

## BAB II

### PELAKSANAAN PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT

#### PROGRAM

##### 2.1 Tahapan Pekerjaan

Menggambarkan dan menjelaskan terkait alur aktivitas saya sebagai CFO atau bagian keuangan dari team shavespace, dimulai dari tahap perencanaan/persiapan hingga evaluasi termasuk kegiatan mentoring, diskusi, dan sebagainya. Untuk lebih detail dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Selama Prostep

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
1.	1	Pertanyaan terkait empathy map dan merencanakan target customer yang menyukai matcha.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mendiskusikan terkait isi yang akan dimasukan kedalam empathy map (thinks and feels)</li><li>• Membahas konsep dan rencana depan bisnis matcha, mulai dari bahan, supplier, alat, dll</li><li>• Menghitung berapa total penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai hasil commercial target untuk brand matcha agar</li><li>• Melakukan Research tentang matcha</li></ul>
2.	2	Target Customer Problem Validation by Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mendiskusikan untuk mengganti konsep bisnis dari matcha menjadi shave ice</li><li>• Melanjutkan diskusi terkait perencanaan ide bisnis baru yaitu shave ice</li><li>• Menyusun tahapan commercial level untuk rencana bisnis baru</li><li>• Mencoba product shave ice brand lain</li><li>• Brainstorming kelebihan dan kekurangan suatu produk</li></ul>

			<p>shave ice</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembuatan QRIS untuk ShaveSpace</li> <li>• Diskusi Tentang Brand ShaveSpace mengenai Product final</li> </ul>
3.	3	Make your prototype and MVP Assignment	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merencanakan pembuatan prototype</li> <li>• Mvp tahap awal dan membagi tugas untuk masing-masing orang.</li> <li>• Diskusi mengenai logo dan nama yang cocok untuk bisnis ini</li> <li>• Diskusi offline mengenai ide bisnis, product development</li> </ul>
4.	4	Product Development to Commercialization	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengerjakan Insight dari guest lecturer</li> <li>• Evaluasi tahap commercial</li> <li>• Memperkirakan harga jual agar mencapai commercial</li> <li>• Mencari innovation idea untuk brand dari hasil guest lecture</li> </ul>
5.	5	Prototyping & MVP Design JourneySingle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menjelaskan 3 main function</li> <li>• Menjelaskan feature product</li> <li>• Mendiskusikan challenge product</li> <li>• Mendiskusikan Things You Do product</li> <li>• Mengerjakan Product Positioning</li> <li>• Mengerjakan Bisnis Focus</li> </ul>
6.	6	MVP Design Presentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki Worth Solution</li> <li>• Mencari The Worth Problem</li> <li>• Membeli mesin untuk usaha ShaveSpace</li> <li>• Mengikuti mentoring dan sosialisasi prostep. (penjelasan aplikasi dan finance management)</li> <li>• Melakukan research terhadap mesin yang akan dibeli</li> <li>• Menerima Mesin Pembelian, Membongkar mesin,</li> </ul>

			Merakit Mesin, dan mencobanya untuk dipastikan mesin berfungsi dengan normal
7.	7	Product Demo Day	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembelian bahan untuk demo day</li> <li>• Pembelian alat untuk demo day</li> <li>• Diskusi terhadap demo day</li> <li>• Research and development pertama dan kedua, 2 hari berturut-turut</li> <li>• Survei dan diskusi alat dan bahan apa saja yang digunakan untuk demo day</li> <li>• SOP pembuatan shave ice</li> <li>• Melakukan Diskusi tentang evaluasi yang telah dilakukan selama demo-day, apa feedback dari teman-teman kelompok itu dilakukan evaluasi untuk improvement product</li> <li>• Survey supplier tempat bahan dan brand lain</li> <li>• Mengevaluasi hasil survey brand lain</li> <li>• Membuat Persiapan Validasi Pasar Optimistic untuk week pertemuan setelah UTS</li> </ul>
8.	8	Product Validation Plan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memeriksa/Survei tempat penjualan seperti CFD, bazaar, Melakukan Bimbingan Bersama Pak Wim</li> <li>• Mengapproach Penanggung jawab bazaar di kampus prasmul, uph, binus</li> <li>• Membuat sketch booth</li> <li>• Melakukan Survey Booth secara offline, kalau kemarin secara online konsultasi terhadap penjual di luar kota, kali ini melakukan survey secara langsung</li> <li>• Membuat HPP untuk ShaveSpace dengan rasa Coklat, Strawberry, Vanilla, Taro</li> <li>• Kembali Mensurvei Brand Brand lain terutama</li> </ul>

			<p>misnow karena misnow akan dijadikan bahan utama kita untuk referensi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengapproach gereja sebagai opsi kita untuk melakukan penjualan seperti christ cathedral yang berada di gading serpong</li> <li>• Merekap seluruh bimbingan dari pak Wim yang merupakan dosen pembimbing shavespace</li> </ul>
9.	9	Focus Group Discussion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendiskusikan FGD sambil mengerjakan proposal FGD produk shavespace</li> <li>• Kembali mengapproach booth dan gereja</li> <li>• Melakukan Mentoring dilanjutkan dengan FGD</li> <li>• Diskusi Tentang booth lagi, karena belum mendapatkan booth dengan harga yang cocok</li> <li>• Mencicil Laporan Prostep Shave Space</li> <li>• Melakukan Summary FGD dari ekspresi, gesture tubuh, dll untuk kelompok dan dilakukan oleh saya sendiri</li> </ul>
10.	10	Optimistic Market Validation Preparation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membahas mengenai perbaikan yang diperlukan setelah kami mendapat masukkan dari FDG</li> <li>• Melakukan Perhitungan Finance ShaveSpace selama masa yaitu pengeluaran selama RnD</li> <li>• Diskusi tentang Packaging</li> <li>• Melakukan approach logo terhadap designer karena kemarin sudah diskusi tema logo dengan team shavespace</li> <li>• Melakukan RnD pada 14 November 2025</li> <li>• Membahas tentang optimistic market</li> <li>• Diskusi penempatan jualan product</li> <li>• Diskusi booth jualan product</li> </ul>
11.	11	Optimistic Market	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melihat Meja secara online (bukan booth) untuk</li> </ul>

