

BAB 2

PELAKSANAAN

PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

2.1. Tahapan Pekerjaan

Dalam struktur tim CHEERMOL, penulis memegang peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) dalam pelaksanaan operasional usaha. Dalam kedudukan ini, tanggung jawab utama penulis meliputi perencanaan keuangan (*Planning*) untuk merumuskan proyeksi dan strategi finansial jangka panjang, diikuti dengan analisis keuangan (*Analysis*) yang mendalam untuk mengevaluasi kinerja dan mengidentifikasi peluang atau risiko. Setelah itu, tanggung jawab berlanjut ke pengelolaan seluruh aspek keuangan, mulai dari pengelolaan arus kas (*Managing*) untuk menjamin likuiditas, pengendalian anggaran (*Controlling*) untuk memastikan efisiensi biaya, hingga penyusunan laporan keuangan (*Reporting*) yang akurat dan transparan, mencerminkan kondisi finansial CHEERMOL secara menyeluruh. Selain itu, penulis juga bertanggung jawab memastikan bahwa setiap keputusan keuangan yang diambil selaras dan mendukung strategi serta tujuan operasional CHEERMOL secara keseluruhan.

Tabel 2.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan

Selama Prostep

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
<i>Planning</i>			
1	1	Melakukan Finansial Projection	Memprediksi posisi keuangan, estimasi pendapatan, dan pengeluaran proyek dalam periode tertentu ke depan.
2	1	Membuat Rencana Anggaran Biaya	Merinci secara spesifik biaya-biaya yang dibutuhkan untuk setiap varian cimol atau kebutuhan operasional.

3	3	Menganalisis Profitabilitas Produk & Metode Pricing	Menghitung dan mengevaluasi margin keuntungan yang dihasilkan oleh masing-masing produk varian cimol serta bagaimana cara menentukan harga untuk setiap varian cimolnya
4	3	Menganalisis Biaya HPP	Menghitung biaya total yang dikeluarkan untuk memproduksi setiap varian cimol yang dijual.
5	2	Analisis BEP, IRR, NPV, dan PP	Menghitung Break-Even Point (BEP) untuk menentukan titik impas operasional, Internal Rate of Return (IRR) untuk menilai tingkat pengembalian internal investasi jangka panjang, Net Present Value (NPV) untuk mengukur nilai tambah bersih investasi dengan mempertimbangkan nilai waktu uang, dan Payback Period (PP) untuk mengukur jangka waktu pengembalian modal awal, sangat penting untuk perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan investasi.
6	12	Analisis Inventory Turnover	Menghitung Perputaran persediaan bahan baku untuk mengetahui apakah arus perputaran stok kita sehat atau tidaknya.
<i>Managing</i>			
7	1-12	Melakukan Manajemen Cash Flow	Mengawasi, mengendalikan, dan merencanakan arus kas masuk dan keluar untuk menjaga likuiditas.
<i>Controlling</i>			
8	8-11	Melakukan Controlling Budget	Membandingkan pengeluaran aktual dengan anggaran yang telah ditetapkan dan mengambil tindakan korektif jika terjadi penyimpangan.
9	9-11	Penggunaan Apliksi Kasir (P.O.S Loyverse)	Menggunakan aplikasi kasir dalam melakukan penjualan secara offline agar dapat di control varian mana yang terjual
<i>Reporting</i>			
10	1-12	Menyusun laporan mulai dari Laporan laba/rugi dan Neraca	Membuat laporan keuangan formal sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kinerja keuangan.

11	1-12	Dokumentasi Reimburse	Pengarsipan sistematis terhadap semua data, perhitungan, dan laporan yang dihasilkan selama proyek.
<i>Ideation Program</i>			
12	1	Mengikuti Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance - 1	Materi tentang laporan keuangan, perencanaan finansial, dan Break Even Point.
13	2	Mengikuti Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance - 2	Memahami laporan keuangan dasar dan kemampuan membuat perencanaan finansial yang solid.
14	3	Mengikuti Workshop Mastering Your Entrepreneurial Finance - 3	Mempelajari penggunaan aplikasi SI APIK sebuah platform pencatatan keuangan digital yang dikembangkan oleh Bank Indonesia.
15	6-8	Kegiatan Eksternal Mentor	Belajar dari para praktisi dari luar UMN yang memberikan bimbingan dari perspektif industri yang lebih luas
16	1-11	Kegiatan Mentor Internal	Bimbingan yang dilakukan oleh dosen dari dalam UMN untuk membantu mebimbing mahasiswa dalam menjalankan bisnis.
<i>Kontribusi Tambahan</i>			
17	1-11	Kontribusi Proses Produksi	Partisipasi aktif dalam kegiatan operasional atau produksi cimol.

2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Financial Officer

2.2.1. Planning

Tahap *Planning* (Perencanaan) merupakan inisiasi krusial dalam siklus manajemen keuangan proyek, yang secara eksplisit dijadwalkan berlangsung padat selama 1 semester ini. Fase ini berfungsi sebagai

kompas strategis, menetapkan arah, target kinerja, dan batas pengeluaran yang terukur, mendahului seluruh kegiatan analisis (Analysis), pengelolaan (Managing), dan pengendalian (Controlling). Keberhasilan proyek sangat bergantung pada akurasi dan realisme dari perencanaan yang disusun dalam tiga pekan ini, karena hasilnya akan menjadi basis data dan tolok ukur utama bagi pengambilan keputusan dan evaluasi di tahap-tahap selanjutnya.

2.2.1.1 Proyeksi Financial 1 Tahun

Proyeksi Keuangan adalah langkah perencanaan pertama yang bersifat prediktif (perkiraan) dan fundamental, di mana tim keuangan menyusun serangkaian asumsi logis (seperti perkiraan pertumbuhan penjualan dan kenaikan biaya) untuk memprediksi kinerja keuangan di masa depan. Berdasarkan asumsi tersebut, disusunlah tiga laporan keuangan proforma (Laba Rugi, Neraca, dan Arus Kas), yang bertujuan untuk menguji kelayakan bisnis dari sisi angka, memastikan likuiditas proyek, dan mengidentifikasi potensi kekurangan modal sedini mungkin (Novia Widya Utami & Novia Widya Utami, 2025).

Bisnis CHEERMOL didirikan dengan Investasi Modal Awal sebesar IDR 29.095.770. Berdasarkan asumsi, target penerimaan di Tahun 1 diproyeksikan memberikan kontribusi sebesar 100% dari total target penerimaan 3 tahun (IDR 858.112.200), dengan target penerimaan kumulatif sebesar IDR 858.112.200. Dalam hal produk, Cimol Keju Crumbs adalah kontributor utama penjualan, menyumbang 50% dari total pendapatan dengan Harga Jual IDR 21.000 per unit. Total Biaya Tidak Langsung bulanan diproyeksikan stabil pada IDR 8.710.263, di mana Biaya Marketing sebesar IDR 5.995.000

merupakan pengeluaran terbesar dalam komponen biaya tetap ini, diikuti oleh Biaya Operasional sebesar IDR 2.715.263.

Perhitungan selanjutnya menampilkan proyeksi arus kas bulanan yang menunjukkan tren peningkatan performa yang signifikan. Penerimaan Bersih diproyeksikan tumbuh pesat, dimulai dari IDR 17.162.244 di Januari dan melonjak tajam menjadi IDR 137.297.852 di Desember. Kenaikan penerimaan ini didorong oleh peningkatan proporsional dalam penjualan setiap varian produk (Cimol Keju Crumbs, Cokelat, dan Ori Balado) yang terlihat dari persentase kontribusi bulanan (2% di Januari hingga 16% di Desember). Meskipun Total Biaya Tidak Langsung tetap stabil di angka IDR 8.710.263 per bulan, Laba Bersih menunjukkan pertumbuhan dramatis, dimulai dari IDR 3.457.602 di bulan Januari dan mencapai puncaknya di IDR 93.673.148 pada bulan Desember, mencerminkan efisiensi biaya tetap terhadap kenaikan volume penjualan.

1. DESKRIPSI USAHА						17 OKTOBER 2025
1 Nama Usaha	CHEERMOL	3 Domisili	TANGERANG	6) Nama Direktur	Vincentius Ben	
2 Deskripsi Usaha	Menjual Berbagai Varian Cimol	4 Cakupan	Nasional	7) Jumlah Karyawan	8-5 orang	
BERFOKUS PADA PENGEMBANGAN KEWIRASAHAAN		5 Model Usaha	B2C	8) Link Website	LINK WEBSITE	
2. SUMBER PERMODALAN						
1 Investasi Modal	IDR 6.000.000	Team		3. TARGET USAHА		
2 Pinjaman Modal	IDR -	Bank		Target Penerimaan Akumulatif selama 3 tahun (36 bulan)	IDR 858.112.200	
				% Kontribusi setiap tahun demi mencapai target penerimaan akumulatif 3 tahun		
				1) Kontribusi Tahun 1	100%	
				2) Kontribusi Tahun 2	100%	
				3) Kontribusi Tahun 3	100%	
				Nilai Tukar \$1	IDR 15.000,00	\$ 57.207
4. ASUMSI/ASUMSI						
1 Pembeli Tahun 1	11400	7. Bunga Pinjaman		8. BIAYA TIDAK LANGSUNG		
2 Tarif Pajak	0,50%	0%		No NAMA BIAYA TIDAK LANGSUNG	Rerata per bulan	7. % KONTRIBUSI PENERIMAAN BULAN
3 Peningkatan Biaya tahun 2	10%	8. Asset Non Fisik		1 Biaya Operasional	IDR 2.715.263	JANUARI 2%
4 Peningkatan Biaya tahun 3	15%	9. Asset Fisik		2 Biaya Marketing	IDR 5.995.000	FEBRUARI 3%
5 Amortisasi Asset Non Fisik	0%	10. Depresiasi Asset Fisik		3		MARET 4%
6 Depresiasi Asset Fisik	10%	IDR -		4		APRIL 4%
5. PRODUK/JASA/LAYANAN						
Nama Produk	Harga Jual per unit	% Kontribusi		5		MAYI 5%
1 Cimol Keju Crumbs	IDR 21.000	50%		6		JUNI 7%
2 Cimol Coklat	IDR 20.000	15%		7		JULI 9%
3 Cimol Ori Balado	IDR 22.000	35%		8		AGUSTUS 10%
4	IDR -	0%		9		SEPTEMBER 12%
5	IDR -	0%				OCTOBER 13%
						NOVEMBER 15%
						DESEMBER 16%
						100%
6. BIAYA LANGSUNG PER UNIT						
1 NAMA BIAYA LANGSUNG	Cimol Keju	Cimol Coklat	Cimol Ori Balado	0	0	
2 Harga Jual Per Unit	IDR 21.000	IDR 20.000	IDR 22.000	IDR -	IDR -	
1 Bahan baku	IDR 4.813	IDR 3.858	IDR 3.630	IDR -	IDR -	
2 Label dan kemasan	IDR 959	IDR 959	IDR 959	IDR -	IDR -	
3 Gaji Karyawan	IDR 1.579	IDR 1.579	IDR 1.579	IDR -	IDR -	
4 Operasional (Direct)	IDR 521	IDR 521	IDR 521	IDR -	IDR -	
5	IDR -	-	-	IDR -	IDR -	
Total Biaya Langsung	IDR 7.872	IDR 6.917	IDR 6.689	IDR -	IDR -	
Keuntungan Kotor per unit	IDR 13.128	IDR 13.083	IDR 15.311	IDR -	IDR -	

9. Dibuat oleh
Vincentius Ben
TANGERANG

PROYEKSI ARUS KAS (TAHUN 1)											17 OKTOBER 2025		
PENERIMAAN BERSIH	CHEERMOL TANGERANG												
	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OCTOBER	NOVEMBER	DESEMBER	
Cimci Kesi Crumis	8.581.122	12.871.681	17.162.244	17.162.244	21.052.805	30.031.917	38.451.049	42.905.410	51.486.712	55.777.293	64.370.415	68.648.876	
Cimci Coklat	2.274.337	3.861.505	5.148.673	5.148.673	6.435.442	8.030.178	11.584.515	12.871.683	15.466.020	16.733.188	19.301.525	20.594.693	
Cimci Ori Balado	6.006.785	9.010.179	12.013.571	12.013.571	15.016.964	21.023.749	27.036.534	30.031.927	36.460.712	38.044.105	45.070.891	48.054.283	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Penerimaan Bersih	17.162.244	25.743.366	34.324.488	34.324.488	42.905.410	60.067.854	77.230.098	85.811.220	102.973.444	111.554.586	138.716.830	137.297.952	
Harga Pokok Penjualan	11.926.958	15.535.305	15.143.653	15.143.653	16.752.000	19.968.695	25.185.390	24.793.737	28.010.432	29.618.780	32.855.475	34.445.822	
Biaya Operasional	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	2.715.263	
Biaya Marketing	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	5.995.000	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total Biaya Tidak Langsung	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	8.710.263	
Pendapatan Kotor (EBITDA)	- 3.474.977	5.497.798	10.470.572	10.470.572	17.443.347	51.388.896	45.334.445	52.307.220	66.252.769	73.225.545	87.171.092	94.145.887	
Biaya Pakai	- 37.375	17.489	52.353	52.353	87.217	156.944	226.672	261.536	331.264	366.128	435.855	470.719	
Biaya Bunga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Degresiasi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Amortisasi	- 37.375	17.489	52.353	52.353	87.217	156.944	226.672	261.536	331.264	366.128	435.855	470.719	
Labu Bersih	- 3.437.602	5.480.309	10.418.219	10.418.219	17.358.130	51.231.951	45.307.773	52.043.684	65.821.505	72.859.416	88.715.251	93.675.148	

