp30.000	3	Rp100.000
Matcha Set	Rp303.000	3	Rp101.000
Milk Jug	Rp116.593	3	Rp38.868
sendok es	Rp13.800	3	Rp4.144
Torch	Rp19.000	3	Rp5.633
Matcha Tin	Rp112.072	3	Rp37.357
Piping bag	Rp31.504	5	Rp23.200
Kursi	Rp110.000	5	Rp22.000
Total			Rp1.196.096
Total RAB			Rp44.419.566

Gambar 2. 1 Penyusunan RAB Expected

2.2.2. Tahap Analisis Biaya Pokok Penjualan (HPP) dan Strategi Harga Jual

Setelah kegiatan pembelian dilakukan, penulis menyusun *RAB Actual* dengan mencatat seluruh pengeluaran yang secara nyata terjadi. Perbandingan antara RAB Expected dan RAB Actual membantu penulis

menilai efisiensi penggunaan dana serta melihat selisih antara perencanaan dan realisasinya. Hal ini juga menjadi dasar dalam mengukur kebutuhan operasional yang sesungguhnya.

Biaya Bahan (Commercial Target)		Biaya peralatan			
Nama	Quantity ml/g	Harga	Nama	Jumlah	Total
Susu Fresh Milk	8000	Rp172.000	Booth	1	Rp2.700.000
Susu Oat	8000	Rp264.000	Fiother	3	Rp300.000
Matcha Powder	2500	Rp4.500.000	Mixer	1	Rp79.300
Es Batu	20000	Rp20.000	Matcha set	1	Rp303.100
Bubuk Max Cream	500	Rp46.000	Milk Jug	3	Rp116.593
Coconut Water	1000	Rp21.000	sendokes	2	Rp13.800
Air	19000	Rp21.000	timbangan	2	Rp140.000
Strawberry	1000	Rp30.000	Tempat cup	1	Rp39.920
Gula	1000	Rp19.000	cetakan es batu	3	Rp81.270
Telur	1000	Rp20.000	Torch	1	Rp19.900
Whhipe Sainroot	1000	Rp46.000	Matcha Tin	1	Rp112.072
Cream of tartar	43	Rp10.888	Piping bag	100	Rp31.504
vanilli	20	Rp7.829	Botol sirup kecil	1	Rp8.000
Selai Strawberry	1000	Rp48.000	Payung	1	Rp116.000
Syrup Chesees	250	Rp30.000	Kursi	3	Rp110.000
Cup	500	Rp360.000	Lampu	1	Rp110.000
plastik cup (1)	1	Rp4.000	Termos	1	Rp182.000
plastik cup (2)	1	Rp4.000	dispenser kecil	1	Rp182.000
sedotan	250	Rp8.000	Teko	1	Rp42.320
			botol syrup	2	Rp92.975
			Apron	3	Rp84.000
Total		Rp5.631.717			
			Total		Rp4.864.754
Biaya operasional		Biaya Depresiasi			
Nama	waktu pakai	total	Nama	Harga	Masa pakai
Bensin	24 hari kerja	Rp400.000	Booth	Rp2.700.000	4
Listrik	30 hari	Rp50.000	Mixer	Rp79.300	3
Air	30 hari	Rp15.000	Timbangan	Rp140.000	4
E-money	24 hari kerja	Rp250.000	Lampu	Rp110.000	4
Sewa	30 hari	Rp1.300.000	Termos	Rp182.000	4
			Dispenser	Rp182.000	4
			Fiother	Rp300.000	3
			Matcha Set	Rp200.000	3
Total		Rp2.015.000	Milk jug	Kotak Nama	3
				Rp11.000	3
			Teko	Rp42.320	3
			Torch	Rp19.900	3
			Matcha tin	Rp112.072	3
			Payung	Rp116.000	5
			Kursi	Rp110.000	5
Biaya Pendukung		Total RAB			
Nama	Waktu pakai	Total	Total		Rp13.719.566
Sabun cuci piring	24 hari kerja	Rp10.000			
Total		Rp10.000			

Gambar 2. 2 Tahap Analisis Biaya Pokok Penjualan (HPP) dan Strategi Harga Jual

2.2.3. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Berdasarkan data pengeluaran aktual, penulis menghitung *Harga Pokok Produksi (HPP)* untuk setiap menu. Perhitungan ini dilakukan dengan membagi total biaya bahan terhadap jumlah produksi yang dihasilkan, serta memperhatikan formulasi yang berbeda pada setiap varian menu. HPP kemudian menjadi acuan utama dalam menentukan harga jual dan mengatur margin keuntungan.

Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Bisco Fresa	18000	450	Rp8.700			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	1000	1	Rp1.200			
Total Harga Produk				100%	Rp8.000	
Harga Jual	32%				Rp25.600	
Margin	68%				Rp20.160	
Marsha Latte (FM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Bisco Fresh Milk	35000	1120	Rp42.800			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Simple Syrup	1500	20	Rp300			
Es	18000	450	Rp8.700			
Cup	500	1	Rp1.200			
Total				100%	Rp10.450	
Harga Jual	39%				Rp27.700	
Margin	61%				Rp16.250	
Marsha Latte (GM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Bisco Fresa	18000	1120	Rp8.700			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Simple Syrup	1500	20	Rp300			
Es	18000	450	Rp8.700			
Cup	500	1	Rp1.200			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	41%				Rp29.080	
Margin	59%				Rp17.280	
Marsha Cream, Cheese (FM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Bisco Fresa	18000	1120	Rp8.700			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Simple Syrup	1500	20	Rp300			
Es	18000	450	Rp8.700			
Cup	500	1	Rp1.200			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	39%				Rp29.080	
Margin	61%				Rp17.280	
Marsha Cream, Cheese (GM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Bisco Fresa	18000	450	Rp8.700			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Cream cheese	620	20	Rp1.240			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	39%				Rp29.080	
Margin	61%				Rp17.280	
Matcha Cream, Cheese (OM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Strawberry	2500	100	Rp250			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Cream cheese	620	20	Rp1.240			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	37%				Rp30.000	
Margin	63%				Rp22.000	
Matcha Cream, Cheese (OM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Strawberry	2500	100	Rp250			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Es	18000	450	Rp8.700			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	37%				Rp30.000	
Margin	63%				Rp22.000	
Strawberry Matcha (FM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Strawberry	2500	25	Rp275			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	48%				Rp30.000	
Margin	52%				Rp18.120	
Strawberry Matcha (GM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Strawberry	2500	25	Rp275			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Es	18000	450	Rp8.700			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	48%				Rp30.000	
Margin	52%				Rp18.120	
Strawberry Matcha (OM)						
Bahan				Quantity (gr)	Jumlah Pakai	Total
Matcha Powder	500	4	Rp7.200			
Strawberry	2500	25	Rp275			
Es Batu	20000	1200	Rp12.000			
Cup	500	1	Rp1.200			
Es	18000	450	Rp8.700			
Simple Syrup	1500	15	Rp300			
Total				100%	Rp11.800	
Harga Jual	48%				Rp30.000	
Margin	52%				Rp18.120	

Gambar 2. 3 Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

2.2.4. Penyusunan laporan penjualan dan laba rugi

Selama kegiatan penjualan berlangsung, penulis membuat laporan penjualan harian yang memuat data stok awal, jumlah produk terjual, pendapatan, serta sisa stok setiap harinya. Rekapitulasi ini membantu penulis memahami performa penjualan, melihat tren permintaan, serta mengevaluasi strategi penjualan yang diterapkan. Data ini juga penulis gunakan sebagai dasar dalam penyusunan laporan keuangan akhir.