		Validation, Grey Preparation	<p>menaruh meja di belakang booth, di booth hanya terlihat cashier dan topping, operasional mesin di belakang yaitu di meja nya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Merekap seluruh penjualan</li> <li>• Jualan Optimistic Market Market</li> </ul>
12.	12	Grey Market Validation,Huge Preparation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi kelompok terkait persiapan validasi grey market</li> <li>• Mempersiapkan kebutuhan untuk jualan</li> <li>• Survei lokasi jualan dan konsultasi dengan pembimbing</li> <li>• Menyiapkan PPT rekap penjualan optimistic market serta bimbingan advisor dengan pak Wim</li> <li>• Pelaksanaan Grey Market</li> <li>• Melakukan Rekap Penjualan</li> </ul>
13.	13	Commercial Production & Financing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan improvement dari feedback grey market melakukan bimbingan dengan pak Wim</li> <li>• Pelaksanaan Huge Market</li> </ul>

## 2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Finance Officer

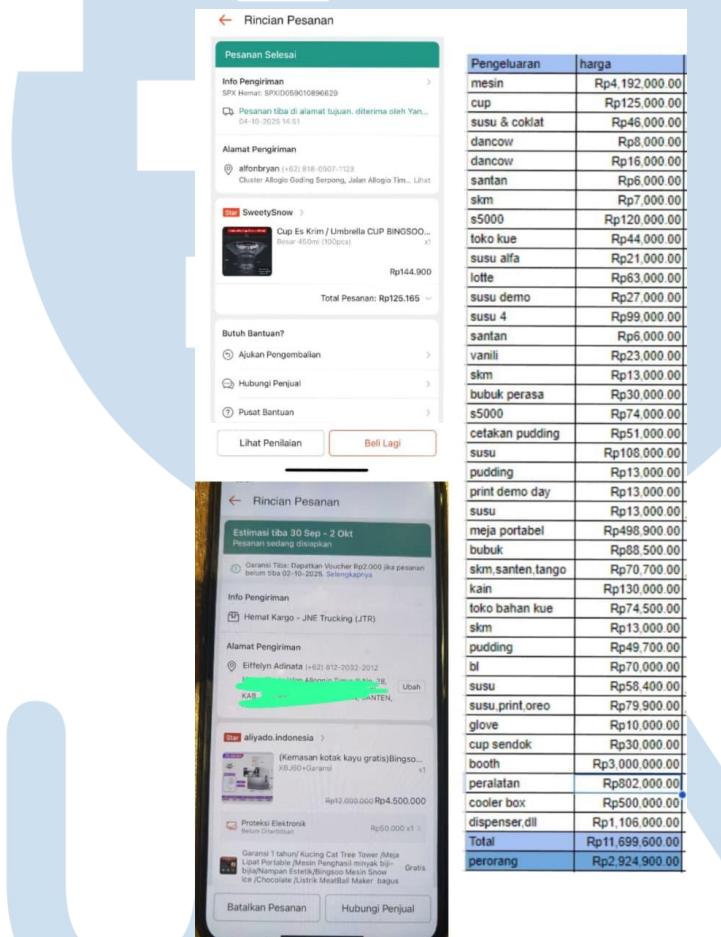
Sebagai anggota yang bertanggung jawab pada bagian keuangan dalam bisnis Shave Space, penulis menjalankan berbagai aktivitas yang berkaitan dengan perencanaan finansial, pencatatan transaksi, pengelolaan arus kas, hingga penyusunan laporan keuangan akhir. Berikut adalah uraian rinci pekerjaan yang penulis lakukan selama periode berjalannya usaha.

### 2.2.1 Tahap Perencanaan Keuangan (Pre-Operational Finance Planning)

Pada tahap ini penulis melakukan serangkaian kegiatan awal untuk mempersiapkan dasar pengelolaan keuangan. Kegiatan meliputi:

1. Menyusun Estimasi Biaya Modal Awal

- Melakukan perhitungan kebutuhan dana untuk membeli bahan baku utama (susu, es batu, sirup, topping, cup, sendok).
- Mengidentifikasi kebutuhan peralatan pendukung seperti cooler bag, sendok takar, wadah topping, dan perlengkapan booth.
- Menentukan total modal awal yang dibutuhkan kelompok.



Gambar 2. 1 Estimasi Biaya Modal Awal

## 2. Membuat Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Penulis menghitung biaya per porsi dengan merinci:

- Biaya susu per porsi
- Biaya es per porsi
- Biaya sirup atau topping
- Biaya cup + sendok

- Total biaya produksi per cup

Hasil perhitungan ini kemudian menjadi dasar penentuan harga jual menu.

COKLAT				Strawberry			
Keterangan	Harga/ pcs	Harga/Batch	Harga/Porsi	Keterangan	Harga/ pcs	Harga/Batch	Harga/Porsi
Susu Fresh Milk	Rp22,000	Rp2,200		Susu Fresh Milk	Rp22,000	Rp2,200	
Vanili	Rp23,000	Rp920		SKM	Rp13,000	Rp663	
Santan	Rp5,300	Rp408		Strawberry Powder(No Sugar)	Rp26,000	Rp1,560	
SKM	Rp13,000	Rp663					
Cocoa Powder	Rp35,000	Rp4,242					
Total	Rp98,300	Rp8,433		Total	Rp61,000	Rp4,423	
		Rp8,433					Rp4,423
Cup	Rp1,200	Rp1,200		Cup	Rp1,200	Rp1,200	
Topping	Rp3,000	Rp3,000		Topping	Rp5,000	Rp3,000	
Biaya Overhead	Rp4,717	Rp4,717		Biaya Overhead	Rp4,717	Rp4,717	
Total Bahan Baku rasa COKLAT		Rp17,350		Total Bahan Baku rasa Strawberry		Rp13,340	
Vanilla				Taro			
Keterangan	Harga/ pcs	Harga/Batch	Harga/Porsi	Keterangan	Harga/ pcs	Harga/Batch	Harga/Porsi
Susu Fresh Milk	Rp22,000	Rp2,200		Susu Fresh Milk	Rp22,000	Rp2,200	
SKM	Rp13,000	Rp663		SKM	Rp13,000	Rp663	
Vanilla Powder(No Sugar)	Rp35,500	Rp2,130		Taro Powder(No Sugar)	Rp27,000	Rp1,620	
Total	Rp70,500	Rp4,993		Total	Rp62,000	Rp4,483	
		Rp4,993					Rp4,483
Cup	Rp1,200	Rp1,200		Cup	Rp1,200	Rp1,200	
Topping	Rp5,000	Rp3,000		Topping	Rp5,000	Rp3,000	
Biaya Overhead	Rp4,717	Rp4,717		Biaya Overhead	Rp4,717	Rp4,717	
Total Bahan Baku rasa Vanilla		Rp13,910		Total Bahan Baku rasa Taro		Rp13,400	