Gambar 2.1 Finansial Projection Selama 1 Tahun

2.2.1.2 Rencana Anggaran Biaya

Pertama, penulis mulai dari Kebutuhan Modal Investasi awal dengan total biaya akhir mencapai Rp3.246.230. Anggaran dibagi menjadi beberapa pos pengeluaran penting. Pertama, Hak Merek Usaha dialokasikan sebesar Rp500.000. Kedua, Peralatan Dapur mencakup berbagai kebutuhan untuk membuat adonan (seperti aneka ukuran baskom) dan memasak (termasuk Kompor Gas seharga Rp205.000, Panci, dan berbagai sarangan). Ketiga, Peralatan Penunjang menyediakan alat pendukung penting, di antaranya Timbangan Digital, Gerobak senilai Rp627.000, serta perlengkapan *lighting* dan *background* untuk kebutuhan promosi. Terakhir, terdapat alokasi untuk Perlengkapan Kebersihan. Semua perhitungan biaya telah dilakukan berdasarkan Volume (jumlah barang) dan Harga Satuan spesifik.

Kebutuhan Modal Investasi				
	Satuan	Volume	Harga Satuan	Total
Biaya Kepemilikan				
Hak Merek Nama Usaha	Unit	1	Rp500.000	Rp500.000
Peralatan Dapur				
Peralatan Buat Adonan				
- Measurement	Unit	1	Rp15.297	Rp15.297
- Baskom 20 Cm	Unit	1	Rp8.290	Rp8.290
- Baskom 22 Cm	Unit	2	Rp8.751	Rp17.502
- Baskom 28 Cm	Unit	1	Rp13.890	Rp13.890
- Baskom 40 Cm	Unit	1	Rp64.500	Rp64.500
Peralatan Masak:				
- Silicone Set Masak	Set (isi 3)	1	Rp26.478	Rp26.478
- Centong & adukan	Set (isi 3)	1	Rp5.865	Rp5.865
- Panci	Unit	1	Rp167.175	Rp167.175
- Capitan	Unit	2	Rp13.820	Rp27.640
- Saringan Besar Stainless	Unit	1	Rp36.018	Rp36.018
- Tiris Minyak 1.3L	Unit	1	Rp19.401	Rp19.401
- Nampang 40 cm	Unit	1	Rp18.734	Rp18.734
- Timer Digital	Unit	1	Rp10.680	Rp10.680
- Gas	Unit	1	Rp205.000	Rp205.000
- Regulator + Selang Gas	Unit	1	Rp136.620	Rp136.620
- kompor 2 tungku	Unit	1	Rp0	Rp0
- Silicone Set Masak	Unit	1	Rp136.620	Rp136.620
- Toples Bumbu 4in1	Unit	1	Rp29.183	Rp29.183
- Thermometer	Unit	1	Rp36.554	Rp36.554
- Timbangan Digital	Unit	1	Rp39.485	Rp39.485
Peralatan Penunjang:				
- Alat Vacum	Unit	1	Rp55.000	Rp55.000
- Timbangan Digital	Unit	1	Rp39.485	Rp39.485
- Gerobak	Unit	1	Rp627.000	Rp627.000
- Cetakan Es Batu Kecil	Unit	3	Rp10.000	Rp30.000
- Box Penyimpanan Puma	Unit	1	Rp169.405	Rp169.405
- Box Penyimpanan Puma (2)	Unit	1	Rp144.735	Rp144.735
- Box chiller	Unit	1	-	-
- Timer Digital	Unit	1	Rp10.680	Rp10.680
- Alas Foto PWC WaterProof	Unit	1	Rp28.500	Rp28.500
- Lighting Background + Tripod + 2 Background	Unit	1	Rp139.000	Rp139.000
- Bonkyo Lampu Foto 11" LED	Unit	1	Rp149.900	Rp149.900
Perlengkapan Kebersihan:				
- Hairnet	Pack	1	-	-
- Sabun cuci piring 1 Liter	Liter	1	Rp18.000	Rp18.000
- Spons	Unit	2	Rp1.740	Rp3.480
- Sarung Tangan Plastik	Pack	1	Rp8.290	Rp8.290
- Sarung Tangan Hitam (karet)	Pack	1	Rp39.156	Rp39.156
- Tissue	Pcs	5	Rp7.771	Rp38.855
- Masker Transparan Mulut	Pack	10	Rp2.499	Rp24.990
- Apron	Unit	4	Rp28.205	Rp104.821
TOTAL				Rp3.146.230

Gambar 2.2 RAB Peralatan & Perlengkapan

Perkiraan Modal Kerja selama 1 bulan untuk persediaan bahan baku yang disajikan dalam rincian ini menunjukkan total kebutuhan dana sebesar RpRp5.861.517. Perhitungan ini didasarkan pada target produksi sebanyak 950 Pax selama periode 1 bulan. Anggaran tersebut dikelompokkan ke dalam dua pos utama: Bahan Baku Awal dan Perlengkapan Tambahan. Biaya terbesar didominasi oleh Bahan Baku, di mana dua komponen dengan alokasi tertinggi adalah Tepung Tapioka (Rp1.032.477) dan Tepung Terigu (Rp938.618). Setiap item bahan baku telah dihitung secara detail, seperti 950 pax didapatkan dari hasil 20.000.000 (Target Omset) dibagi 21.200 (Harga jual rata-rata). Selain itu, ada pengeluaran untuk

Perlengkapan Tambahan, seperti pembelian *lunch box* dan berbagai jenis kebutuhan packaging, yang diperlukan untuk operasional satu bulan.

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan)		(1 Banyak = 11 Pak)					
	Gram/Bungkus	Harga Satuan	Jumlah Yang Digunakan per Batch	Jumlah Yang Dibutuhkan Per Bulan (Satuan)	Gram/Bungkus Yang perlu Dibeli	Kategori	Total
Bahan Baku Awal:							
TERUNG TAPIOKA	500 GRAM	Rp7.970	750 GRAM	64.773	126.5	Bahan Baku	Rp1.032.477
TERUNG TERGUGU	1000 GRAM	Rp13.000	300 GRAM	25.909	25.9	Bahan Baku	Rp336.818
BAWANG PUTIH	1000 GRAM (240 SIUNG)	Rp50.000	12.5 SIUNG	909	0,9	Bahan Penambah Keju dan Ori	Rp45.455
MINYAK	2 LITER	Rp40.000	5 SDM (75 Ml)	6.477	3.2	Bahan Baku	Rp129.545
AIR		Rp0	800 ML	0	0,0	Bahan Baku	Rp0
KEJU	2000 GRAM	Rp11.500	250 GRAM	16.192	9,1	Bahan Penambah Keju dan Ori	Rp119.455
GARAM	250 GRAM	Rp1.000	5 SDT (25 GRAM)	2.159	8,8	Bahan Baku	Rp25.809
MERICA	50 GRAM	Rp16.800	12 SDT (2 GRAM)	145	2,9	Bahan Penambah Keju dan Ori	Rp49.184
KALDU	94 GRAM	Rp6.000	2.5 SDT (7,5 GRAM)	545	5,8	Bahan Penambah Keju dan Ori	Rp29.014
GULA	1000 GRAM	Rp20.000	2.5 SDM (5 GRAM)	2.991	2,6	Bahan Baku	Rp51.118
ANTAKA	100 GRAM	Rp8.000	25 GRAM	1.818	18,2	Bahan Penambah Keju dan Ori	Rp106.091
DAUN JERUK	1 BUNGKUS 30 GRAM	Rp3.000	2 LEMBAR 2 GRAM	55	1,8	Bahan Penambah Ori	Rp5.455
AIDA	25 GR	Rp3.000	1GR	27	1,1	Bahan Penambah Ori	Rp3.273
COKLAT	250 GRAM	Rp16.000	125 GRAM	1.705	6,8	Bahan Penambah Coklat	Rp109.091
BUBUK COKLAT	80 GRAM	Rp27.000	1 SDM (15G)	205	2,6	Bahan Penambah Coklat	Rp69.034
COKLAT LUMER	1000 GRAM	Rp33.000	110 GRAM	1.500	1,5	Bahan Penambah Coklat	Rp49.500
MONOGI	500 GRAM	Rp18.357	250 GRAM	3.409	8,8	Bahan Penambah Coklat	Rp125.161
SMAX SNACK	1000 GRAM	Rp52.811	250 Gram	11.364	11,4	Bahan Penambah Keju	Rp597.852
Perlengkapan Tambahan:							
Lunch Box S	Pax (25 bh)	Rp14.000	38				Rp560.000
Tutuk Gigi	1 Pax (100)	Rp2.500	10				Rp25.000
Sticker	35 Pack (A3)	Rp11.000	27				Rp378.571
Kant	Bks	Rp1.700	1				Rp7.000
Pasir Kilon	2 Kg	Rp1.887	2				Rp3.774
Pasir Kip 4x6 cm (100 lembar)	pack	Rp4.500	2				Rp9.000
Pasir Kip 5x7 cm (100 lembar)	pack	Rp3.480	2				Rp6.960
							Rp5.861.517

Gambar 2.3 RAB Bahan Baku (1 Bulan)

Biaya *Overhead* dan Operasional untuk periode 1 bulan dengan total keseluruhan mencapai Rp2.715.263. Kebutuhan biaya ini mencakup pengeluaran rutin bulanan yang mendukung operasional bisnis, seperti Biaya Air dan Listrik (Rp50.000) dan Biaya Refill Gas yang dialokasikan untuk 20 kali pengisian (Rp440.000). Alokasi biaya terbesar adalah untuk Gaji Karyawan (Rp1.144.000), Biaya Tidak Terduga (Rp500.000), menunjukkan adanya mobilitas yang signifikan dan penyediaan dana darurat. Selain itu, terdapat perhitungan Biaya Parkir (Rp100.000) dan Biaya Penyusutan Aset bulanan (Rp81.263).

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan)		Satuan	Volume	Harga	Total
Biaya Overhead dan Operasional:					
- Biaya Air dan Listrik	Bulan	1	Rp50.000	Rp50.000	
- Bensin	Bulan	1	Rp400.000	Rp400.000	
- Biaya Parkir	Bulan	1	Rp100.000	Rp100.000	
- Refill Gas	Bulan	20	Rp22.000	Rp440.000	
- Biaya Tidak Terduga	Bulan	1	Rp500.000	Rp500.000	
- Biaya Gaji 4 Orang (22 batch per orang, 1 batch = 10.000 + 3.000)	Bulan	1	Rp1.144.000	Rp1.144.000	
- Biaya Penyusutan Aset	Bulan	1	Rp81.263	Rp81.263	
Total					Rp2.715.263

Gambar 2.4 RAB Operasional (1 Bulan)

Biaya Dekorasi sebagai bagian dari Perkiraan Modal Kerja, dengan total pengeluaran sebesar Rp593.626. Biaya ini ditujukan untuk meningkatkan tampilan visual *booth* dan *branding*. Komponen terbesar dari anggaran ini adalah pembelian Tripod Banner + Banner Booth (Rp270.000) dan Cermin Instastory (Rp122.805) yang sangat penting untuk keperluan promosi visual dan *engagement* pelanggan. Selain itu, anggaran juga mencakup pembelian item seperti Taplak Meja, pencetakan dua jenis Kertas Menu (Regina Pacis Jkt + Glossy dan Unify UMN), Aksesoris Bando, Stiker Hiasan, dan pembelian Apron warna-warni sebanyak 4 unit.