Laporan Penjualan Per Produk	
Periode Laporan : 10 Jan 2025 - 31 Des 2025	
Nama Pelaku : Andreas Eka	
Strawberry Matcha - Regular	
Jumlah Transaksi	: 15 Pcs
Total Penjualan	: Rp150.000
Total Modal	: Rp150.000
Total Laba	: Rp30.372
oat milk - Regular	
Jumlah Transaksi	: 1 ml
Total Penjualan	: Rp100.000
Total Modal	: Rp100.000
Total Laba	: Rp30.000
Coconut matcha - Regular	
Jumlah Transaksi	: 14 Pcs
Total Penjualan	: Rp140.000
Total Modal	: Rp140.000
Total Laba	: Rp30.114
Matcha Latte - Regular	
Jumlah Transaksi	: 68 Pcs
Total Penjualan	: Rp180.000
Total Modal	: Rp180.000
Total Laba	: Rp37.833
Matcha Cream Cheese - Regular	
Jumlah Transaksi	: 16 Pcs
Total Penjualan	: Rp160.000
Total Modal	: Rp160.000
Total Laba	: Rp30.194
Matcha Cream Cheese Out Milk - Regular	
Jumlah Transaksi	: 4 Pcs
Total Penjualan	: Rp40.000
Total Modal	: Rp40.000
Total Laba	: Rp30.812
Pure Matcha - Regular	
Jumlah Transaksi	: 2 Pcs
Total Penjualan	: Rp80.000
Total Modal	: Rp80.000
Total Laba	: Rp30.820
Matcha Latte Out Milk - Regular	
Jumlah Transaksi	: 12 Pcs
Total Penjualan	: Rp120.000
Total Modal	: Rp120.000
Total Laba	: Rp30.820

Gambar 2. 4 Penyusunan laporan penjualan

Nama Toko		Laporan Laba Rugi	
Berton		Periode Laporan : 01 Jan 2025 – 31 Des 2025 Nama Pemilik : Mohammad Eltan	
Pendapatan			
Penjualan Kasir	: Rp4.016.000		
Diskon	: (Rp0)		
Total Pendapatan (Setelah Diskon)	: Rp4.016.000		
Harga Pokok Penjualan (HPP)			
Total Harga Modal	: Rp3.594.183		
Total HPP	: Rp3.594.183		
Laba Kotor			
Total Pendapatan (Setelah Diskon)	: Rp4.016.000		
Total HPP	: Rp3.594.183		
Laba Kotor	: Rp421.817		
Beban Usaha			
Belanja Modal	: (Rp0)		
sewa Harian	: (Rp0.000)		
bahan	: (Rp0.000)		
Total Beban Usaha	: (Rp0.000)		
Laba Sebelum Pajak			
Laba Kotor	: Rp421.817		
Total Beban Usaha	: (Rp0.000)		
Laba Sebelum Pajak	: Rp421.817		
Penjualan Pajak			
Total Pendapatan Pajak	: Rp0		
Total Transaksi Pajak	: 0		
Total Pajak	: Rp0		
Laba Bersih			
Laba Sebelum Pajak	: Rp421.817		
Total Pajak	: (Rp0)		
Laba Bersih	: Rp421.817		



Total laba kotor	Rp2.185.817
Biaya tenagaa kerja (3 orang)	Rp360.000
Laba bersih	Rp1.825.817

Gambar 2. 5 Penyusunan laporan laba rugi

Laporan laba rugi digunakan untuk mengetahui kinerja keuangan usaha dalam periode operasional. Berdasarkan hasil penjualan dan pengeluaran yang terjadi, *Fluff* berhasil menghasilkan laba bersih yang positif, yang menunjukkan bahwa kegiatan usaha berjalan secara efisien. Pada periode penjualan, total laba kotor yang diperoleh adalah **Rp2.185.817**. Laba kotor ini berasal dari selisih antara total pendapatan penjualan dan total Harga Pokok Penjualan (HPP). Nilai tersebut menggambarkan kemampuan bisnis dalam menghasilkan keuntungan murni dari produk sebelum dikenakan biaya operasional lain. Selanjutnya, terdapat pengeluaran berupa biaya tenaga kerja untuk 3 orang tim operasional sebesar **Rp360.000**. Biaya ini meliputi kontribusi tenaga dalam proses produksi, persiapan, dan kegiatan penjualan di lapangan. Setelah dikurangi biaya tenaga kerja, usaha

memperoleh laba bersih sebesar Rp1.825.817. Nilai ini menunjukkan keuntungan akhir yang menjadi indikator langsung dari efektivitas strategi produksi, efisiensi biaya, serta keberhasilan penjualan di lapangan.