Gambar 2. 2 Total biaya produksi per cup

3. Menentukan Harga Jual
  - Menentukan harga jual yang sesuai dengan margin keuntungan
  - Memastikan harga kompetitif dibanding kompetitor di area kampus
  - Menyampaikan rekomendasi harga ke tim lain untuk disetujui bersama

Pada gambar 2. 3, terdapat gross margin yang tertera yang dimana paling rendah adalah 42% dan yang tertinggi sekitar 55%. Gross margin ini, bisa dikatakan sehat untuk bisnis F&B karena HPP sudah termasuk overhead.

MENENTUKAN MARGIN YANG SEHAT				
Harga Jual	VARIAN (HPP)			
	Coklat	Vanilla	Strawberry	Taro
	Rp17,350.00	Rp13,910.00	Rp13,340.00	Rp13,400.00
	Gross Profit			
	Coklat	Vanilla	Strawberry	Taro
		Rp12,650.00	Rp16,090.00	Rp16,660.00
Gross Margin				
Coklat	Vanilla	Strawberry	Taro	
Rp30,000.00		42.17%	53.63%	55.53%
		55.53%	55.53%	55.53%

Gambar 2. 3 Menentukan Harga Jual

### 2.2.2 Tahap Persiapan Operasional (Operational Preparation)

Pada tahap ini, penulis mengembangkan sistem keuangan yang akan digunakan selama operasional berlangsung.

#### 1. Membuat Sistem Pencatatan Harian (Cash Flow Template)

Pada laporan kali ini, hanya terdapat data hasil penjualan November karena ShaveSpace baru mulai berjualan pada November 2025.

Penulis menyiapkan spreadsheet yang berisi:

- Tanggal transaksi
- Jumlah penjualan
- Pengeluaran bahan harian
- Pengeluaran operasional
- Total cash on hand

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**Laporan Kas Masuk Dan Keluar**  
ShaveSpace

Tanggal	Deskripsi	Kas Masuk	Kas Keluar	Saldo Akhir
11/26/2025	Saldo Awal Saat Grey	Rp101.660		Rp101.660
11/26/2025	Sewa Windmolen Uang Kembalian		Rp261.000	-Rp159.340
11/26/2025	Uang Jualan di Allo	Rp167.000		Rp7.660
11/26/2025	Cup SKM. Vanili		Rp147.000	-Rp139.340
11/26/2025	Oreo Susu		Rp205.800	-Rp345.140
11/27/2025	Sendok Print Spidol		Rp35.000	-Rp380.140
11/27/2025	Air Hand Glove		Rp30.300	-Rp410.440
11/27/2025	Almond Nutrijel.Dll		Rp110.000	-Rp520.440
11/28/2025	setor cash	Rp550.000		Rp29.560
11/28/2025	SKM. Sendok		Rp20.300	Rp9.260
11/28/2025	Susu Green Fields		Rp27.800	-Rp118.540
	Masuk Penjualan	Rp1.276.000		Rp1.157.460
<b>TOTAL</b>		<b>Rp2.094.260</b>	<b>Rp937.200</b>	<b>Rp1.157.460</b>

**Riwayat Transaksi**

26 November 2025 11:36

- Pembayaran Diterima +Rp25.000
- Pembayaran Diterima +Rp50.000
- Pembayaran Diterima +Rp50.000
- Pembayaran Diterima +Rp50.000
- Pembayaran Diterima +Rp25.000
- Pembayaran Diterima +Rp25.000
- Pembayaran Diterima +Rp25.000
- Pembayaran Diterima +Rp25.000

**Riwayat Transaksi**

Nov 2025 Pendapatan

**Rp1.960.009**

Bulanan

November 2025

- Penarikan -Rp220.000
- Pembayaran Diterima +Rp20.000
- Pembayaran Diterima +Rp20.000
- Penarikan -Rp145.000

Gambar 2. 4 Sistem Pencatatan Harian

Template ini menjadi alat utama pencatatan keuangan kelompok.

2. Mengatur Arus Kas dan Pembagian Dana
  - Menentukan alokasi modal untuk pembelian bahan baku
  - Menyimpan dana kelompok secara terpisah agar tidak bercampur

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

- Menetapkan prosedur keuangan seperti “boleh atau tidaknya pengeluaran mendadak”

SALDO		
BLU by BCA Digital	CASH	OMSET
Rp752,460	Rp338,000	Rp1,663,560

Gambar 2. 5 Menyimpan dana kelompok secara terpisah

### 3. Menghitung BEP

Break Even Point (BEP) Adalah titik dimana pendapat dari penjualan produk sama dengan total biaya yang dikeluarkan, pada titik ini usaha tidak mengalami kerugian dan keuntungan Mohamadi, R. F. (2025, July 7). Sehingga suatu usaha dapat mengetahui kapan perusahaan balik modal atau tidak rugi. BEP juga membantu menghitung berapa lama usaha bisa balik modal.