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan)		Satuan	Volume	Harga Satuan	Total
Biaya Dekorasi					
Cermin Instastory	Unit	1	Rp122.805	Rp122.805	
Tripod Banner + Banner Booth (60x80cm)	Unit	1	Rp270.000	Rp270.000	
Taplak meja (warna orange)	Unit	1	Rp40.000	Rp40.000	
Kertas menu (Regina Pacis Jkt) + Glossy	Unit	1	Rp7.500	Rp7.500	
Kertas menu (Unify UMN)	Unit	1	Rp4.500	Rp4.500	
Aksesoris Bando (4)	Unit	1	Rp20.000	Rp20.000	
Sticker Hiasan	-	1	Rp24.000	Rp24.000	
Apron (warna warni)	Unit	4	Rp26.205	Rp104.821	
Total					Rp593.626

Gambar 2.5 RAB Dekorasi (1 Bulan)

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan) mencakup total pengeluaran sebesar Rp3.000.000 yang dibagi menjadi dua komponen utama. Komponen pertama adalah Bazaar & Event, dengan alokasi untuk Sewa Booth Bazaar (1-3 hari) dengan volume 1 kali seharga Rp1.500.000, sehingga totalnya adalah Rp1.500.000. Komponen kedua adalah Sewa Tempat (1 Bulan), yang dialokasikan untuk sewa Kantin UBM/Atmajaya

dengan volume 1 bulan seharga Rp1.500.000, sehingga totalnya juga Rp1.500.000.

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan)		Satuan	Volume	Harga Satuan	Total
Bazaar & Event					
Sewa Booth Bazaar (1-3 hari)	Kali	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	
Sewa Tempat (1 Bulan)					
- Kantin UBM/Atmajaya	Bulan	1	Rp1.500.000	Rp1.500.000	
Total					Rp3.000.000

Gambar 2.6 RAB Sewa Tempat (1 Bulan)

Perkiraan Modal Kerja untuk Biaya Marketing memiliki total pengeluaran sebesar Rp2.458.809, yang terbagi menjadi tiga komponen utama. Komponen pertama adalah Biaya Marketing dengan total Rp558.809, yang mencakup TikTok Promotions (1 hari) sebesar Rp23.809, biaya Canva Pro (1 Tahun) yang dialokasikan sebesar Rp20.000, Endorse Micro Influencer sebesar Rp500.000, dan Capcut Pro Trial (1 Bulan) sebesar Rp15.000. Komponen kedua adalah Jualan Keliling dengan total Rp1.500.000, yang dialokasikan untuk Tenaga Penjual Keliling (Part Time) sebesar Rp1.000.000 dan Operasional Gerobak (Bensin, Parkir, Izin) sebesar Rp500.000. Komponen terakhir adalah Freelance Support dengan total Rp400.000, yang diperuntukkan bagi Freelance Design/Edit/Admin.

Perkiraan Modal Kerja (Selama 1 Bulan)		Satuan	Volume	Harga Satuan	Total
Biaya Marketing					
Tiktok Promotions (1day)	Bulan	1	Rp100.000	Rp23.809	
Canva Pro (1Tahun)	Bulan	1	Rp500.000	Rp20.000	
Endorse Micro Influencer	Bulan	1	Rp500.000	Rp500.000	
Capcut Pro Trial (1Bulan)	Bulan	1	Rp50.000	Rp15.000	
Jualan Keliling					
Tenaga Penjual Keliling (Part Time)	Bulan	1	Rp1.000.000	Rp1.000.000	
Operasional Gerobak (Bensin, Parkir, Izin)	Bulan	1	Rp500.000	Rp500.000	
Freelance Support					
Freelance Design/Edit/Admin	Bulan	1	Rp400.000	Rp400.000	
Total					Rp2.458.809

Gambar 2.7 RAB Marketing (1 Bulan)

Total keseluruhan dana yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan bisnis selama satu bulan pertama, atau Totak

RAB CHEERMOL, adalah Rp29.095.770. Anggaran ini dibagi menjadi dua kategori utama. Kategori pertama adalah Investasi Awal sebesar Rp3.001.495 untuk Peralatan dan Perlengkapan. Kategori kedua adalah Modal Kerja (2 Bulan) yang dimana sudah kita hitung di atas dan dikalikan 2 karena digunakan untuk perhitungan modal kerja 2 Bulan, dengan total biaya yang mencakup Bahan Baku Awal (Rp5.861.517), Operasional (Rp1.175.263), Renovasi (Rp593.626), Sewa (Rp3.000.000), dan Marketing (Rp2.458.809).

TOTAL RAB CHEERMOL	
	Total
INVESTASI AWAL	
Peralatan dan Perlengkapan	Rp3.146.230
MODAL KERJA (2 BULAN)	
Bahan Baku Awal	Rp11.723.033
Operasional	Rp2.715.263
Renovasi	Rp593.626
Sewa	Rp6.000.000
Marketing	Rp4.917.618
	Rp29.095.770

Gambar 2.8 RAB Total

2.2.2. Analysis

Secara teori akuntansi dan manajemen keuangan, keputusan yang rasional dan optimal hanya dapat dicapai melalui proses evaluasi data historis dan proyeksi. Konsep ini didasarkan pada prinsip relevansi dan keandalan informasi, di mana laporan keuangan tidak hanya berfungsi sebagai catatan, tetapi sebagai alat diagnostik untuk penilaian kinerja, perencanaan strategis, dan alokasi sumber daya. Untuk mewujudkan prinsip ini, ada empat analisis kunci yang wajib dilakukan: Analisis Profitabilitas Produk, Analisis Biaya HPP, Analisis Kinerja Keuangan, serta Analisis BEP dan IRR. Keempat analisis ini mencerminkan kebutuhan manajemen untuk memahami efisiensi operasional (*micro-level*) hingga solvabilitas jangka panjang (*macro-level*) perusahaan.

2.2.2.1 Analisis Profitabilitas Produk & Metode Pricing

Analisis Profitabilitas Produk adalah proses penting untuk mengukur laba bersih yang dihasilkan oleh setiap produk atau layanan, yang bertujuan mengidentifikasi mana yang menjadi sumber keuntungan utama dan mana yang menjadi beban. Proses ini melibatkan alokasi yang akurat dari semua biaya (langsung, tidak langsung, dan *overhead*) ke produk yang bersangkutan, kemudian membandingkannya dengan Harga Jual untuk mendapatkan margin. Hasil analisis ini krusial untuk menentukan strategi alokasi sumber daya, memastikan perusahaan memfokuskan investasi dan upaya pemasaran pada produk yang memberikan margin keuntungan tertinggi.

Dari analisis yang penulis buat, semua produk menunjukkan Gross Profit Margin yang tinggi, dengan nilai terendah 62,52% hingga tertinggi mencapai 69,60%. Varian Ori Balado memiliki Gross Profit Margin tertinggi (69,60%) dengan Keuntungan nominal yang signifikan (Rp15.311) dan Margin Keuntungan 228,90%. Di sisi lain, varian Keju Daun Jeruk mencatatkan Keuntungan tertinggi secara nominal (Rp15.720) dengan Gross Profit Margin 68,35%, Harga Modal Rp7.280, dan Harga Jual tertinggi (Rp23.000). Sementara itu, varian Keju memiliki Gross Profit Margin terendah (62,52%) dan Harga Modal tertinggi (Rp7.872), meskipun secara nominal masih menghasilkan keuntungan yang signifikan (Rp13.128) per unit dengan Margin Keuntungan terendah sebesar 166,78%.

Selain itu, penulis juga menetapkan metode penentuan harga menggunakan pendekatan *willingness to pay* sebagai dasar dari value-based pricing. Melalui pendekatan ini, harga

ditentukan bukan hanya dari biaya produksi, tetapi juga dari nilai yang dirasakan konsumen terhadap setiap varian produk. Dengan demikian, strategi harga yang dipilih mampu mencerminkan persepsi kualitas, preferensi rasa, serta daya beli pasar, sehingga harga jual menjadi lebih relevan dan kompetitif.

JENIS	HARGA MODAL	HARGA JUAL	KEUNTUNGAN	GROSS PROFIT MARGIN	MARGIN KEUNTUNGAN
RI BALADO	Rp6.689	Rp22.000	Rp15.311	69,60%	228,90%
EJU	Rp7.872	Rp21.000	Rp13.128	62,52%	166,78%
OKLAT	Rp6.917	Rp20.000	Rp13.084	65,42%	189,16%
OKLAT KEJU	Rp7.394	Rp23.000	Rp15.606	67,85%	211,06%
EJU DAUN JERUK	Rp7.280	Rp23.000	Rp15.720	68,35%	215,92%

Gambar 2.9 Analisis Profitabilitas Produk

2.2.2.2 Analisis HPP

Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah perhitungan biaya total yang sebenarnya dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan atau memperoleh barang/jasa yang siap dijual, mencakup tiga komponen utama: Biaya Bahan Baku Langsung, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik (biaya tidak langsung). HPP yang akurat berfungsi sebagai dasar penting untuk menetapkan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan, serta memungkinkan manajemen untuk mengidentifikasi peluang penghematan biaya dan mengukur margin keuntungan secara valid (Mohamadi & Mohamadi, 2022).

Analisis yang penulis kerjakan menunjukkan rincian biaya bahan baku untuk menghasilkan 1 *batch* (110 butir bersih) cimol. Untuk varian Keju Crumbs, total biaya bahan baku mencapai Rp52.942, dengan kontributor terbesar adalah Tepung Tapioka (Rp11.918) dan Keju (Rp16.438). Sementara itu, varian Coklat memiliki total biaya bahan baku Rp42.433, dengan kontribusi utama dari Tepung Tapioka dan Momogi.

Varian Ori Balado Daun Jeruk memiliki total biaya bahan baku Rp39.927. Perhitungan ini penting karena menghasilkan Harga/Biji yang berbeda untuk setiap varian (misalnya, Rp481 untuk Keju Crumbs dan Rp386 untuk Cokelat) yang kemudian menjadi dasar perhitungan modal per porsi.

Biaya Pendukung Operasional dialokasikan secara proporsional per pax (diasumsikan dibagi 950 pax per bulan). Biaya Tenaga Kerja dan Tunjangan Transportasi dialokasikan sebesar Rp4.900.000 per bulan untuk empat posisi *Chief* (CEO, COO, CMO, CFO). Setelah dibagi per pax, biaya tenaga kerja mencapai Rp5.158 per porsi. Sementara itu, Biaya Operasional per pax adalah Rp560, yang terdiri dari Biaya Refill Gas, Biaya Penyusutan Peralatan, dan Biaya Listrik & Air. Komponen Packaging Normal (menggunakan *Tinwall*, Stiker, dan Tusuk Gigi) dihitung sebesar Rp959 per porsi.

Penggabungan semua komponen biaya menghasilkan total biaya per porsi (10 biji) untuk setiap varian. Varian Keju Crumbs memiliki Total Cost tertinggi sebesar Rp11.490, didorong oleh modal adonan yang tinggi (Rp4.813) dan biaya bahan baku termahal. Varian Coklat Keju (Mix) menyusul dengan Total Cost Rp11.012 per porsi. Diikuti oleh Keju Daun Jeruk (Mix) dengan Rp10.898. Sementara itu, varian Ori Balado Daun Jeruk dan Coklat menunjukkan Total Cost yang paling rendah, masing-masing sebesar Rp10.307 dan Rp10.535. Semua perhitungan Total Cost ini sudah mencakup biaya tetap per porsi yaitu Tenaga Kerja (Rp5.158), Packaging Normal (Rp959), dan Operasional (Rp560).