Secara keseluruhan, laporan laba rugi memperlihatkan bahwa *Fluff* mampu menghasilkan profit yang sehat dengan struktur biaya yang efisien, sehingga memberikan dasar kuat bagi keberlanjutan dan pengembangan usaha ke depannya.

2.2.5. Perhitungan Break Even Point (BEP)

Untuk menentukan batas minimal jumlah penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian, penulis menghitung *Break Even Point (BEP)*. Hasil perhitungan BEP kemudian penulis gunakan sebagai acuan untuk menentukan target penjualan harian yang harus dicapai. Analisis ini penting dalam memastikan strategi harga dan struktur biaya sudah sesuai arah yang dituju.

Vc per unit (Avarage)	Rp12.157	
Price (Avarage)	Rp30.625	
Revenue	Rp4.016.000	
Variable expense	Rp1.594.183	131,1 unit
Contribution Margin	Rp2.421.817	Rp4.016.000
Fixed expense	Rp236.000	
Operating income	Rp2.185.817	
bep unit	12,8	
Revenue	Rp391.349	
Variable expense	Rp155.349	
Contribution Margin	Rp236.000	
Fixed expense	Rp236.000	
Operating income	Rp0	
NPM =	54,43%	

Gambar 2. 6 Perhitungan Break Even Point (BEP)

2.2.6. Analisis Payback Period, IRR, dan NPV

Penulis juga menjalankan analisis kelayakan usaha dengan menghitung *Payback Period*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Net Present Value (NPV)*. Analisis ini dilakukan untuk melihat seberapa cepat modal dapat kembali, tingkat pengembalian yang berpotensi

diperoleh, serta nilai usaha jika dihitung menggunakan nilai kini. Dari hasil analisis tersebut, penulis dapat memberikan gambaran objektif mengenai keberlanjutan usaha.

Actual Proyeksi Keuangan				PayBack Periode	7,1 Bulan		
Tahun 0	-Rp13.719.566						
Bulan 1	Rp2.185.817	Rp2.108.078,10	1	-Rp11.533.749			
Bulan 2	Rp2.213.140	Rp2.058.517,79	2	-Rp9.320.609			
Bulan 3	Rp2.240.804	Rp2.010.122,63	3	-Rp7.079.805			
Bulan 4	Rp2.268.814	Rp1.962.865,22	4	-Rp4.810.991			
Bulan 5	Rp2.297.174	Rp1.916.718,83	5	-Rp2.513.817			
Bulan 6	Rp2.325.889	Rp1.871.657,32	6	-Rp187.928			
Bulan 7	Rp2.354.962	Rp1.827.655,20	7	Rp2.167.034			
Bulan 8	Rp2.384.400	Rp1.784.687,55	8	Rp4.551.434			
Bulan 9	Rp2.414.204	Rp1.742.730,06	9	Rp6.965.638			
Bulan 10	Rp2.444.382	Rp1.701.758,98	10	Rp8.410.020			
Bulan 11	Rp2.474.937	Rp1.661.751,11	11	Rp11.884.957			
Bulan 12	Rp2.505.874	Rp1.622.683,82	12	Rp14.390.831			
NPV		Rp8.549.660,61					
IRR		12,84%					

Peningkatan penjualan

Rate	Periode
15%	tahun
1,25%	bulan

Gambar 2. 7 Analisis Payback Period, IRR, dan NPV

2.3. Kendala yang Ditemukan

Selama menjalankan tugas sebagai Chief Finance Officer, penulis menemukan beberapa kendala yang mempengaruhi kelancaran pekerjaan maupun alur kerja tim. Kendala-kendala ini muncul baik pada saat penyusunan laporan keuangan, proses pencatatan biaya, hingga during pelaksanaan penjualan. Berikut merupakan beberapa kendala utama yang penulis hadapi:

1. Kendala yang muncul adalah adanya selisih cukup besar antara RAB Expected dan RAB Actual. Hal ini terjadi karena beberapa harga bahan mengalami perubahan dari estimasi awal, terutama pada saat pembelian dilakukan mendekati hari penjualan. Kondisi ini membuat penulis perlu melakukan penyesuaian ulang agar total biaya tetap dapat dikendalikan.
2. Pada beberapa kesempatan, bukti transaksi atau nota pembelian tidak langsung tersedia sehingga proses pencatatan dan penyusunan RAB Actual menjadi terhambat. Kondisi ini membuat penulis harus melakukan verifikasi ulang dengan anggota tim lain untuk memastikan ketepatan data sebelum dimasukkan ke dalam laporan.
3. Jumlah produksi yang berubah-ubah berdasarkan kebutuhan penjualan menyebabkan penulis harus mengulang perhitungan HPP beberapa kali. Perubahan jumlah batch produksi ini membuat pembagian biaya bahan tidak stabil dan memerlukan penyesuaian ulang agar HPP yang dihasilkan

tetap akurat.

4. Saat proses penjualan berlangsung, pencatatan penjualan harian tidak selalu dilakukan secara seragam. Terkadang terjadi perbedaan dalam cara mencatat jumlah stok, sisa bahan, ataupun pendapatan harian. Hal ini mengharuskan penulis melakukan cross-check kembali agar laporan penjualan tetap konsisten.
5. Kondisi penjualan yang cukup fluktuatif menyebabkan target BEP harian sulit dicapai secara konsisten. Pada beberapa hari, penjualan berada di bawah target, sehingga penulis harus melakukan analisis tambahan untuk memastikan apakah penyebabnya berasal dari strategi penjualan, lokasi, atau pengendalian biaya.
6. Dengan berbagai aktivitas yang harus dilakukan secara bersamaan, waktu penyusunan laporan sering kali cukup terbatas. Penulis perlu membagi fokus antara pencatatan keuangan, analisis data, evaluasi hasil penjualan, dan persiapan laporan akhir sehingga jadwal penyelesaian laporan harus diatur dengan ketat

2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk memastikan seluruh kegiatan berjalan dengan baik, penulis mengambil beberapa langkah penyelesaian terhadap kendala yang muncul selama proses pelaksanaan tugas. Solusi-solusi ini diterapkan agar pekerjaan dapat tetap terlaksana dengan efektif serta menghasilkan laporan keuangan yang tepat dan dapat dipertanggungjawabkan.

1. Ketika menemukan selisih antara RAB Expected dan RAB Actual, penulis memperbarui seluruh perhitungan anggaran berdasarkan data pengeluaran terbaru. Penyesuaian ini membantu menjaga akurasi perhitungan biaya dan memastikan bahwa perencanaan keuangan tetap relevan dengan kondisi real di lapangan.
2. Ketika menemukan selisih antara RAB Expected dan RAB Actual, penulis memperbarui seluruh perhitungan anggaran berdasarkan data pengeluaran terbaru. Penyesuaian ini membantu menjaga akurasi perhitungan biaya dan

memastikan bahwa perencanaan keuangan tetap relevan dengan kondisi real di lapangan.