Perhitungan Break Even Point (BEP) pada ShaveSpace digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum agar usaha berada pada kondisi impas (total pendapatan = total biaya, laba = 0). Rumus yang digunakan adalah BEP (unit) = Biaya Tetap / (Harga Jual per unit – Biaya Variabel per unit). Biaya variabel adalah biaya yang berubah mengikuti jumlah cup yang dijual (utama: bahan baku per cup), sedangkan biaya tetap adalah biaya yang tetap ada dalam satu periode meskipun penjualan berubah. Karena ShaveSpace berjualan berbasis event, maka biaya tetap bulanan dihitung dari biaya sewa/event fee yang dirata-ratakan per bulan (jumlah event/bulan × biaya per event) ditambah depresiasi alat (investasi awal dibagi umur ekonomis/bulan) dan biaya tetap lainnya bila ada. Setelah BEP unit didapat, BEP dalam rupiah (omzet) dihitung dengan rumus BEP (rupiah) = BEP (unit) × harga jual, sehingga dapat diketahui target omzet minimum per bulan agar usaha tidak rugi.

Selain BEP, analisis Payback Period digunakan untuk mengukur berapa lama investasi awal (modal alat) dapat kembali dari laba operasi usaha. Perhitungan payback dilakukan dengan rumus Payback (bulan) = Investasi Awal / Laba Operasi Bulanan, di mana laba operasi bulanan dihitung dari (penjualan bulanan × margin kontribusi) biaya tetap bulanan. Jika laba operasi masih nol atau negatif, maka payback belum tercapai karena usaha belum menghasilkan laba untuk menutup investasi. Sementara itu, Burn Rate digunakan untuk menunjukkan “besar kerugian kas” per bulan ketika usaha masih rugi, sehingga dihitung sebagai Burn Rate = nilai rugi operasional bulanan (atau secara praktis di Excel ditulis sebagai MAX(0, laba operasi) agar tidak bernilai negatif). Referensi konsep yang digunakan berasal dari konsep akuntansi manajerial/Cost-Volume-Profit (CVP) untuk BEP dan margin kontribusi, serta konsep analisis investasi sederhana untuk payback period dan burn rate pada pengelolaan arus kas bisnis.

Tabel 2. 2 BEP

Kalkulator BEP (Bulanan), Payback Period, dan Burn Rate – ShaveSpace		
INPUT		Catatan:
Harga jual per cup (P)	30,000.00 Rp/cup	
Biaya variabel per cup (V) – tanpa overhead fixed	9,340.50 Rp/cup	• V = biaya yang berubah per cup (bahan langsung).
Jumlah event per bulan	5.00 event/bulan	Fixed Cost (FC) bulanan, (event×hari/event×cup/hari).
Durasi 1 event	5.00 hari/event	
Kapasitas penjualan per hari saat event	30.00 cup/hari	
Biaya sewa/event fee per event	500,000.00 Rp/event	
Biaya tetap lain per bulan (optional)	0.00 Rp/bulan	
Modal awal / investasi awal	11,700,000.00 Rp	
Umur ekonomis alat (bulan) untuk deprestasi	24.00 bulan	
Batas hari operasional per bulan	30.00 hari/bulan	
OUTPUT / PERHITUNGAN		
MIN(event×hari/event, batas hari/bulan)	25.00	
× cup/hari	750.00	
Margin kontribusi per cup (P – V)	Rp 20,659.50	
ekonomis)	Rp 2,300,000.00	
Biaya tetap sewa event per bulan (event×fee)	Rp 2,500,000.00	
lain + deprestasi	Rp 2,987,500.00	
BEP Unit per bulan = FC / (P–V)	144.61	
BEP Rupiah (Omzet) per bulan = BEP Unit × P (P–V)	Rp 4,338,197.92	
Laba operasi bulanan = kontribusi – FC	Rp 15,494,625.00	
Burn rate per bulan = MAX(0, –laba operasi)	Rp 0.00	
bulanan	0.935466784	
Payback (hari) = payback bulan × 30	28.06400352	
(tanpa FC)	566.33	
BEP balik investasi (rupiah) = unit × P (tanpa FC)	Rp 16,989,762.58	

Untuk analisis BEP, Payback Period, dan Burn Rate (berbasis kalkulator Excel), input utama yang dipakai adalah harga jual Rp30.000/cup, biaya variabel Rp9.340,5/cup, biaya sewa Rp500.000 per event, durasi 1 event = 5 hari, serta depresiasi alat Rp487.500/bulan (investasi Rp11.700.000 dibagi 24 bulan). Dengan demikian margin kontribusi per cup = Rp20.659,5 dan fixed cost (FC) per bulan menjadi sekitar Rp2.487.500 (jika 4 event/bulan) sampai Rp2.987.500 (jika 5 event/bulan). Hasilnya, BEP unit per bulan berada di kisaran ±121 cup/bulan (4 event) sampai ±145 cup/bulan (5 event), dengan BEP omzet sekitar Rp3.630.000–Rp4.350.000 per bulan. Jika penjualan mengikuti kapasitas operasional (4 event × 5 hari × 30 cup/hari = 600 cup/bulan), maka estimasi laba operasi bulanan sekitar Rp9.908.200, sehingga payback period investasi menjadi sekitar 1,18 bulan (~35 hari); pada 5 event (750 cup/bulan), payback lebih cepat sekitar 0,94 bulan (~28 hari). Karena laba operasi pada skenario ini positif, maka burn rate = Rp0 (burn rate hanya muncul bila laba operasi bulanan masih negatif).

### 2.2.3 Tahap Pelaksanaan Operasional (Operational Execution)

Tahap ini adalah bagian dengan aktivitas terbanyak. Penulis secara aktif terlibat dalam pencatatan dan pengawasan keuangan harian.

#### 1. Mencatat Setiap Transaksi Penjualan

- Mencatat jumlah cup terjual per hari
- Menginput pemasukan ke cashflow
- Menghitung rata-rata penjualan harian sebagai bahan evaluasi

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 2. 6 Catatan Jualan

## 2. Mengelola Pengeluaran Bahan Baku

- Mencatat jumlah cup terjual per hari
- Menginput pemasukan ke cashflow

### 2.2.4 Tahap Evaluasi Akhir (Post-Operational Evaluation)

Berdasarkan hasil market validation, penyusunan laporan laba rugi dilakukan untuk menilai apakah aktivitas uji pasar ShaveSpace sudah menghasilkan keuntungan secara finansial. Laporan laba rugi disusun dalam bentuk laba rugi sederhana, yaitu membandingkan pendapatan (revenue) dengan biaya pokok/COGS (HPP) untuk memperoleh laba kotor. Untuk periode Grey Market Validation, data sudah memuat total cup terjual, revenue, dan profit sehingga perhitungan dapat dilakukan langsung. Sementara itu, untuk periode Optimistic Market Validation, report hanya mencantumkan total cup dan profit, sehingga pendapatan dihitung menggunakan asumsi harga jual per cup yang konsisten dengan periode Grey (Rp25.000/cup) agar dapat dilakukan perhitungan yang sebanding. Dengan pendekatan ini, laporan laba rugi tetap dapat menunjukkan gambaran performa finansial validasi secara terukur meskipun rincian biaya per pos (sewa event, transport, promosi) belum tercantum lengkap di report.