ORI BALADO DAUN JERUK						
1 BATCH (118 BUTIR (BERGIRI))	GRAM / BUNGKUS	GRAM YG KEPAKE	HARGA/BUNGKUS	% BUNGKUS		
TEPUNG TAPIOKA	500 GRAM	750 GRAM	Rp7.945	150%	Rp11.918	
TEPUNG TERIGU	1000 GRAM	300 GRAM	Rp13.000	30%	Rp3.900	
BAHANG PUTIH	1000 GRAM (246 SIUNG)	12.5 SIUNG	Rp50.000	6%	Rp3.000	
MINYAK	2 LITER	5 SDM	Rp40.000	3.75%	Rp1.500	
AIR	-	800 ML	Rp0	0	0	
KEJU	2000 GRAM	250 GRAM	Rp10.500	1.25%	Rp14.438	
GARAM	250 GRAM	5 TSP	Rp3.000	12%	Rp360	
MERICA	50 GRAM	1/2 TSP	Rp16.000	3%	Rp480	
KALDU	94 GRAM	2.5 TSP	Rp5.000	13.30%	Rp665	
GULA	1000 GRAM	2.5 SDM	Rp20.000	5%	Rp600	
ANTAKA	100 GRAM	3 SDM	Rp6.000	12%	Rp720	
DAUN JERUK	1 BUNGKUS/ 36 GRAM	2 LEMBAU/ 2 GRAM	Rp3.000	6.67%	Rp200	
AIDA	25 GR	1GR	Rp3.000	4%	Rp120	
					Rp39.927	
					110	Rp363
					110	Rp363
					10	Rp3.630
					8	Rp2.904
					Rp659	Rp659
					Rp5.158	Rp5.158
					Rp560	Rp560
						Rp9.581

Gambar 2.10 HPP Cimol Ori Balado

COKLAT						
1 BATCH (118 BUTIR (BERGIRI))	GRAM / BUNGKUS	GRAM YG KEPAKE	HARGA/BUNGKUS	% BUNGKUS		
TEPUNG TAPIOKA	500 GRAM	750 GRAM	Rp7.945	150%	Rp11.918	
TEPUNG TERIGU	1000 GRAM	300 GRAM	Rp13.000	30%	Rp3.900	
COKLAT	250 GRAM	125 GRAM	Rp16.000	50%	Rp8.000	
BUBUK COKLAT	80 GRAM	1 SDM (150)	Rp27.000	8.75%	Rp2.363	
COKLAT LUMER	1000 GRAM	110 GRAM	Rp33.000	11.00%	Rp3.630	
MINYAK	2 LITER	7 SDM	Rp40.000	5.25%	Rp2.100	
AIR	-	800 ML	Rp0	0	0	
GARAM	250 GRAM	2 SDT	Rp3.000	4.8%	Rp144	
GULA	1000 GRAM	5 SDM	Rp20.000	6%	Rp1.200	
MOMOGI	500 GRAM	250 GRAM	Rp18.357	50%	Rp9.179	
					Rp42.433	
					110	Rp386
					110	Rp386
					10	Rp3.858
					8	Rp3.086
					Rp659	Rp659
					Rp5.158	Rp5.158
					Rp560	Rp560
						Rp10.535
						Rp9.763

Gambar 2.11 HPP Cimol Coklat

KEJU CRUMBS						
1 BATCH (118 BUTIR (BERGIRI))	GRAM / BUNGKUS	GRAM YG KEPAKE	HARGA/BUNGKUS	% BUNGKUS		
TEPUNG TAPIOKA	500 GRAM	750 GRAM	Rp7.945	150.00%	Rp11.918	
TEPUNG TERIGU	1000 GRAM	300 GRAM	Rp13.000	30%	Rp3.900	
BAHANG PUTIH	1000 GRAM (246 SIUNG)	12.5 SIUNG	Rp50.000	6%	Rp3.000	
MINYAK	2 LITER	5 SDM	Rp40.000	7.50%	Rp1.500	
AIR	-	800 ML	Rp0	0	0	
KEJU	2000 GRAM	250 GRAM	Rp131.500	12.50%	Rp16.438	
GARAM	250 GRAM	5 SDT	Rp3.000	12%	Rp360	
MERICA	50 GRAM	1/2 SDT	Rp16.000	3%	Rp480	
KALDU	94 GRAM	2.5 SDT	Rp5.000	13.30%	Rp665	
GULA	1000 GRAM	2.5 SDM	Rp20.000	3%	Rp600	
ANTAKA	100 GRAM	1 SDM (15 GRAM)	Rp6.000	15%	Rp900	
SMAX SNACK	1000 GRAM	250 Gram	Rp52.611	25%	Rp13.153	
					Rp52.940	
					110	Rp481
					110	Rp481
					10	Rp4.813
					8	Rp3.850
					Rp659	Rp659
					Rp5.158	Rp5.158
					Rp560	Rp560
						Rp11.490
						Rp10.527

Gambar 2.12 HPP Cimol Keju Crumbs

VARIAN MIX	ADONAN (2 VARIAN LANGSUNG)	PACKING NORMAL	TENAGA KERJA	OPERASIONAL	TOTAL COST
COKLAT KEJU	Rp4.335	Rp959	Rp5.158	Rp560	Rp11.012

Gambar 2.13 HPP Cimol Mix Coklat Keju

PACKING TINWALL BIASA				
PACKAGING	JUMLAH	HARGA	PER PORSI	
TINWALL	1 PACK (25 TINWALL)	Rp15.500	Rp620	
STIKER	35 PACK (A3)	Rp11.000	Rp314	
TUSUK GIGI	1 BKS (100)	Rp2.500	Rp25	Rp959

Gambar 2.14 HPP Packaging

BIAYA TENAGA KERJA + TUNJANGAN TRANSPORTASI					(Dibagi 950 Pax)
KETERANGAN	GAJI	TUNJANGAN	TOTAL	Per Batch	
CHIEF EXECUTIVE OFFICER	Rp1.000.000	Rp50.000	Rp1.050.000	Rp1.105	
CHIEF OPERATIONAL OFFICER	Rp1.000.000	Rp500.000	Rp1.500.000	Rp1.579	
CHIEF MARKETING OFFICER	Rp1.000.000	Rp250.000	Rp1.250.000	Rp1.316	
CHIEF FINANCIAL OFFICER	Rp1.000.000	Rp100.000	Rp1.100.000	Rp1.158	
			Rp4.900.000	Rp5.158	

Gambar 2.15 HPP Tenaga kerja

BIAYA OPERASIONAL				
KETERANGAN	JUMLAH	HARGA	PER PORSI	Per Batch
Biaya Refill Gas	18	Rp22.000	Rp396.000	Rp417
Biaya Penyusutan Peralatan	1	Rp81.263	Rp81.263	Rp86
Biaya Listrik & Air	1	Rp55.000	Rp55.000	Rp58
			Rp532.263	Rp560

Gambar 2.16 HPP Operasional

2.2.2.3 Analisis IRR, NPV, BEP, PP, & Target Omset

Analisis kelayakan investasi proyek CHEERMOL ini menunjukkan hasil yang sangat positif. Hal ini dibuktikan oleh dua indikator utama: Tingkat Pengembalian Internal (IRR) yang mencapai 12%, secara signifikan melebihi Tingkat Diskon Total (*Discount Rate* atau r) yang direkomendasikan sebesar 10,75% (karena $12\% > 10,75\%$). Selain itu, perhitungan Net Present Value (NPV) proyeksi, dengan menggunakan Tingkat Diskon Aktual (yang digunakan dalam perhitungan) sebesar 22,75%, menghasilkan angka positif yaitu Rp770.433. Tingkat Diskon yang Direkomendasikan ($r = 10,75\%$) tersebut diperoleh dari akumulasi *Risk-Free Rate* (Rf) sebesar 4,75% (beracuan BI Rate) dan *Equity Risk Premium* (ERP) sebesar 6,00% (risiko pasar umum). Kedua indikator, baik NPV yang positif maupun IRR yang melebihi r yang direkomendasikan, secara konsisten mengindikasikan bahwa proyek ini Layak Diterima dan menguntungkan.

IRR	
Periode (Bulan)	Arus Kas (Rp)
0	-29.095.770
1	6.126.746
2	7.045.758
3	8.102.622
4	9.318.015
5	10.715.717

12%
12% > 10.75%
(Proyek Layak Diterima)

NPV			
Periode (Bulan)	Arus Kas (Rp)	Discount Rate (r = 22,75%)	Total
0	-29.095.770		-29.095.770
1	6.126.746	0,9029	5.532.051
2	7.045.758	0,8153	5.744.341
3	8.102.622	0,7362	5.964.779
4	9.318.015	0,6647	6.193.676
5	10.715.717	0,6002	6.431.356
			770.433

Angka Positif (Proyek Layak Diterima)

Komponen	Nilai (%)	Penyesuaian
A. Risk-Free Rate (Rf)	4,75%	Acuan BI Rate.
B. Equity Risk Premium (ERP)	6,00%	Risiko pasar umum.
TOTAL DISCOUNT RATE (r)	10,75%	Tingkat Diskon yang Direkomendasikan.

Gambar 2.17 IRR dan NPV

Selanjutnya, penulis melakukan perhitungan untuk menentukan Break-Even Point (BEP) atau titik impas, di mana total pendapatan sama dengan total biaya. Berdasarkan data keuangan, Biaya Tetap Total Bulanan sebesar Rp8.314.263 (terdiri dari Marketing Rp5.995.000 dan Operasional Rp2.319.263). Biaya Variabel HPP per unit berkisar antara Rp4.589 (Ori Balado) hingga Rp5.772 (Cimol Keju Crumbs). Dengan menggunakan Weighted Average Contribution Margin (WACM) sebesar Rp11.323 per unit (yang didasarkan pada proporsi penjualan 60% Keju Crumbs, 10% Coklat, dan 30% Ori Balado), BEP (Unit Total) ditetapkan pada 734 unit. Secara rinci, ini berarti bisnis harus menjual total 734 unit yang terdistribusi menjadi 441 unit Keju Crumbs, 73 unit Coklat, dan 220 unit Ori Balado dalam sebulan, yang setara dengan BEP (Rupiah) sebesar Rp15.566.618.

Biaya Tetap:		Harga Jual Per Unit	
Marketing	Rp5.995.000	Cimol Keju Crumbs	Rp21.000
Operasional	Rp2.319.263	Cimol Coklat	Rp20.000
	Rp8.314.263	Cimol Ori Balado	Rp22.000
Biaya Variable:			
Biaya HPP:			
Cimol Keju Crumbs	Rp5.772		
Cimol Coklat	Rp4.817		
Cimol Ori Balado	Rp4.589		
	Rp15.178		
Varian	CM per Unit	Unit Terjual (N)	Proporsi Unit (Proporsi = N / 61)
Keju Crumbs	Rp11.311	60	60,00%
Coklat	Rp13.517	10	10,00%
Ori Balado	Rp10.616	30	30,00%
TOTAL		100	100,00%
HITUNG WACM:		Rp11.323	
WACM = $\sum (CM \times \text{Proporsi Unit})$			
HITUNG BEP(unit):		734,3	
BEP (Unit Total) = $\frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{WACM}}$			
HITUNG BEP(Rupiah):		Rp15.566.618	
BEP (Rupiah) = (BEP Unit Keju \times Harga Keju) + (BEP Unit Coklat \times Harga Coklat)			
Varian	Perhitungan	BEP (Unit)	
Keju Crumbs	633 x 60%	441	
Coklat	633 x 10%	73	
Ori Balado	633 x 30%	220	
TOTAL		734	

Gambar 2.18 BEP Unit dan Rupiah

Selanjutnya, berdasarkan perhitungan kelayakan investasi dan target penjualan, dengan asumsi Modal Awal (Investasi) sebesar Rp29.095.770 dan Target Penjualan bulanan 950 Unit, yang setara dengan Total Pendapatan Rp20.140.000, diperoleh Laba Bersih (EBIT) sebesar Rp6.045.483. Setelah menambahkan kembali Biaya Penyusutan (Biaya Non-tunai) sebesar Rp81.263, didapatkan Arus Kas Masuk Bersih Bulanan (Cash Flow) sebesar Rp6.126.746. Dengan data Arus Kas ini, Payback Period (PP) dihitung sangat cepat, yaitu hanya 4,7 Bulan, menunjukkan bahwa modal dapat kembali dalam waktu kurang dari lima bulan. Selanjutnya, dengan menggunakan Harga Jual Rata-rata Tertimbang (WAP) sebesar Rp21.200 per unit, bisnis tersebut harus menjual total 943 Unit untuk mencapai Target Omset sebesar Rp20.000.000.