3. Untuk mengatasi keterlambatan dokumen atau nota pembelian, penulis meningkatkan koordinasi dengan anggota tim yang bertanggung jawab pada proses pembelian. Penulis meminta agar setiap transaksi segera difoto atau disimpan dalam satu folder bersama sehingga proses pencatatan tidak tertunda.
4. Agar perhitungan HPP lebih stabil, penulis menetapkan standar jumlah produksi minimum untuk setiap batch. Dengan adanya standar ini, proses pembagian biaya bahan menjadi lebih konsisten sehingga HPP dapat dihitung dengan lebih cepat dan akurat.
5. Untuk mengurangi perbedaan dalam pencatatan penjualan harian, penulis membuat format pencatatan yang seragam untuk seluruh anggota tim. Format ini mencakup stok awal, jumlah terjual, pendapatan, serta sisa stok. Dengan format yang sama, proses rekapitulasi menjadi lebih mudah dan data lebih konsisten.
6. Dalam menghadapi fluktuasi penjualan, penulis melakukan evaluasi harian untuk melihat tren permintaan dan menyesuaikan strategi penjualan apabila diperlukan. Dengan cara ini, target BEP dapat tetap dikejar meskipun terjadi perubahan pada kondisi lapangan.
7. Untuk mengatasi keterbatasan waktu penyusunan laporan, penulis membuat jadwal kerja yang lebih terstruktur dan memprioritaskan pekerjaan yang paling penting. Dengan pembagian waktu yang jelas, proses penyusunan laporan dapat berjalan lebih efisien tanpa mengurangi ketelitian.

2.5. Road Map Financial

Financial Strategy	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
1. Number of Sales	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	18.000.000,00	216.000.000,00
2. Marketing Expense	3.400.000,00	2.900.000,00	1.400.000,00	4.000.000,00	1.900.000,00	3.400.000,00	2.900.000,00	4.500.000,00	1.500.000,00	4.500.000,00	2.900.000,00	4.900.000,00	39.400.000,00
3. Operational Expense	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	36.000.000,00
4. Financial Expense	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	189.000,00	2.268.000,00
5. Working Capital Need	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	8.100.000,00	97.200.000,00
6. Cashflow Activities	aggressive events, promo, ads	aggressive events, promo, TikTok live											

Gambar 2. 8 Road Map Financial

Sebagai CFO, saya menyusun strategi keuangan satu tahun ke depan dengan fokus pada stabilitas arus kas, efisiensi biaya operasional, serta pertumbuhan penjualan yang konsisten. Berdasarkan proyeksi finansial bulanan, penjualan ditargetkan stabil di angka **Rp18.000.000 per bulan**, atau **Rp216.000.000 dalam satu tahun**, sehingga bisnis dapat berjalan dengan ritme yang terencana tanpa fluktuasi drastis. Untuk menjaga pertumbuhan tersebut, saya menetapkan alokasi biaya pemasaran yang adaptif berkisar antara **Rp1.400.000 hingga Rp4.900.000 per bulan** dengan tujuan mendorong *brand* exposure melalui kegiatan promosi, TikTok Live, dan campaign digital yang agresif.

Biaya operasional dipertahankan pada tingkat yang efisien, yaitu sekitar **Rp3.000.000 per bulan**, sehingga total operasional tahunan berada pada angka **Rp36.000.000**. Sementara itu, pengeluaran finansial seperti biaya administrasi dan kebutuhan tambahan diproyeksikan konsisten di **Rp189.000 per bulan**, menghasilkan total **Rp2.268.000 per tahun**.

Saya juga menetapkan kebutuhan **working capital** sebesar **Rp8.100.000 per bulan** (atau **Rp97.200.000 per tahun**) untuk memastikan kelancaran produksi, pembelian bahan baku, stok kemasan, serta modal kerja untuk operasional harian. Dengan menjaga ketersediaan working capital, bisnis dapat berproduksi tanpa gangguan dan tetap mampu memenuhi permintaan pelanggan.

Setiap bulan, kegiatan cashflow diarahkan pada **aggressive events, promo, dan TikTok Live** sebagai strategi peningkatan revenue dan percepatan perputaran kas. Pendekatan ini saya pilih agar *Fluff* dapat terus

relevan, menjaga *brand visibility*, sekaligus menarik pelanggan baru melalui aktivitas pemasaran yang aktif dan terukur.

Secara keseluruhan, strategi keuangan ini saya rancang untuk memastikan *Fluff* memiliki arus kas yang sehat, struktur biaya yang efisien, dan *momentum* pertumbuhan yang berkelanjutan selama satu tahun penuh.