Hasil analisis menunjukkan adanya peningkatan profitabilitas yang signifikan dari fase Optimistic ke fase Grey. Pada Optimistic, margin laba tercatat lebih rendah (sekitar 35%) yang mengindikasikan biaya per cup

masih relatif tinggi dan proses belum optimal, sejalan dengan refleksi bahwa HPP masih terasa “mahal” pada tahap awal. Namun pada Grey, margin laba meningkat (sekitar 60%) dan HPP per cup lebih efisien, yang menandakan strategi operasional dan pengendalian biaya berjalan lebih baik (misalnya pengaturan porsi, pemilihan bahan, atau stabilitas proses produksi). Temuan ini memperkuat kesimpulan bahwa ShaveSpace tidak hanya diterima pasar, tetapi juga menunjukkan potensi finansial yang lebih sehat setelah dilakukan perbaikan proses, sehingga dapat dijadikan dasar untuk menentukan strategi harga, target penjualan, dan perencanaan scale-up pada periode berikutnya.

Dari hasil market validation, performa profit ShaveSpace bisa diringkas sebagai berikut. Pada fase Optimistic (4 hari) terjual 45 cup dengan laba (profit) Rp394.000; dengan asumsi harga jual saat validasi Rp25.000/cup (konsisten dengan fase Grey), maka estimasi revenue Rp1.125.000 dan COGS/HPP Rp731.000 sehingga margin laba ±35,0% dan estimasi profit per cup ±Rp8.756 (COGS per cup ±Rp16.244). Pada fase Grey (4 hari) terjual 115 cup dengan revenue Rp2.875.000 dan profit Rp1.725.000, sehingga COGS Rp1.150.000, margin laba 60,0%, profit per cup Rp15.000, dan COGS per cup Rp10.000. Jika digabung, total validasi menghasilkan 160 cup, total revenue Rp4.000.000, dan total profit Rp2.119.000 (margin gabungan ±52,98%). Angka ini menunjukkan profitabilitas meningkat dari Optimistic ke Grey karena efisiensi biaya per cup membaik—selaras dengan refleksi bahwa pada tahap awal HPP masih tinggi, lalu bisa ditekan setelah penyesuaian porsi/proses.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

Dari analisis, terlihat adanya peningkatan profitabilitas yang jelas dari fase Optimistic ke fase Grey. Pada Optimistic, margin laba lebih rendah ( $\pm 35\%$ ) yang menunjukkan bahwa biaya per cup masih relatif tinggi; ini selaras dengan refleksi tahap awal bahwa HPP masih “tinggi” karena proses produksi belum stabil, takaran/porsi belum sepenuhnya terkendali, dan efisiensi bahan belum maksimal. Setelah masuk ke Grey, profitabilitas membaik dengan margin laba mencapai  $\pm 60\%$ , yang mengindikasikan terjadi penurunan HPP per cup dan peningkatan efisiensi kemungkinan berasal dari penyesuaian porsi (mengikuti feedback bahwa porsi terlalu besar), konsistensi SOP produksi yang lebih baik, serta kontrol pembelian bahan yang lebih terarah. Secara CFO, implikasinya adalah: (1) ShaveSpace memiliki unit economics yang semakin sehat ketika SOP dan porsi sudah distandardisasi, (2) strategi harga Rp30.000/cup menjadi lebih realistik untuk menjaga margin kontribusi, dan (3) fokus peningkatan berikutnya sebaiknya pada pencatatan biaya operasional per event (sewa, transport, promosi) agar laporan laba rugi dapat naik level menjadi laporan “lengkap” dan semakin kuat untuk mengukur profit bersih serta kelayakan ekspansi.

Tabel 2. 3 Laba Rugi

<b>Laporan Laba Rugi Sederhana – Market Validation ShaveSpace</b>				
<i>Catatan: Laba rugi ini menggunakan data ringkas dari report validasi (cup, revenue, profit). COGS/HPP dihitung sebagai Revenue - Profit.</i>				
<b>INPUT / ASUMSI</b>				
Harga jual per cup (Optimistic)		Rp 25,000		
Harga jual per cup (Grey)		Rp 25,000		
<b>HASIL PERHITUNGAN</b>				
Keterangan	Optimistic	Grey	Total	Satuan
Cup terjual	45	115	160	cup
Harga jual per cup	Rp 25,000	Rp 25,000		Rp/cup
<b>Revenue</b>	Rp 1,125,000	Rp 2,875,000	Rp 4,000,000	Rp
<b>Profit</b>	Rp 394,000	Rp 1,725,000	Rp 2,119,000	Rp
<b>HPP</b>	Rp 731,000	Rp 1,150,000	Rp 1,881,000	Rp
<b>Gross Margin</b>	35.0%	60.0%	53.0%	%
<b>HPP per cup</b>	Rp 16,244	Rp 10,000	Rp 11,756	Rp/cup
<b>Catatan Analisis (ringkas)</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimistic: margin laba = 35.0% (profit Rp394.000 dari revenue estimasi Rp1.125.000).</li> <li>Grey: margin laba = 60.0% (profit Rp1.725.000 dari revenue Rp2.875.000).</li> <li>COGS per cup turun dari ~Rp16.244 (Optimistic) menjadi ~Rp10.000 (Grey), mengindikasikan efisiensi biaya/porsi dan proses yang lebih stabil.</li> </ul>				

### 1) Menyusun Laporan Laba Rugi

- Total pemasukan selama periode usaha
- Total pengeluaran (bahan, operasional, promosi)
- Laba atau rugi bersih kelompok