Investasi Awal:	Rp6.500.000			
Target Penjualan per Bulan:	950			
Keterangan	Nilai			
Modal Awal (Investasi)	Rp29.095.770			
Target Penjualan per Bulan	Rp20.140.000	Unit		
Total Biaya Variabel (VC)	Rp5.861.517			
Total Biaya Tetap (FC)	Rp8.233.000			
Dari Jumlah Target dikalai WAP				
Varian	Perhitungan	Target (Unit)	HPP	Total
Keju Crumbs	950x 60%	570	Rp5.772	Rp3.290.040
Coklat	950x 10%	95	Rp4.817	Rp457.615
Ori Balado	950x 30%	285	Rp4.589	Rp1.307.865
TOTAL VC		950		Rp5.055.520
Keterangan	Nilai (Rp)	Jenis Biaya		
Biaya Tetap Total	8.314.263			
(-) Biaya Penyusutan	81.263	Non-Kas (Bukan pengeluaran uang)		
Total Biaya Tetap Tunai	8.233.000	Kas (Pengeluaran uang)		
HITUNG WAP:				
WAP = $(P_{Keju} \times \text{Proporsi}_{Keju}) + (P_{Coklat} \times \text{Proporsi}_{Coklat}) + (P_{Ori} \times \text{Proporsi}_{Ori})$				
Rp21.200				
Keterangan	Nilai (Rp)			
Total Pendapatan (Baru)	20.140.000			
(-) Total Biaya Variabel (VC)	5.861.517			
(-) Biaya Tetap Tunai (FC - Penyusutan)	8.233.000			
Laba Bersih (EBIT)	6.045.483			
(+) Penyusutan (Biaya Non-tunai)	81.263			
Arus Kas Masuk Bersih Bulanan (Cash Flow)	6.126.746			
HITUNG PAYBACK PERIOD:				
Payback Period (PP) = $\frac{\text{Modal Awal}}{\text{Arus Kas Masuk Bersih Bulanan}}$				
4,7 Bulan				
HITUNG TARGET PENJUALAN OMSET 20 JUTA/BULAN BERAPA UNIT YANG HARUS DIJUAL:				
Target Unit Jual = $\frac{\text{Target Omset}}{\text{Harga Jual Rata-rata Tertimbang (Weighted Average Price)}}$				
Target Omset =	Rp20.000.000			
Target Unit =	943			

Gambar 2.19 Payback Period & Target Omset

2.2.2.4 Analisis Inventory Turnover

Inventory Turnover ini menggunakan data HPP Rp 1.171.635, Persediaan Awal Rp 1.672.392, dan Persediaan Akhir Rp 1.722.944, perhitungan menunjukkan Inventory Turnover saya hanya 0,69 kali dalam satu bulan. Ini adalah hasil yang perlu diwaspadai, sebab angkanya yang jauh di bawah 1 menunjukkan bahwa saya belum berhasil menjual seluruh stok persediaan saya pada periode tersebut. Kondisi ini mengindikasikan adanya kelebihan stok yang tidak ideal, karena sebagian besar modal kerja saya saat ini masih terikat dalam bentuk barang di gudang. Langkah segera yang harus

saya ambil adalah menganalisis perputaran per varian produk untuk mengidentifikasi item yang lambat terjual dan menyesuaikan strategi pembelian serta promosi untuk mencairkan kembali modal tersebut.



Gambar 2.20 Gambar Inventory Turnover

2.2.3. Managing

Dalam menjalankan sebuah bisnis, Manajemen Keuangan adalah inti yang menentukan keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Salah satu konsep fundamental yang wajib dikuasai adalah Manajemen Cash Flow (Manajemen Arus Kas). Pilar ini bukan hanya sekadar istilah akuntansi, melainkan alat strategis yang membantu pimpinan perusahaan mengambil keputusan yang tepat. Manajemen Cash Flow secara spesifik fokus pada pergerakan uang tunai masuk dan keluar. Dengan menguasai konsep ini, perusahaan dapat memastikan bahwa mereka tidak hanya menghasilkan keuntungan di atas kertas, tetapi juga memiliki likuiditas yang sehat.

2.2.3.1 Manajemen Cash Flow

Manajemen *Cash Flow* adalah proses vital untuk mengawasi dan merencanakan semua arus kas masuk dan arus kas keluar dengan tujuan utama menjaga likuiditas perusahaan, yaitu kemampuan untuk melunasi kewajiban

jangka pendek tepat waktu. Walaupun CHEERMOL mencatat laba besar, jika kasnya masih tertahan dalam piutang atau persediaan, kesulitan membayar tagihan harian bisa terjadi. Oleh karena itu, *Cash Flow* harus dipantau ketat melalui Anggaran Kas (*Cash Budget*) untuk mengantisipasi dan mengatasi kekurangan kas sedini mungkin.

Laporan Arus Kas CHEERMOL menunjukkan fluktuasi signifikan dari September hingga November 2025. Pada September, penerimaan kas didominasi oleh Tambahan Modal sebesar Rp4.592.102, menghasilkan Arus Kas Bersih Investasi positif Rp4.060.157 dan Saldo Akhir yang kuat (Rp4.693.739). Namun, bulan Oktober menunjukkan pelemahan tajam, di mana Penerimaan Kas Operasi (Rp36.932) jauh lebih kecil daripada Pengeluaran Kas Operasi (Rp968.265), menghasilkan Arus Kas Bersih Operasi negatif (-Rp931.333) dan Saldo Akhir Rp3.762.406. Kinerja membaik di November, terlihat dari kenaikan Penerimaan Kas Penjualan menjadi Rp4.951.000 dan adanya Tambahan Modal lagi (Rp2.000.000), namun bulan ini juga mencatat lonjakan besar pada Pengeluaran Kas Operasi menjadi Rp6.619.405 (termasuk Rp4.180.323 untuk Bahan Baku dan Packaging serta Rp1.100.000 Biaya Sewa Bazar), yang akhirnya menyebabkan Arus Kas Bersih Operasi positif Rp770.677 dan Kenaikan/Turun Kas bulanan Rp260.595, dengan Saldo Akhir mencapai Rp4.023.001.

CheerMol Laporan Arus Kas			
Periode	September	Oktober	November
Arus Kas Dari Opex			
PENERIMAAN KAS DAN SETARA KAS			
Kegiatan Penjualan	Rp1.455.387	Rp36.932	Rp4.951.000
PENGELUARAN KAS DAN SETARA KAS			
Kegiatan Usaha:	Rp821.805	Rp968.265	Rp4.180.323
Persediaan Bahan Baku + Packaging	Rp821.805	Rp968.265	Rp1.830.023
Bahan Bakar	Rp0	Rp0	Rp191.800
Biaya Tenaga Kerja			
Bonus Bazar	Rp0	Rp0	Rp400.000
Tunjangan Makan	Rp0	Rp0	Rp57.000
Refill Gas	Rp0	Rp0	Rp164.000
Pembuatan Kartu BCA + Admin	Rp0	Rp0	Rp45.000
Pengeluaran tidak terduga	Rp0	Rp0	Rp15.000
Parkir	Rp0	Rp0	Rp40.000
Keperluan Tugas	Rp0	Rp0	Rp210.000
Biaya Sewa Bazar	Rp0	Rp0	Rp1.100.000
Beban Marketing			
Keperluan Print	Rp0	Rp0	Rp4.500
Bayar Tweet	Rp0	Rp0	Rp6.000
Keperluan Dekorasi	Rp0	Rp0	Rp117.000
Arus Kas Bersih Operasi	Rp633.582	-Rp931.333	Rp770.677
Arus Kas Dari Capex			
PENERIMAAN KAS DAN SETARA KAS			
Tambahan Modal	Rp4.592.102	Rp0	Rp2.000.000
PENGELUARAN KAS DAN SETARA KAS			
Peralatan	Rp531.945	Rp0	Rp2.510.082
Pelunasan Pinjaman	Rp0	Rp0	Rp0
Penarikan Modal	Rp0	Rp0	Rp0
Arus Kas Bersih Investasi	Rp4.060.157	Rp0	-Rp510.082
Kenaikan/Turun	Rp4.693.739	-Rp931.333	Rp260.595
Saldo Awal	Rp0	Rp4.693.739	Rp3.762.406
Saldo Akhir	Rp4.693.739	Rp3.762.406	Rp4.023.001

Gambar 2.21 Laporan Arus Kas September - November

2.2.4. Controlling

Dua fungsi keuangan yang sangat penting untuk memastikan uang perusahaan dipakai secara efisien dan aman adalah Melakukan *Budget Controlling* (Pengendalian Anggaran) dan Melakukan Verifikasi Pengeluaran. Kedua proses ini bekerja sama untuk menjaga disiplin finansial. Jika *Budget Controlling* memastikan kita tetap berada di jalur rencana keuangan, Verifikasi Pengeluaran memastikan setiap uang yang keluar memiliki alasan yang benar dan legal.

2.2.4.1 Budget Controlling

Penulis juga sadar, jika *Budget Controlling* adalah proses penting dalam manajemen keuangan. Intinya, ini adalah kegiatan membandingkan pengeluaran aktual (uang yang benar-

benar kita keluarkan) dengan anggaran yang telah ditetapkan (rencana pengeluaran yang sudah disepakati). Tujuannya bukan hanya mencari kesalahan, tetapi untuk mengidentifikasi penyimpangan (*variance*) sedini mungkin. Jika pengeluaran terlalu besar dari yang dianggarkan (penyimpangan negatif), tim harus segera mengambil tindakan korektif, seperti mengurangi biaya di pos lain atau mencari cara untuk meningkatkan pendapatan. Proses ini memastikan bahwa sumber daya perusahaan digunakan sesuai rencana strategis.

Tiga kegiatan penjualan, yaitu bazar di Regina Pacis Jakarta, Sekolah Permata Harapan, dan UFest, menunjukkan hasil keuangan yang beragam. Regina Pacis hampir mencapai target pemasukan namun berhasil meningkatkan efisiensi biaya, menghasilkan Titik Impas (BEP) Rupiah Aktual yang lebih rendah dan Margin Keuntungan Aktual 14,55%, meskipun di bawah target (18,16%). Sekolah Permata Harapan melampaui target pemasukan kecilnya, tetapi Biaya Variabel Aktual yang tinggi menyebabkan margin keuntungan yang sangat tipis, hanya 0,41%, jauh dari target (65,68%), meskipun berhasil mencapai BEP Rupiah Aktual. Sebaliknya, UFest mengalami kerugian bersih sebesar Rp121.338 dan Margin Keuntungan Negatif -5,44% (jauh dari target 53,07%), utamanya karena Pemasukan Aktual yang sangat rendah (Rp2.330.000) yang jauh di bawah target (Rp4.840.000), meskipun BEP Rupiah Aktualnya relatif rendah.

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Biaya Sewa Stan/Booth	Harga sewa yang dibayarkan kepada penyelenggara.	Rp200.000	Rp200.000
2	Perizinan & Administrasi (Jika Ada)	Biaya pendaftaran, iuran kebersihan/keamanan.	Rp0	Rp0
3	Dekorasi Stan & Display	Pembelian spanduk, lampu LED, taplak meja, standing banner, atau rak.	Rp364.500	Rp364.500
4	Sewa Peralatan Tambahan	Biaya sewa genset/struktur tambahan, kipas, atau alat kasiir (EDC/tabel).	Rp0	Rp0
5	Gaji/Pen Staff (Biaya Makanan)	Buat Makan siang nanti (30k per orang)	Rp0	Rp0
6	Transportasi & Logistik	Biaya angkut barang ke dan dari lokasi bazar.	Rp100.000	Rp100.000
A	TOTAL BIAYA TETAP		Rp664.500	Rp664.500

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk	Total biaya untuk membuat semua produk yang Anda bawa (bahan baku, packaging).	Rp447.373	Rp447.373
2	Pengeluaran tidak terduga	Rp0	Rp36.000	
3	Biaya Promosi/Sampel	Biaya tester produk, free gift, atau flyer.	Rp26.591	Rp26.591
B	TOTAL BIAYA VARIABEL		Rp473.964	Rp499.964

No.	Kategori Produk	Harga Jual (Rp)	Estimasi Unit Terjual	Total Pemasukan	Total Pemasukan Actual
1	Cimol Keju Crumble	Rp17.500	30	Rp525.000	
2	Cimol Ori	Rp17.500	30	Rp525.000	
3	Cimol Coklat	Rp17.500	20	Rp350.000	
D	TOTAL PEMASUKAN YANG DITARGETKAN			Rp1.400.000	Rp1.340.500

No.	Deskripsi	Rumus	Estimasi (Rp)	Actual
1	TOTAL PEMASUKAN TARGET (D)		Rp1.400.000	Rp1.340.500
2	TOTAL PENGELUARAN (C)		Rp1.138.464	Rp1.174.464
3	POTENSI KEUNTUNGAN BERSIH / RUGI	(D) - (C)	Rp261.536	Rp166.036
4	TITIK IMPAS (BEP) (Rp)	Total Biaya Tetap (A) / (1 - (Total Biaya Variabel (B) / Total Pemasukan Target (D)))	Rp1.004.605	Rp1.072.516
5	BEP (Unit Produk)		59	55
6	Margin Keuntungan (%)	(Potensi Keuntungan Bersih / Total Pemasukan Target) * 100%	18,68%	12,39%

Gambar 2.22 Budgeting Control Bazar Regina Pacis

Jakarta

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Biaya Sewa Stan/Booth	Harga sewa yang dibayarkan kepada penyelenggara.	Rp0	Rp0
2	Perizinan & Administrasi (Jika Ada)	Biaya pendaftaran, iuran kebersihan/keamanan.	Rp0	Rp0
3	Dekorasi Stan & Display	Pembelian spanduk, lampu LED, taplak meja, standing banner, atau rak.	Rp0	Rp0
4	Sewa Peralatan Tambahan	Biaya sewa genset/struktur tambahan, kipas, atau alat kasiir (EDC/tabel).	Rp0	Rp0
5	Gaji/Pen Staff (Biaya Makanan)	Buat Makan siang nanti (30k per orang)	Rp0	Rp0
6	Transportasi & Logistik	Biaya angkut barang ke dan dari lokasi bazar.	Rp50.000	Rp50.000
A	TOTAL BIAYA TETAP		Rp50.000	Rp50.000