### 2) Menganalisis Selisih antara Estimasi dan Realisasi

- Mengidentifikasi penyebab perbedaan biaya bahan
- Menilai efektivitas harga jual
- Mengevaluasi apakah margin keuntungan sudah ideal

### 3) Membuat Laporan Keuangan Resmi untuk Laporan Akhir

- Tabel cash flow lengkap
- Tabel HPP
- Laporan laba rugi
- Grafik ringkas (opsional)
- Kesimpulan kondisi finansial Shave Space

## 2.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam menjalankan peran sebagai Tim Keuangan selama kegiatan Prostep, penulis menghadapi beberapa kendala yang memengaruhi kelancaran proses dan pencapaian tujuan kegiatan kewirausahaan. Kendala-kendala ini tidak muncul karena kesalahan pihak tertentu, melainkan sebagai bagian dari proses pembelajaran yang alami ketika menjalankan sebuah usaha rintisan. Berikut adalah uraian kendala yang penulis temukan selama menjalankan tugas:

### 2.3.1 Kendala dalam Pengumpulan Data Biaya dan Penyusunan COGS

Pada tahap awal, penulis mengalami kesulitan dalam mengumpulkan data harga bahan baku dari berbagai sumber. Beberapa bahan memiliki perubahan harga harian, sehingga perhitungan COGS awal menjadi kurang stabil. Hal ini berdampak pada:

- Sulitnya menentukan harga jual yang ideal,
- Ketidaksesuaian antara estimasi margin awal dan margin aktual, karena penggunaan bahan yang fluktuatif dari pihak operation
- Proses penyusunan anggaran yang memerlukan revisi berulang.

Kendala ini sedikit menghambat pencapaian tujuan pertama Prostep, yaitu menciptakan produk inovatif yang tepat secara harga dan nilai bagi mahasiswa.

### **2.3.2 Kendala dalam Mencatat Transaksi secara Konsisten**

Selama operasional, terdapat waktu-waktu dimana penjualan berlangsung cukup ramai sehingga pencatatan transaksi tidak dapat dilakukan secara langsung. Hal ini menyebabkan:

- Beberapa transaksi baru bisa dicatat setelah operasional selesai,
- Adanya kemungkinan keterlambatan atau kekurangan data,
- Perlunya verifikasi ulang kepada anggota lain untuk memastikan kesesuaian angka.

Kondisi ini memengaruhi tujuan Prostep terkait peningkatan keterampilan manajemen, khususnya dalam menjaga ketelitian dan akurasi pencatatan keuangan usaha.

### **2.3.3 Perubahan Pengeluaran Tidak Terduga**

Terdapat beberapa pengeluaran yang muncul secara mendadak, seperti pembelian topping tambahan, peralatan yang rusak, atau kebutuhan teknis lainnya. Pengeluaran semacam ini membuat penulis perlu menyesuaikan ulang cashflow harian dan melakukan perhitungan ulang terhadap sisa modal. Kendala ini menantang kemampuan penulis dalam menerapkan teori perencanaan bisnis dan pengendalian biaya yang menjadi salah satu tujuan kegiatan.

### 2.3.4 Perbedaan Perhitungan antara Estimasi Awal dan Realisasi

Dalam praktik, penggunaan bahan baku sering kali tidak persis sama seperti yang telah dihitung pada estimasi produksi. Misalnya:

- Penggunaan susu atau topping lebih banyak dari perhitungan awal,
- Takaran es yang berbeda di setiap batch,
- Beberapa bahan mengalami waste. Jika product tidak laku

Hal ini mengakibatkan selisih antara estimasi biaya dan realisasi. Kendala ini mempengaruhi kemampuan penulis dalam menganalisis biaya dan memahami dinamika produksi yang nyata.

### 2.3.5 Keterbatasan Pengalaman Praktis

Sebagai mahasiswa yang baru pertama kali mengelola keuangan bisnis F&B, penulis memerlukan waktu untuk menyesuaikan diri dengan ritme operasional, pencatatan, serta pemantauan stok. Minimnya pengalaman di lapangan membuat beberapa keputusan keuangan memerlukan waktu lebih lama untuk diambil. Hal ini berkaitan langsung dengan tujuan pembelajaran berbasis pengalaman (experiential learning), di mana mahasiswa memang diharapkan belajar dari tantangan nyata.

### 2.3.6 Koordinasi Antar Divisi

Karena keuangan berhubungan erat dengan divisi produksi dan pemasaran, penulis perlu memastikan bahwa informasi terkait pembelian bahan, promosi, atau penyesuaian harga selalu diperoleh tepat waktu. Dalam beberapa kesempatan, koordinasi berjalan sedikit lambat karena perbedaan jadwal atau padatnya kegiatan anggota lain. Kendala ini membuat proses analisis pasar dan manajemen produksi kurang optimal, sehingga memengaruhi beberapa tujuan Prostep.

## 2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Setelah melalui berbagai kendala selama menjalankan peran sebagai Tim Keuangan dalam kegiatan Prostep, penulis mengambil sejumlah langkah penyelesaian untuk memastikan proses keuangan ShaveSpace tetap berjalan dengan baik. Solusi-solusi ini juga menjadi bahan pembelajaran untuk peningkatan sistem kerja kedepan serta menjadi dasar bagi rekomendasi pada bagian saran.

#### **2.4.1 Solusi terhadap Kendala Pengumpulan Data Biaya dan Ketidakstabilan Harga**

Harga bahan baku yang berubah-ubah sempat menyulitkan penyusunan COGS. Untuk mengatasi hal tersebut, penulis melakukan beberapa langkah berikut:

- Mengambil rata-rata harga dari beberapa sumber (toko offline, marketplace, supplier).
- Menyusun *range* biaya (harga minimum–maksimum) untuk mengantisipasi kenaikan harga sewaktu-waktu.
- Menyimpan cadangan dana untuk fluktuasi biaya bahan baku.

Pendekatan ini membantu penulis menetapkan harga jual yang lebih stabil dan realistik.

#### **2.4.2 Solusi terhadap Ketidakteraturan Pencatatan Transaksi**

Untuk mengatasi pencatatan yang tidak sempat dilakukan saat jam penjualan ramai, penulis menerapkan:

- Sistem *double check* setelah operasional dengan mencocokkan jumlah cup yang terjual, uang masuk, dan stok bahan.
- Membuat catatan cepat (quick notes) pada ponsel untuk ditransfer ke cashflow setelah operasional selesai.
- Mengatur waktu internal untuk *closing* keuangan setiap hari agar tidak ada data yang tertinggal.

Langkah ini membuat data keuangan lebih akurat meski dalam kondisi operasional yang padat.

#### 2.4.3 Solusi terhadap Pengeluaran Tidak Terduga

Untuk menghadapi pengeluaran tambahan yang muncul secara mendadak, penulis:

- Menetapkan pos *emergency budget* dalam cashflow.
- Mewajibkan semua pengeluaran dadakan memiliki bukti foto/struk.
- Mengkomunikasikan setiap pengeluaran mendadak kepada seluruh tim agar transparan.

Cara ini membuat pengelolaan kas tetap terkendali meskipun ada biaya tambahan.

#### 2.4.4 Solusi terhadap Selisih antara Estimasi dan Realisasi Penggunaan Bahan

Karena penggunaan bahan tidak selalu sesuai estimasi awal, penulis melakukan solusi berikut:

- Melakukan recalculation setelah beberapa kali batch produksi untuk memperbarui COGS.
- Bekerja sama dengan tim produksi untuk membuat standar takaran yang lebih konsisten.
- Menambahkan toleransi pemborosan (*waste allowance*) pada perhitungan biaya.

Pendekatan ini membuat perhitungan keuangan lebih akurat dan sesuai dengan kondisi operasional nyata.

#### 2.4.5 Solusi terhadap Keterbatasan Pengalaman Praktis

Untuk mengurangi kendala akibat kurangnya pengalaman langsung dalam mengelola keuangan usaha, penulis:

- Belajar mandiri melalui contoh laporan bisnis kecil, video edukasi, dan template laporan keuangan sederhana.
- Bertanya kepada mentor atau dosen mengenai prinsip pencatatan keuangan yang benar.
- Berlatih membuat laporan harian secara rutin agar terbiasa dengan ritme operasional.

Upaya ini membantu penulis meningkatkan kemampuan analisis, manajemen data, dan ketelitian.

#### 2.4.6 Solusi terhadap Kendala Koordinasi dengan Anggota Tim

Untuk memperlancar komunikasi lintas divisi, penulis menerapkan:

- Membuat grup komunikasi khusus pembelian dan keuangan agar informasi lebih cepat diterima.
- Menetapkan format laporan singkat (misal: pengeluaran, kebutuhan bahan, update stok).
- Mengadakan *check-in* singkat sebelum dan sesudah operasional untuk menyamakan data.

Cara ini membuat koordinasi lebih efektif dan meminimalkan salah informasi antar divisi.

### 2.5 Implementasi Sistem Pencacatan Keuangan Usaha

Dalam menjalankan usaha rintisan Shave Space selama program Prostep, salah satu isu utama yang muncul dan membutuhkan perhatian serius adalah isu finansial yang berkaitan dengan perhitungan HPP yang tidak akurat, ketidaksesuaian antara estimasi dan realisasi biaya produksi, serta tantangan dalam

menjaga stabilitas arus kas selama kegiatan penjualan. Sebagai anggota tim yang bertanggung jawab pada divisi finance, saya memegang peran yang krusial dalam memastikan seluruh aktivitas keuangan berjalan dengan rapi, akuntabel, dan dapat dipertanggungjawabkan dalam evaluasi akhir. Sub-bab ini menguraikan secara mendalam peran saya dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan isu finansial tersebut, proses analisis yang dilakukan, tindakan korektif yang dijalankan, hingga dampak nyata yang dihasilkan terhadap keberlangsungan operasional Shave Space.

Pada tahap awal pengembangan usaha, isu finansial yang paling dominan adalah ketidaktepatan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Perhitungan HPP awal yang dilakukan tim yakni Rp11.000 per cup ternyata hanya memasukkan komponen biaya bahan baku primer seperti es, susu, sirup, dan topping, tanpa mempertimbangkan biaya overhead yang berhubungan langsung dengan operasional penjualan. Ketika proses produksi pertama dilakukan, saya mulai mengidentifikasi adanya selisih antara perhitungan teoritis dan penggunaan bahan aktual. Selain itu, biaya sewa event, transportasi, alat-alat pendukung, listrik, bahan kemasan tambahan, hingga biaya kecil tidak terduga tidak pernah tercantum secara jelas dalam perhitungan awal. Ketika penjualan dilakukan di beberapa event kampus seperti Saint John dan Allogio, ketidaksesuaian antara pengeluaran dan pemasukan mulai tampak, sehingga menjadi sinyal awal bahwa perhitungan keuangan kami belum mencerminkan kondisi operasional sebenarnya.

Sebagai divisi finance, langkah pertama yang saya ambil adalah melakukan evaluasi menyeluruh terhadap struktur biaya dan melakukan breakdown ulang seluruh komponen HPP. Saya membuat daftar rinci seluruh kebutuhan bahan baku, termasuk takaran yang digunakan per cup untuk memastikan akurasi tinggi dalam penetapan biaya. Di sisi lain, saya menghitung ulang biaya overhead yang selama ini tidak diperhitungkan, seperti sewa booth, tenaga tambahan, alat makan, gelas cadangan, plastik, banner kecil, hingga koreksi biaya bensin dan parkir. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa HPP sebenarnya adalah Rp13.500 – Rp17.500, bukan Rp11.000 seperti estimasi awal. Koreksi ini penting untuk memberikan gambaran nyata mengenai kondisi keuangan sehingga strategi penentuan harga jual Rp30.000

dapat tetap dipertahankan dengan margin yang sesuai untuk keberlangsungan usaha.