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk	Total biaya untuk membuat semua produk yang Anda bawa (bahan baku, packaging).	Rp223.687	Rp223.687
2	Pengeluaran tidak terduga	Rp0	Rp0	
3	Biaya Promosi/Sampel	Biaya tester produk, free gift, atau flyer.	Rp26.591	Rp26.591
B	TOTAL BIAYA VARIABEL		Rp250.278	Rp250.278

No.	Kategori Produk	Harga Jual (Rp)	Estimasi Unit Terjual	Total Pemasukan	Total Pemasukan Actual
1	Cimol Keju Crumble	Rp17.500	20	Rp350.000	
2	Cimol Ori	Rp17.500	20	Rp350.000	
3	Cimol Coklat	Rp17.500	10	Rp175.000	
D	TOTAL PEMASUKAN YANG DITARGETKAN			Rp875.000	Rp301.500

No.	Deskripsi	Rumus	Estimasi (Rp)	Actual
1	TOTAL PEMASUKAN TARGET (D)		Rp875.000	Rp301.500
2	TOTAL PENGELUARAN (C)		Rp300.278	Rp300.278
3	POTENSI KEUNTUNGAN BERSIH / RUGI	(D) - (C)	Rp574.222	Rp1.222
4	TITIK IMPAS (BEP) (Rp)	Total Biaya Tetap (A) / (1 - (Total Biaya Variabel (B) / Total Pemasukan Target (D)))	Rp70.031	Rp254.307
5	BEP (Unit Produk)		4	4
6	Margin Keuntungan (%)	(Potensi Keuntungan Bersih / Total Pemasukan Target) * 100%	65,68%	0,41%

Gambar 2.23 Budgeting Control Bazar Permata Harapan

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Biaya Sewa Stan/Booth	Harga sewa yang dibayarkan kepada penyelenggara.	Rp900.000	Rp900.000
2	Perizinan & Administrasi (Jika Ada)	Biaya pendaftaran, iuran kebersihan/keamanan.	Rp0	Rp0
3	Dekorasi Stan & Display	Pembelian spanduk, lampu LED, taplak meja, standing banner, atau rak.	Rp0	Rp0
4	Sewa Peralatan Tambahan	Biaya sewa genset/struktur tambahan, kipas, atau alat kasiir (EDC/tabel).	Rp0	Rp0
5	Gaji/Pen Staff (Biaya Makanan)	Buat Makan siang nanti (30k per orang)	Rp400.000	Rp400.000
6	Transportasi & Logistik	Biaya angkut barang ke dan dari lokasi bazar.	Rp50.000	Rp50.000
A	TOTAL BIAYA TETAP		Rp1.350.000	Rp1.350.000

No.	Kategori Biaya	Keterangan	Total Biaya Budget	Total Biaya Actual
1	Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk	Total biaya untuk membuat semua produk yang Anda bawa (bahan baku, packaging).	Rp894.746	Rp894.746
2	Pengeluaran tidak terduga	Rp0	Rp80.000	
3	Biaya Promosi/Sampel	Biaya tester produk, free gift, atau flyer.	Rp26.591	Rp26.591
B	TOTAL BIAYA VARIABEL		Rp921.338	Rp1.001.338

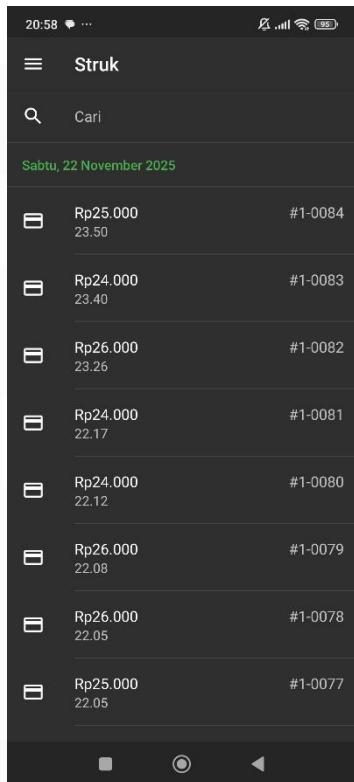
No.	Kategori Produk	Harga Jual (Rp)	Estimasi Unit Terjual	Total Pemasukan	Total Pemasukan Actual
1	Cimol Keju Crumble	Rp24.000	80	Rp960.000	Rp920.000
2	Cimol Ori	Rp25.000	80	Rp2.000.000	
3	Cimol Coklat	Rp23.000	40	Rp920.000	
D	TOTAL PEMASUKAN YANG DITARGETKAN			Rp4.840.000	Rp2.230.000

No.	Deskripsi	Rumus	Estimasi (Rp)	Actual
1	TOTAL PEMASUKAN TARGET (D)		Rp4.840.000	Rp2.230.000
2	TOTAL PENGELUARAN (C)		Rp2.271.338	Rp2.351.338
3	POTENSI KEUNTUNGAN BERSIH / RUGI	(D) - (C)	Rp2.568.662	-Rp121.338
4	TITIK IMPAS (BEP) (Rp)	Total Biaya Tetap (A) / (1 - (Total Biaya Variabel (B) / Total Pemasukan Target (D)))	Rp1.667.406	Rp2.450.225
5	BEP (Unit Produk)		119	119
6	Margin Keuntungan (%)	(Potensi Keuntungan Bersih / Total Pemasukan Target) * 100%	53,07%	-5,44%

Gambar 2.24 Budgeting Control Bazar UFest

2.2.4.2 Aplikasi Kasir (POS Loyverse)

Loyverse POS adalah aplikasi kasir (Point of Sale/POS) berbasis cloud yang dirancang untuk perangkat seluler (smartphone dan tablet), berfungsi sebagai pengganti mesin kasir tradisional. Aplikasi ini memungkinkan bisnis ritel dan jasa (seperti toko, kafe, atau salon) untuk mengelola transaksi penjualan, inventaris, dan karyawan secara efisien. Dinamika kerjanya sangat simpel: data penjualan dicatat secara *real-time* melalui aplikasi di perangkat, kemudian secara otomatis disinkronkan ke *dashboard back-office* berbasis web melalui internet. Hal ini memungkinkan pemilik bisnis untuk memantau kinerja toko, menganalisis data penjualan, dan mengelola inventaris dari mana saja, bahkan jika mereka tidak berada di lokasi fisik toko, memastikan operasional yang terintegrasi dan fleksibel.



Gambar 2.25 Gambar Aplikasi Kasir (P.O.S Loverse)

2.2.5. Reporting

Dalam setiap kegiatan bisnis atau proyek, dua langkah akhir yang sangat penting adalah Penyusunan Laporan Keuangan Formal dan Dokumentasi hasil kerja. Keduanya adalah bentuk pertanggungjawaban. Laporan Keuangan memberi tahu bagaimana kinerja perusahaan secara angka, sementara Dokumentasi memberikan bukti fisik dan jejak audit untuk semua keputusan dan hasil yang sudah dicapai.

2.2.5.1 Laporan Laba/Rugi & Neraca Keuangan

Berdasarkan Laporan Laba Rugi yang penulis buat, kinerja CHEERMOL pada bulan September menunjukkan hasil yang kuat dengan Laba sebesar Rp1.006.725. Total Penghasilan (Rp1.455.387) saat itu didominasi oleh Penjualan (Rp1.391.000) dan hanya diimbangi oleh Beban Bahan Material (Rp448.662), sementara beban operasional lainnya belum

dicatat. Namun, kinerja memburuk di bulan Oktober, menjadi bulan kami melakukan R&D sehingga tidak ada kegiatan penjualan, sehingga menyebabkan Penghasilan anjlok drastis menjadi hanya Rp36.932, bisnis mencatatkan Rugi bersih sebesar Rp393.862. Rugi ini menyebabkan Saldo Laba Akhir turun menjadi Rp612.863 dari Saldo Laba Awal Rp1.006.725.

Kinerja Laba Rugi membaik signifikan di bulan November, mencatat Laba sebesar Rp1.342.339. Peningkatan laba ini didorong oleh Jumlah Penghasilan yang tinggi (Rp4.951.000), meskipun Penjualan sendiri hanya Rp923.000 (sisa Rp4.028.000 berasal dari Penghasilan Lain). Namun, bulan November juga mencatat peningkatan besar pada Jumlah Beban (Rp3.608.661), di mana beban-beban penting seperti Beban Bahan Material (Rp1.171.615), Beban Tenaga Kerja (Rp400.000), Beban Transportasi (Rp113.000), dan Beban Lain (Rp1.773.300) sudah dicatat. Secara kumulatif, Saldo Laba Awal Rp612.863 ditambah laba bulan ini meningkatkan Saldo Laba Akhir menjadi Rp1.955.202.

Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba - CheerMol

Per September 2025

PENGHASILAN	Rupiah (Rp)
Penjualan	Rp1.391.000
Penghasilan Lain	Rp64.387
Jumlah Penghasilan	Rp1.455.387
BEBAN	
Beban Bahan Material	Rp448.662
Beban Tenaga Kerja	Rp0
Beban Sewa	Rp0
Beban Transportasi	Rp0
Beban Bahan Bakar	Rp0
Beban Listrik	Rp0
Beban Air	Rp0
Beban Telepon	Rp0
Beban Penyusutan	Rp0
Beban Umum dan Administrasi	Rp0
Beban Lain	Rp0
Beban Bunga	Rp0
Jumlah Beban	Rp448.662
Laba (Rugi)	Rp1.006.725
Saldo Laba (Rugi) Awal	Rp0
Penarikan Oleh Pemilik	Rp0
Saldo Laba (Rugi) Akhir	Rp1.006.725

Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba - CheerMol

Per Oktober 2025

PENGHASILAN	Rupiah (Rp)
Penjualan	Rp17.000
Penghasilan Lain	Rp19.932
Jumlah Penghasilan	Rp36.932
BEBAN	
Beban Bahan Material	Rp0
Beban Tenaga Kerja	Rp0
Beban Sewa	Rp0
Beban Transportasi	Rp0
Beban Bahan Bakar	Rp0
Beban Listrik	Rp0
Beban Air	Rp0
Beban Telepon	Rp0
Beban Penyusutan	Rp9.317
Beban Umum dan Administrasi	Rp0
Beban Lain	Rp421.477
Beban Bunga	Rp0
Jumlah Beban	Rp430.794
Laba (Rugi)	-Rp393.862
Saldo Laba (Rugi) Awal	Rp1.006.725
Penarikan Oleh Pemilik	Rp0
Saldo Laba (Rugi) Akhir	Rp612.863

Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba - CheerMol	
Per November 2025	
PENGHASILAN	Rupiah (Rp)
Penjualan	Rp923.000
Penghasilan Lain	Rp4.028.000
Jumlah Penghasilan	Rp4.951.000
BEBAN	
Beban Bahan Material	Rp1.171.615
Beban Tenaga Kerja	Rp400.000
Beban Sewa	Rp0
Beban Transportasi	Rp113.000
Beban Bahan Bakar	Rp78.800
Beban Listrik	Rp0
Beban Air	Rp0
Beban Telepon	Rp0
Beban Penyusutan	Rp71.946
Beban Umum dan Administrasi	Rp0
Beban Lain	Rp1.773.300
Beban Bunga	Rp0
Jumlah Beban	Rp3.608.661
Laba (Rugi)	Rp1.342.339
Saldo Laba (Rugi) Awal	Rp612.863
Penarikan Oleh Pemilik	Rp0
Saldo Laba (Rugi) Akhir	Rp1.955.202

Gambar 2.26 Laporan Laba/Rugi September - November 2025

Laporan Posisi Keuangan CHEERMOL yang dikerjakan penulis menunjukkan bahwa bisnis ini beroperasi tanpa utang (*debt-free*) selama periode ini, karena Jumlah Kewajiban selalu tercatat Rp0. Pada bulan September, Jumlah Aset dan Jumlah Kewajiban dan Modal tercatat seimbang sebesar Rp5.598.827. Aset terbesar saat itu adalah Kas (Rp4.693.739), sedangkan Modal (Rp4.592.102) menjadi komponen utama pendanaan. Pada bulan Oktober, Jumlah Aset turun menjadi Rp5.204.965. Penurunan ini disebabkan oleh penurunan Kas dan Saldo Laba (Rp612.863), meskipun terjadi peningkatan pada Persediaan Bahan Material (Rp919.931) dan munculnya Akumulasi Penyusutan sebesar -Rp9.317.

Posisi keuangan di bulan November menunjukkan pertumbuhan signifikan pada Aset Tetap dan Saldo Laba.

Jumlah Aset meningkat menjadi Rp8.517.304. Peningkatan ini didorong oleh pertumbuhan besar pada Tabungan/Dompet Elektronik (Rp3.447.501) dan melonjaknya Persediaan Bahan Material menjadi Rp1.722.944. Selain itu, terjadi kenaikan besar pada Aset Tetap (Rp2.872.622). Pada sisi pasiva, Jumlah Modal juga meningkat menjadi Rp8.517.304, didorong oleh kenaikan Saldo Laba yang mencapai Rp1.955.202 (dari Rp612.863 di Oktober) dan kenaikan Modal dari pemilik (Rp6.562.102). Secara keseluruhan, tren ini mencerminkan reinvestasi keuntungan dan modal dari pemilik ke dalam aset operasional seperti kas, persediaan, dan aset tetap.

Laporan Posisi Keuangan (Neraca) - CheerMol
Per September 2025

Keterangan	Rupiah (Rp)
ASET	
Kas	Rp4.693.739
Tabungan/Dompet Elektronik	Rp0
Giro	Rp0
Deposito	Rp0
Piutang Usaha	Rp0
Persediaan Bahan Material	Rp373.143
Beban Dibayar Dimuka	Rp0
Aset Tetap	Rp531.945
Akumulasi Penyusutan	Rp0
Aset Lain	Rp0
Jumlah Aset	Rp5.598.827
KEWAJIBAN	
Utang Bank	Rp0
Utang Usaha	Rp0
Kewajiban Lain	Rp0
Utang Beban	Rp0
Pendapatan Diterima Dimuka	Rp0
Utang Non Bank	Rp0
Jumlah Kewajiban	Rp0
MODAL	
Saldo Laba	Rp1.006.725
Modal	Rp4.592.102
Jumlah Modal	Rp5.598.827
Jumlah Aset	Rp5.598.827
Jumlah Kewajiban dan Modal	Rp5.598.827

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Laporan Posisi Keuangan (Neraca) - CheerMol
Per Oktober 2025

Keterangan	Rupiah (Rp)
ASET	
Kas	Rp3.762.406
Tabungan/Dompet Elektronik	Rp0
Giro	Rp0
Deposito	Rp0
Plutang Usaha	Rp0
Persediaan Bahan Material	Rp919.931
Beban Dibayar Dimuka	Rp0
Aset Tetap	Rp531.945
Akumulasi Penyusutan	-Rp9.317
Aset Lain	Rp0
Jumlah Aset	Rp5.204.965
KEWAJIBAN	
Utang Bank	Rp0
Utang Usaha	Rp0
Kewajiban Lain	Rp0
Utang Beban	Rp0
Pendapatan Diterima Dimuka	Rp0
Utang Non Bank	Rp0
Jumlah Kewajiban	Rp0
MODAL	
Saldo Laba	Rp612.863
Modal	Rp4.592.102
Jumlah Modal	Rp5.204.965
Jumlah Aset	Rp5.204.965
Jumlah Kewajiban dan Modal	Rp5.204.965

Laporan Posisi Keuangan (Neraca) - CheerMol
Per September 2025

Keterangan	Rupiah (Rp)
ASET	
Kas	Rp555.500
Tabungan/Dompet Elektronik	Rp3.447.501
Giro	Rp0
Deposito	Rp0
Plutang Usaha	Rp0
Persediaan Bahan Material	Rp1.722.944
Beban Dibayar Dimuka	Rp0
Aset Tetap	Rp2.872.622
Akumulasi Penyusutan	-Rp81.263
Aset Lain	Rp0
Jumlah Aset	Rp8.517.304
KEWAJIBAN	
Utang Bank	Rp0
Utang Usaha	Rp0
Kewajiban Lain	Rp0
Utang Beban	Rp0
Pendapatan Diterima Dimuka	Rp0
Utang Non Bank	Rp0
Jumlah Kewajiban	Rp0
MODAL	
Saldo Laba	Rp1.955.202
Modal	Rp6.562.102
Jumlah Modal	Rp8.517.304
Jumlah Aset	Rp8.517.304
Jumlah Kewajiban dan Modal	Rp8.517.304

Gambar 2.27 Neraca Keuangan September - November 2025

2.2.5.2 Dokumentasi Reimburse

Penulis juga melakukan dokumentasi formal terkait pengajuan reimburse atau penggantian biaya. Seluruh berkas diberi label secara sistematis menggunakan format penamaan yang mencakup kata "Reimburse" diikuti tanggal spesifik pengajuan (contohnya, "Reimburse 5 Oktober" atau "Reimburse 20 September"). Secara keseluruhan, folder ini berfungsi sebagai arsip khusus yang mencatat dan mengelola proses klaim reimburse yang terjadi dalam periode waktu yang terentang antara bulan September hingga Oktober. Selain itu, dokumentasi ini dilakukan sebagai upaya menjaga transparansi agar anggota kelompok juga dapat melihat arus dana keluar digunakan untuk apa.

Name	Date modified	Type	Size
Reimburse 19 September	23/09/2025 17:04	Microsoft Word D...	216 KB
Reimburse 19 September	23/09/2025 17:04	Microsoft Edge PD...	817 KB
Reimburse 25 September	25/09/2025 09:34	Microsoft Edge PD...	638 KB
Reimburse 23 September	30/09/2025 18:14	Microsoft Word D...	1.291 KB
Reimburse 23 September	30/09/2025 18:16	JPEG File	47 KB
Reimburse 5 Oktober	05/10/2025 16:01	Microsoft Word D...	265 KB
Reimburse 19 September (2)	05/10/2025 19:04	Microsoft Edge PD...	722 KB
Reimburse 9 Oktober	12/10/2025 17:44	Microsoft Word D...	988 KB
Reimburse 12 Oktober	12/10/2025 17:48	Microsoft Word D...	86 KB
Reimburse 5 Oktober	29/10/2025 14:23	Microsoft Edge PD...	722 KB
Reimburse 30 Oktober	17/11/2025 18:33	Microsoft Word D...	70 KB
Reimburse 1 Novermber	17/11/2025 18:39	Microsoft Word D...	68 KB
Reimburse 2 Novermber	17/11/2025 18:43	Microsoft Word D...	118 KB
Reimburse 4 November	17/11/2025 19:12	Microsoft Word D...	228 KB
Reimburse 8 November	17/11/2025 19:15	Microsoft Word D...	150 KB
Reimburse 10 November	17/11/2025 19:17	Microsoft Word D...	118 KB
Reimburse 11 November	17/11/2025 19:20	Microsoft Word D...	65 KB
Reimburse 17 November	17/11/2025 19:25	Microsoft Word D...	40 KB
Reimburse 16 November	17/11/2025 19:28	Microsoft Word D...	329 KB
Reimburse 14 November	17/11/2025 19:32	Microsoft Word D...	479 KB
Reimburse 11 November 2	17/11/2025 19:33	Microsoft Word D...	182 KB

Gambar 2.28 Dokumentasi Reimburse

2.2.6. Ideation Program

2.2.6.1 *Workshop Mastering Your Entrepreneurial – 1*

Acara yang penulis hadiri, Workshop "*Mastering Your Entrepreneurial Finance – 1*" di UMN pada 10 September, sangat membuka wawasan mengenai pentingnya keuangan dasar bagi seorang pengusaha. Dari penjelasan Pak Arief, penulis menyadari bahwa laporan keuangan seperti neraca, laba rugi, dan arus kas adalah cermin yang menunjukkan bagaimana sebuah bisnis benar-benar berjalan, bukan sekadar hitungan angka. Selain itu, workshop ini mengajarkan cara membaca laporan-laporan tersebut untuk menilai kesehatan finansial bisnis secara menyeluruh dan menekankan pentingnya membuat rencana serta perkiraan keuangan yang realistik agar bisnis punya arah yang jelas.

Selain dasar-dasar laporan, penulis juga diperkenalkan pada konsep kunci seperti titik impas (*break-even point*), yaitu momen di mana bisnis mulai balik modal, dan cara menganalisis dampaknya terhadap keuntungan. Kesimpulannya, kemampuan untuk memahami dan mengelola semua aspek keuangan ini adalah fondasi utama untuk menjaga bisnis tetap stabil dan berkembang. Dengan menguasai finansial, kita bisa memastikan bisnis punya landasan yang kuat untuk terus bertumbuh secara berkelanjutan.



Gambar 2.29 *Mastering Your Entrepreneurial Finance*

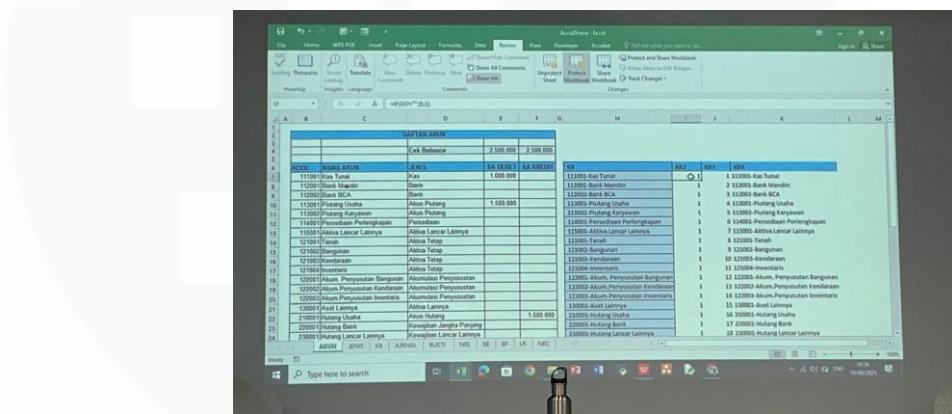
- 1

2.2.6.2 *Workshop Mastering Your Entrepreneurial – 2*

Minggu selanjutnya, acara pelatihan kali ini diadakan pada 19 September di Ruang Borneo, UMN. Fokus utamanya ada dua hal penting bagi pemilik usaha: mengerti laporan keuangan dasar dan mampu membuat rencana keuangan yang kuat. Melalui materi dari Pak Arief, penulis belajar lebih dalam tentang fungsi dan isi dari laporan keuangan utama, yaitu laba rugi, neraca, dan arus kas. Tiga laporan ini sangat vital karena berfungsi sebagai alat untuk menganalisis apakah performa dan kondisi keuangan bisnis sedang sehat atau tidak.

Selain menganalisis kinerja, kami juga dilatih cara menyusun rencana keuangan. Ini termasuk membuat perkiraan (proyeksi) dan melakukan analisis mendalam. Kami juga praktik menghitung titik impas (*break-even point*)—kapan

bisnis balik modal—dan melakukan evaluasi sensitivitas, yaitu melihat bagaimana perubahan-perubahan kecil dalam bisnis bisa memengaruhi keuntungan. Kesimpulannya, materi ini memberi penulis pemahaman praktis untuk bisa mengambil keputusan keuangan yang lebih strategis dan berdasarkan data, yang pada akhirnya akan membuat bisnis lebih efisien dan berkelanjutan di masa depan.



The screenshot shows an Excel spreadsheet with two main sections. The top section is a financial statement titled 'LAPORAN ARJUN' (ARJUN Statement) with the following data:

		Saldo Awal	Debit	Kredit	Saldo Akhir
1	AKTIVA				
2	Kas	1.000.000			1.000.000
3	Bank				
4	Bank BCA				
5	Bank Mandiri				
6	Bank BNI				
7	Bank BRI				
8	Bank CIMB				
9	Bank Mandiri				
10	Bank BCA				
11	Bank BNI				
12	Bank BRI				
13	Bank CIMB				
14	Bank Mandiri				
15	Bank BCA				
16	Bank BNI				
17	Bank BRI				
18	Bank CIMB				
19	Bank Mandiri				
20	Bank BCA				
21	Bank BNI				
22	Bank BRI				
23	Bank CIMB				
24	Bank Mandiri				
25	Bank BCA				
26	Bank BNI				
27	Bank BRI				
28	Bank CIMB				
29	Bank Mandiri				
30	Bank BCA				
31	Bank BNI				
32	Bank BRI				
33	Bank CIMB				
34	Bank Mandiri				
35	Bank BCA				
36	Bank BNI				
37	Bank BRI				
38	Bank CIMB				
39	Bank Mandiri				
40	Bank BCA				
41	Bank BNI				
42	Bank BRI				
43	Bank CIMB				
44	Bank Mandiri				
45	Bank BCA				
46	Bank BNI				
47	Bank BRI				
48	Bank CIMB				
49	Bank Mandiri				
50	Bank BCA				
51	Bank BNI				
52	Bank BRI				
53	Bank CIMB				
54	Bank Mandiri				
55	Bank BCA				
56	Bank BNI				
57	Bank BRI				
58	Bank CIMB				
59	Bank Mandiri				
60	Bank BCA				
61	Bank BNI				
62	Bank BRI				
63	Bank CIMB				
64	Bank Mandiri				
65	Bank BCA				
66	Bank BNI				
67	Bank BRI				
68	Bank CIMB				
69	Bank Mandiri				
70	Bank BCA				
71	Bank BNI				
72	Bank BRI				
73	Bank CIMB				
74	Bank Mandiri				
75	Bank BCA				
76	Bank BNI				
77	Bank BRI				
78	Bank CIMB				
79	Bank Mandiri				
80	Bank BCA				
81	Bank BNI				
82	Bank BRI				
83	Bank CIMB				
84	Bank Mandiri				
85	Bank BCA				
86	Bank BNI				
87	Bank BRI				
88	Bank CIMB				
89	Bank Mandiri				
90	Bank BCA				
91	Bank BNI				
92	Bank BRI				
93	Bank CIMB				
94	Bank Mandiri				
95	Bank BCA				
96	Bank BNI				
97	Bank BRI				
98	Bank CIMB				
99	Bank Mandiri				
100	Bank BCA				
101	Bank BNI				
102	Bank BRI				
103	Bank CIMB				
104	Bank Mandiri				
105	Bank BCA				
106	Bank BNI				
107	Bank BRI				
108	Bank CIMB				
109	Bank Mandiri				
110	Bank BCA				
111	Bank BNI				
112	Bank BRI				
113	Bank CIMB				
114	Bank Mandiri				
115	Bank BCA				
116	Bank BNI				
117	Bank BRI				
118	Bank CIMB				
119	Bank Mandiri				
120	Bank BCA				
121	Bank BNI				
122	Bank BRI				
123	Bank CIMB				
124	Bank Mandiri				
125	Bank BCA				
126	Bank BNI				
127	Bank BRI				
128	Bank CIMB				
129	Bank Mandiri				
130	Bank BCA				
131	Bank BNI				
132	Bank BRI				
133	Bank CIMB				
134	Bank Mandiri				
135	Bank BCA				
136	Bank BNI				
137	Bank BRI				
138	Bank CIMB				
139	Bank Mandiri				
140	Bank BCA				
141	Bank BNI				
142	Bank BRI				
143	Bank CIMB				
144	Bank Mandiri				
145	Bank BCA				
146	Bank BNI				
147	Bank BRI				
148	Bank CIMB				
149	Bank Mandiri				
150	Bank BCA				
151	Bank BNI				
152	Bank BRI				
153	Bank CIMB				
154	Bank Mandiri				
155	Bank BCA				
156	Bank BNI				
157	Bank BRI				
158	Bank CIMB				
159	Bank Mandiri				
160	Bank BCA				
161	Bank BNI				
162	Bank BRI				
163	Bank CIMB				
164	Bank Mandiri				
165	Bank BCA				
166	Bank BNI				
167	Bank BRI				
168	Bank CIMB				
169	Bank Mandiri				
170	Bank BCA				
171	Bank BNI				
172	Bank BRI				
173	Bank CIMB				
174	Bank Mandiri				
175	Bank BCA				
176	Bank BNI				
177	Bank BRI				
178	Bank CIMB				
179	Bank Mandiri				
180	Bank BCA				
181	Bank BNI				
182	Bank BRI				
183	Bank CIMB				
184	Bank Mandiri				
185	Bank BCA				
186	Bank BNI				
187	Bank BRI				
188	Bank CIMB				
189	Bank Mandiri				
190	Bank BCA				
191	Bank BNI				
192	Bank BRI				
193	Bank CIMB				
194	Bank Mandiri				
195	Bank BCA				
196	Bank BNI				
197	Bank BRI				
198	Bank CIMB				
199	Bank Mandiri				
200	Bank BCA				
201	Bank BNI				
202	Bank BRI				
203	Bank CIMB				
204	Bank Mandiri				
205	Bank BCA				
206	Bank BNI				
207	Bank BRI				
208	Bank CIMB				
209	Bank Mandiri				
210	Bank BCA				
211	Bank BNI				
212	Bank BRI				
213	Bank CIMB				
214	Bank Mandiri				
215	Bank BCA				
216	Bank BNI				
217	Bank BRI				
218	Bank CIMB				
219	Bank Mandiri				
220	Bank BCA				
221	Bank BNI				
222	Bank BRI				
223	Bank CIMB				
224	Bank Mandiri				
225	Bank BCA				
226	Bank BNI				
227	Bank BRI				
228	Bank CIMB				
229	Bank Mandiri				
230	Bank BCA				
231	Bank BNI				
232	Bank BRI				
233	Bank CIMB				
234	Bank Mandiri				
235	Bank BCA				
236	Bank BNI				
237	Bank BRI				
238	Bank CIMB				
239	Bank Mandiri				
240	Bank BCA				
241	Bank BNI				
242	Bank BRI				
243	Bank CIMB				
244	Bank Mandiri				
245	Bank BCA				
246	Bank BNI				
247	Bank BRI				
248	Bank CIMB				
249	Bank Mandiri				
250	Bank BCA				
251	Bank BNI				
252	Bank BRI				
253	Bank CIMB				
254	Bank Mandiri				
255	Bank BCA				
256	Bank BNI				
257	Bank BRI				
258	Bank CIMB				
259	Bank Mandiri				
260	Bank BCA				
261	Bank BNI				
262	Bank BRI				
263	Bank CIMB				
264	Bank Mandiri				
265	Bank BCA				
266	Bank BNI				
267	Bank BRI				
268	Bank CIMB				
269	Bank Mandiri				
270	Bank BCA				
271	Bank BNI				
272	Bank BRI				
273	Bank CIMB				
274	Bank Mandiri				
275	Bank BCA				
276	Bank BNI				
277	Bank BRI				
278	Bank CIMB				
279	Bank Mandiri				
280	Bank BCA				
281	Bank BNI				
282	Bank BRI				
283	Bank CIMB				
284	Bank Mandiri				
285	Bank BCA				
286	Bank BNI				
287	Bank BRI				
288	Bank CIMB				
289	Bank Mandiri				
290	Bank BCA				
291	Bank BNI				
292	Bank BRI				
293	Bank CIMB				
294	Bank Mandiri				
295	Bank BCA				
296	Bank BNI				
297	Bank BRI				

Dalam sesi ini, Pak Arief memperkenalkan kami pada aplikasi SI APIK, sebuah aplikasi pencatatan keuangan digital yang dibuat oleh Bank Indonesia. Aplikasi ini memungkinkan kita untuk mencatat semua transaksi keuangan—mulai dari uang masuk dan keluar, sampai utang dan piutang—dengan cara yang mudah, teratur, dan otomatis. Kelebihan utamanya adalah aplikasi ini bisa langsung menghasilkan laporan keuangan yang sesuai standar, yang sangat berguna, bahkan saat kita perlu mengajukan pinjaman atau pembiayaan ke bank atau lembaga keuangan lainnya.



Gambar 2.31 *Mastering Your Entrepreneurial Finance* –

3

2.2.6.4 Mentoring Eksternal

Tiga sesi *mentoring* dengan Bapak Affan Arisga berfokus pada tiga pilar utama bisnis yaitu pengenalan produk dan tim, kelayakan usaha, dan keuangan khususnya RAB. Pada sesi pertama, Bapak Affan menekankan pentingnya *mindset* optimis, membangun koneksi, dan menceritakan banyak *study case* dari

beberapa brand dalam promosi. Sesi kedua membahas evaluasi produk, penetapan tujuan perusahaan, penentuan harga yang sesuai lokasi, analisis adopsi pasar (dari *innovators* hingga *laggards*), dan metode *benchmarking*. Sesi terakhir dikhususkan pada perhitungan finansial, yaitu pembahasan Rencana Anggaran Biaya (RAB), perhitungan modal, analisis *Break-Even Point* (BEP), dan penyusunan *financial projection* (pesimis, moderat, optimis).



Gambar 2.32 Mentoring Eksternal

2.2.6.5 Mentoring Internal

Kegiatan awal CHEERMOL (2 Oktober) difokuskan pada presentasi produk, peran divisi, dan progres awal (SOP, COGS, pembukuan), serta konsultasi awal tentang rencana dan perizinan *bazaar*. Pada 9 Oktober, tim mengevaluasi *feedback* dari Demo Day, membahas rencana *bazaar* 8 November, dan berkonsultasi mengenai *MoU*. Menjelang akhir bulan (28 Oktober), fokus beralih ke persiapan *test market* melalui *Focus Group Discussion* (FGD) dan penentuan lokasi, bersamaan

dengan pertanyaan mengenai laporan akhir Pro Step. Pada awal November (6 November), tim merevisi pertanyaan FGD, memperbarui persiapan *bazaar* 15 dan 22 November, serta membahas struktur laporan dan sistem UAS.

Pada pertengahan November, aktivitas semakin intensif, terutama terkait persiapan *bazaar*. Tanggal 11 November, tim membahas persiapan *bazaar*, strategi pemasaran, dan *packaging* terbaru hasil FGD, serta diskusi mengenai logistik produksi dan validasi pasar. Pada 14 November, dilakukan evaluasi mingguan, penyiapan stok untuk *bazaar* Regina Pacis (15 November), dan menerima tawaran untuk *bazaar* charity. Menjelang akhir periode (28 November dan 3 Desember), fokus beralih sepenuhnya ke penyelesaian administrasi dan laporan akhir; tim mempresentasikan penjualan di *huge market* (titip jual) dan melakukan sesi bimbingan terakhir dengan Bu Putu yang berfokus pada revisi Bab 1, 2, dan 3 laporan serta kelengkapan surat-surat untuk sidang.



Gambar 2.33 Mentoring Internal

2.2.7. Kontribusi Tambahan

2.2.7.1 Kontribusi Proses Produksi

Selama proyek, penulis juga berpartisipasi aktif dalam kegiatan produksi untuk memahami seluruh alur pembuatan produk. Tugas penulis meliputi membantu menyiapkan bahan dan menjalankan tahapan produksi sesuai arahan. Pengalaman ini mengajarkan penulis tentang betapa pentingnya koordinasi tim, ketelitian terhadap setiap detail, dan efisiensi waktu agar hasil produksi optimal dan layak jual.



Gambar 2.34 Kontribusi Tambahan

2.3 Kendala yang Ditemukan

Selama program Pro-Step, penulis mendapat kesempatan berharga untuk mengembangkan bisnis CHEERMOL sebagai wadah praktik kewirausahaan langsung, yang memungkinkan penulis memperluas wawasan serta melatih kemampuan dalam merencanakan, merancang, mengelola, dan mengevaluasi bisnis, meskipun prosesnya menghadapi berbagai kendala, tantangan ini justru menjadi bagian krusial dari proses pembelajaran penulis, secara signifikan meningkatkan kemampuan beradaptasi dalam menghadapi kompleksitas dunia bisnis.

1. Keterbatasan Modal Kerja

Kendala utama adalah keterbatasan modal kerja. Kondisi finansial yang terbatas menghambat kemampuan CHEERMOL untuk membeli bahan baku dalam volume besar (sehingga kehilangan diskon) dan berinvestasi pada peralatan yang dapat meningkatkan efisiensi. Akibatnya, dari modal 4,5 juta kami menambah lagi 2 juta dengan masing-masing anggota menyumbang 500.000.

2. Kesulitan Koordinasi dengan Tim Operasional

Kendala kedua adalah kesulitan dalam komunikasi dan koordinasi dengan tim operasional (produksi). Karena inventori yang sulit dimonitoring akhirnya kesulitan dalam memantau total nilai inventori. Kesulitan koordinasi ini berdampak langsung pada pembuatan laporan laba/rugi dan neraca keuangan di SiApik, yang memaksa penulis menghabiskan terlalu banyak waktu untuk membuat ulang laporan, karena di SiApik kita harus menginput sisa stok persediaan untuk mengetahui jumlah beban persediannya.

2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dalam menghadapi berbagai kendala pengembangan CHEERMOL, penulis segera merancang dan menerapkan berbagai solusi. Upaya ini bertujuan untuk memastikan pengelolaan bisnis berjalan lebih teratur, meminimalkan hambatan yang muncul, dan memastikan bahwa tujuan pengembangan bisnis tetap dapat dicapai secara efektif.

1. Untuk mengatasi keterbatasan modal, penulis menerapkan efisiensi anggaran secara menyeluruh. Hal ini dilakukan dengan membuat rencana anggaran yang effisien, memprioritaskan pengeluaran yang berdampak langsung pada penjualan, serta memanfaatkan skema *pre-order* (PO) dari pelanggan untuk menutupi biaya bahan baku awal.
2. Untuk meningkatkan sinkronisasi, tim mengimplementasikan template bersama untuk memonitoring pekerjaan secara *real-time*. Template ini mencakup status bahan baku, *checklist* standar kualitas, dan jadwal pengiriman yang terperbarui. Penggunaan template bersama memastikan bahwa seluruh tim memiliki sumber informasi tunggal, mengurangi risiko kesalahan, dan mempercepat proses pengambilan keputusan.