Setelah penyesuaian HPP dilakukan, tantangan berikutnya adalah memastikan arus kas berjalan stabil dan tidak mengalami kekurangan dana selama proses produksi. Masalah dalam arus kas biasanya muncul ketika modal awal tidak dialokasikan secara tepat sehingga menyebabkan ketidakseimbangan antara pengeluaran dan pemasukan. Untuk mengatasi hal tersebut, saya menyusun sistem pencatatan arus kas menggunakan spreadsheet dengan format yang lebih terstruktur, terdiri dari kolom pemasukan, pengeluaran, margin per produk, dan catatan operasional. Struktur data ini tidak hanya membantu tim memahami kondisi keuangan secara real-time, tetapi juga memudahkan saya dalam menghitung kebutuhan modal rotasi untuk event berikutnya. Dengan adanya pencatatan harian, tim dapat mengetahui kapan harus melakukan pembelian bahan, berapa stok yang tersisa, dan bagaimana proyeksi biaya untuk event berikutnya.

Isu teknis lainnya yang saya temukan adalah pembelian bahan baku yang sebelumnya dilakukan secara eceran sehingga meningkatkan biaya produksi tanpa disadari. Untuk mengatasi hal tersebut, saya mencari alternatif supplier dengan harga grosir yang lebih murah, terutama untuk bahan yang sering digunakan seperti susu, sirup, bubuk cokelat, dan topping. Strategi efisiensi bahan ini terbukti membantu menekan biaya per cup dan menjaga HPP tetap stabil di harga Rp13.500 – Rp17.500. Selain itu, pembelian bahan dalam jumlah besar memungkinkan tim mendapatkan diskon tambahan yang membantu meningkatkan margin keuntungan. Sebagai divisi finance, saya memberikan rekomendasi pembelian dalam jumlah tertentu berdasarkan analisis data penjualan sebelumnya sehingga pembelian tetap efisien tanpa menimbulkan potensi pemborosan atau overstock.

Langkah penting lainnya dalam peran saya sebagai finance adalah menyusun proyeksi finansial jangka pendek dan jangka panjang sebagai dasar dalam strategi bisnis satu tahun ke depan. Dalam laporan keuangan, saya menghitung berapa jumlah cup yang harus dijual per event untuk mencapai target

profit mingguan dan bulanan. Salah satu target utama Prostep adalah mencapai profit Rp10.000.000 per bulan, yang membutuhkan sekitar 950–1.000 cup per bulan. Dengan menghitung kapasitas produksi, frekuensi event, dan rata-rata penjualan tertinggi per event (seperti di Saint John), saya menyusun estimasi realistik tentang bagaimana Shave Space dapat mencapai target tersebut melalui peningkatan intensitas penjualan, pembukaan kanal penjualan baru, hingga diversifikasi produk. Perhitungan ini tidak hanya berfungsi sebagai gambaran bagi tim dalam merancang strategi operasional, tetapi juga membantu menentukan jalur pertumbuhan bisnis yang dapat dicapai secara bertahap dan terukur.

Selain itu, saya berperan dalam mengidentifikasi risiko finansial yang mungkin muncul selama operasional usaha berjalan. Risiko tersebut meliputi kenaikan harga bahan baku, penurunan daya beli konsumen, event yang tidak menghasilkan penjualan tinggi, hingga kemungkinan bahan tidak habis dan menimbulkan kerugian. Untuk mengantisipasi risiko tersebut, saya membuat catatan pengeluaran mendorong tim produksi untuk melakukan efisiensi takaran bahan agar tidak terjadi penggunaan berlebih. Saya juga menyarankan agar tim memiliki dana cadangan kecil untuk mengantisipasi biaya tak terduga yang mungkin muncul pada hari penjualan. Dengan pendekatan preventif ini, Shave Space mampu menjaga stabilitas keuangan dan mengurangi potensi kerugian yang tidak diperlukan.

Dalam peran finance, saya juga membantu kelompok dalam pengambilan keputusan berbasis data. Sebagai contoh, ketika tim ingin melakukan variasi rasa baru, saya melakukan perhitungan biaya bahan tambahan untuk memastikan bahwa inovasi tersebut tetap memberikan margin keuntungan yang sehat. Ketika tim ingin mencoba packaging baru, saya menghitung pengaruh biaya packaging terhadap HPP dan margin. Setiap keputusan yang diambil oleh tim selalu disandingkan dengan analisis biaya dan potensi margin untuk memastikan keberlanjutan finansial usaha. Pendekatan data-driven seperti ini menjadi salah satu elemen penting dalam memastikan Shave Space tidak hanya menarik secara konsep, tetapi juga layak secara finansial.

Dalam keseluruhan proses, peran saya sebagai finance bukan hanya sebatas mencatat pemasukan dan pengeluaran, tetapi juga mencakup analisis, perencanaan, pengendalian risiko, dan dukungan strategis dalam pengembangan bisnis. Saya belajar bahwa keberhasilan usaha F&B tidak hanya ditentukan oleh rasa dan kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan mengelola keuangan secara disiplin, transparan, dan terencana. Peran finance berkontribusi secara signifikan dalam memastikan bahwa setiap langkah yang diambil tim dipertimbangkan secara matang dari segi biaya dan manfaat, sehingga mengurangi risiko keputusan impulsif yang berpotensi merugikan usaha. Selain itu, peran ini mengajarkan saya bagaimana cara mengambil keputusan bisnis secara kritis, bagaimana mengolah data menjadi strategi nyata, dan bagaimana mempertahankan kinerja usaha di tengah ketidakpastian pasar.

Secara keseluruhan, peran saya dalam divisi finance selama Prostep berkontribusi langsung terhadap kelancaran operasional, stabilitas keuangan, dan pencapaian target komersial Shave Space. Penyusunan HPP yang akurat, manajemen arus kas yang terencana, optimalisasi pembelian bahan, hingga analisis profitabilitas jangka panjang menjadi fondasi utama yang memperkuat bisnis ini. Pengalaman ini memberi saya pemahaman mendalam mengenai dunia usaha rintisan, terutama bahwa aspek keuangan adalah tulang punggung dari setiap bisnis yang ingin berkembang dan bertahan. Kontribusi ini menjadi bagian integral dari kesuksesan tim dalam menjalankan Shave Space sebagai sebuah proyek bisnis yang layak dan memiliki potensi untuk dikembangkan lebih jauh.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA