

BAB II

PELAKSANAAN

PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

2.1. Tahapan Pekerjaan

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
1	1	Penentuan Bisnis dan Pembagian Peran tim	Menentukan bisnis apa yang akan dijalani, dan pembagian jabatan sebagai pengusaha bisnis
2	2	Identifikasi masalah dan perusahaan bisnis	Melakukan observasi dan diskusi grup terhadap bisnis yang akan dijalankan
3	3	Validasi Masalah	Melakukan Validasi Masalah yang akan dihadapi dan mencari cara solusi dari permasalahan yang dihadapi
4	4	Perencanaan proyeksi keuangan bisnis	Melakukan pembuatan proyeksi keuangan dalam 1 tahun kedepan untuk bisnis pompy go
5	5	BMC Perusahaan	Membuat rangkaian dan menyusun Bisnis Model Canvas Pompy Go
6	6	Penyusunan Harga Jasa Pelayanan Perusahaan	Membuat dan menyusun harga layanan jasa pompy go
7	7	Budgeting Uang Kas	Melakukan anggaran budgeting terhadap operasional perusahaan
8	8	Pembuatan Website bisnis Pompy Go - All Pet Care. One Platform.	Mengalokasikan anggaran dana untuk membuat website
9	9	Promosi, dan Trial Layanan jasa Pompy Go	Kami kelompok Pompy Go melakukan survey market di daerah jakarta selatan, dan melakukan layanan dog walking secara free
10	10	Evaluasi Layanan Pompy Go	Setelah melakukan survey market kami menemukan kekurangan kami dan kami akan selalu memperbaiki layanan dog walking

No.	Pekan	Proyek	Keterangan
11	11	Supporting Marketing	Membantu tim marketing untuk membuat konten sosial media
12	12	Partnership External Perusahaan	Menghubungi dan menjalin kerja sama dengan pet shop, grooming partner, dan pet hotel untuk memperluas layanan
13	13	Evaluasi Ulang dan budget anggaran	Mengevaluasi efektifitas budget iklan dan operasional
14	14	Finalisasi Laporan, dan Presentasi	Mengkoordinasi penyusunan laporan akhir, mengecek kelengkapan data, dan memimpin presentasi akhir Prostep.

2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Operating Officer

Sebagai Chief Financial Officer (CFO) Pompy Go selama periode 25 Agustus hingga 25 November 2025, penulis berperan dalam merancang, mengelola, dan mengawasi seluruh aspek keuangan bisnis, mulai dari perencanaan biaya operasional, penyusunan proyeksi pendapatan, pencatatan arus kas, hingga evaluasi kelayakan finansial layanan dog walking sebagai layanan utama yang dikelola langsung oleh tim.

Tahap I: Penyusunan Struktur Biaya (Cost Structure) & Budgeting Awal

Pada tahap ini, penulis menyusun struktur biaya untuk seluruh kebutuhan awal pengembangan Pompy Go, meliputi:

1. Biaya operasional

- Transportasi survei dan kunjungan mitra
- Pembelian alat promosi (banner, brosur, standee)
- Kebutuhan platform seperti domain website dan tools desain
- Pengeluaran operasional saat test market

2. Biaya rekrutmen dan pelatihan walker

- Pembuatan modul rekrutmen
- Biaya transport tim untuk sesi latihan walker
- Biaya pembuatan SOP dan materi training

3. Perkiraan biaya variabel layanan dog walking

Penulis membuat breakdown biaya yang akan dikeluarkan setiap sesi berjalan, seperti:

- Upah walker
- Transport walker
- Asuransi dasar hewan peliharaan
- Biaya administratif sistem

Proyeksi Keuangan Pompy Go (Januari–Desember 2026)			
1. Asumsi Dasar			
	Komponen	Nilai	Keterangan
	Harga layanan per visit	Rp100.000	Durasi 45 menit
	Pembagian hasil	60% walker / 40% Pompy Go	Sistem profit sharing
	Rata-rata order awal	2 visit per hari	Order stabil di minggu pertama
	Pertumbuhan order	20% per bulan	Berdasarkan peningkatan awareness & kepercayaan
	Hari operasional	30 hari per bulan	Asumsi aktif setiap hari
	insentif bensin	rp 10.000	per visit

Penyusunan struktur biaya ini menjadi dasar penentuan harga layanan Pompy Go agar tetap kompetitif namun tetap menghasilkan margin keuntungan yang wajar.

Tahap II: Pencatatan Arus Kas dan Pengelolaan Keuangan Harian

Dalam perannya sebagai CFO, penulis bertanggung jawab penuh melakukan pencatatan seluruh transaksi secara detail dan terstruktur. Kegiatan ini meliputi:

- Menyusun daily cashflow sheet yang digunakan untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran harian.
- Menentukan kategori pengeluaran agar tim dapat mengetahui pos mana yang paling besar menyerap anggaran.
- Membuat laporan weekly financial recap untuk dibahas dalam rapat internal.
- Mengontrol pengeluaran agar tetap sesuai batas yang telah disepakati pada awal perencanaan.
- Mengelola pembayaran internal seperti biaya transport tim dan biaya keperluan operasional.

	pembayaran kas tiap minggu													
	week 1	week 2	week 3	week 4	week 5	week 6	week 7	week 8	week 9	week 10	week 11	week 12	week 13	week 14
jendra	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
khalif	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
sulthan	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
anas	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
	done	done	done	done	done	done	done	done	done	done	done	done	done	
total	2.800.000													

Dengan sistem pencatatan keuangan ini, tim dapat memonitor kondisi keuangan secara transparan dan mengambil keputusan berdasarkan data.

Tahap III: Validasi Keuangan Melalui Test Market

Selama pelaksanaan test market di Central Park dan Como Park, penulis melakukan beberapa tugas penting:

1. Menghitung total biaya test market

Termasuk bahan cetak brosur, transportasi tim, konsumsi, dan biaya operasional lainnya.

2. Menghitung cost per interest dan cost per conversation

Penulis menganalisis berapa banyak biaya yang dikeluarkan dibandingkan jumlah calon pelanggan yang menunjukkan minat, menjadi indikator awal efektivitas pemasaran.

3. Melakukan simulasi pendapatan menggunakan respon pasar

Data minat pelanggan digunakan untuk menyusun forecast pendapatan 1–3 bulan ke depan jika layanan dog walking diluncurkan.

4. Menentukan standar harga layanan Pompy Go

Penulis melakukan simulasi harga berdasarkan:

- Margin keuntungan ideal
- Biaya operasional per sesi
- Harga kompetitor (benchmarking PetBacker, Pawtopia, dll.)
- Daya beli target pasar (pekerja kantoran 25–40 tahun)

Hasilnya, tim memiliki gambaran jelas apakah layanan Pompy Go layak dijalankan secara finansial.

Tahap IV: Evaluasi Keuangan & Penyusunan Strategi Keberlanjutan Finansia

1. Laporan evaluasi kondisi keuangan Pompy Go

Laporan mencakup total pengeluaran, efektivitas promosi, tingkat efisiensi, dan potensi pendapatan.

2. Perhitungan Break Even Point (BEP)

Penulis menghitung jumlah minimal pelanggan per bulan agar Pompy Go dapat menutup biaya operasional.

BIAYA OPERASIONAL PERBULAN							asumsi investasi awal		
Bulan	Domain & Hosting	ads marketing	gaji supir	Gaji Admin	bensin				
Jan	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		sewa mobil	50jt/tahun	
Feb	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		bikin website	2,5jt/tahun	
Mar	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		rompi	100rb/pcs	10x
Apr	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		lanyard	25rb/pcs	10x
Mei	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		tali anjing	50rb/pcs	10x
Jun	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000		total	54.250.000	
Jul	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				
Agu	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				
Sep	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				
Okt	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				
Nov	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				
Des	500.000	2.500.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000				

A. BEP DOG WALKING			B. BEP ANTAR JEMPUT HEWAN			C. RINGKASAN BEP GABUNGAN		
Keterangan	Perhitungan	Nilai	Keterangan	Perhitungan	Nilai	Unit Bisnis	BEP Bulanan	BEP Harian
Harga per sesi	—	Rp100.000	Harga per order	—	Rp75.000	Dog Walking	143 sesi	±5 sesi
Bagian platform (40%)	40% × 100.000	Rp40.000	Fixed cost bulanan	—	Rp9.167.000	Antar Jemput Hewan	122 order	±4 order
Biaya variabel per sesi	5% × 100.000	-Rp5.000	BEP (order / bulan)	$9.167.000 \div 75.000$	122 order			
Margin kontribusi / sesi	40.000 – 5.000	Rp35.000	BEP (order / hari)	122 ÷ 30	±4 order			
Fixed cost bulanan	—	Rp5.000.000						
BEP (sesi / bulan)	$5.000.000 \div 35.000$	143 sesi						
BEP (sesi / hari)	143 ÷ 30	±5 sesi						

3. perhitungan NPV dan ROI

berikut adalah hitungan NPV:

NPV skenario realistis				
discount rate				
modal awal	Rp54.250.000			
periode	12bulan			
Bulan	Cash Flow	Faktor Diskonto	PV Cash Flow	
1	9.833.000	0,992	9.754.000	
2	9.833.000	0,984	9.675.000	
3	9.833.000	0,976	9.598.000	
4	9.833.000	0,968	9.521.000	
5	9.833.000	0,96	9.445.000	
6	9.833.000	0,952	9.370.000	
7	9.833.000	0,944	9.296.000	
8	9.833.000	0,936	9.223.000	
9	9.833.000	0,928	9.150.000	
10	9.833.000	0,92	9.078.000	
11	9.833.000	0,912	9.007.000	
12	9.833.000	0,905	8.937.000	
total pv cashflow			113.054.000	

Berdasarkan rumus ROI yaitu (Laba Bersih/Investasi awal) x 100%,
 $(Rp\ 177.996.000 / Rp54.250.000) \times 100\% = 217\%$.

Artinya, setiap Rp 1 yang diinvestasikan mampu menghasilkan pengembalian hampir Rp 2,17 dalam satu periode produksi. Nilai ROI yang tinggi menunjukkan bahwa bisnis ini menghasilkan keuntungan yang signifikan relatif terhadap modal yang dikeluarkan.

IRR dihitung berdasarkan arus kas bulanan selama 12 bulan dengan investasi awal sebesar Rp54.250.000. Hasil perhitungan menunjukkan IRR bulanan sebesar $\pm 11,6\%$ atau setara dengan $\pm 270\%$ per tahun, yang jauh melebihi tingkat diskonto yang digunakan, sehingga proyek dinilai sangat layak secara finansial.

4.. Strategi Finansial Jangka Pendek

Seperti:

- Penyesuaian harga layanan,
- Pembatasan biaya non-esensial,
- Menggeser strategi pemasaran ke yang lebih rendah biaya namun berdampak besar,

DOG WALKING							ANTAR JEMPUT HEWAN							
skenario pesimis							Skenario pesimis							
Bulan	Sesi	Pendapatan Kotor	40% Platform	60% Mitra	Biaya Variabel (%)	Fixed Cost	Laba / (Rugi)	Bulan	Sesi	Pendapatan (Rp)	bensin	gaji supir	mainten ance mobil	Laba / (Rugi) (Rp)
Jan	30	3.000.000	1.200.000	1.800.000	60.000	5.000.000	-3.860.000	Jan	55	4.125.000	2.500.000	2.500.000	600.000	1.475.000
Feb	28	2.800.000	1.120.000	1.680.000	56.000	5.000.000	-3.936.000	Feb	58	4.350.000	2.500.000	2.500.000	600.000	1.250.000
Mar	32	3.200.000	1.280.000	1.920.000	64.000	5.000.000	-3.784.000	Mar	60	4.500.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-1.100.000
Apr	30	3.000.000	1.200.000	1.800.000	60.000	5.000.000	-3.860.000	Apr	62	4.650.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-950.000
Mei	31	3.100.000	1.240.000	1.860.000	62.000	5.000.000	-3.822.000	Mei	60	4.500.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-1.100.000
Jun	29	2.900.000	1.160.000	1.740.000	58.000	5.000.000	-3.898.000	Jun	63	4.725.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-875.000
Jul	30	3.000.000	1.200.000	1.800.000	60.000	5.000.000	-3.860.000	Jul	65	4.875.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-725.000
Agus	33	3.300.000	1.320.000	1.980.000	66.000	5.000.000	-3.746.000	Agus	68	5.100.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-500.000
Sep	30	3.000.000	1.200.000	1.800.000	60.000	5.000.000	-3.860.000	Sep	65	4.875.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-725.000
Oktr	31	3.100.000	1.240.000	1.860.000	62.000	5.000.000	-3.822.000	Oktr	68	5.100.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-500.000
Nov	29	2.900.000	1.160.000	1.740.000	58.000	5.000.000	-3.898.000	Nov	70	5.250.000	2.500.000	2.500.000	600.000	-350.000
Des	34	3.400.000	1.360.000	2.040.000	68.000	5.000.000	-3.708.000	Des	75	5.625.000	2.500.000	2.500.000	600.000	25.000

DOG WALKING							ANTAR JEMPUT HEWAN							
skenario normal							skenario normal							
Bulan	Sesi	Pendapatan Kotor	40% Platform	60% Mitra	Biaya Variabel (5%)	Fixed Cost	Laba / (Rugi)	Bulan	Order	Pendapatan (Rp)	bensin	gaji supir	mainten anse mobil	laba
Jan	85	8.500.000	3.400.000	5.100.000	170.000	5.000.000	-1.770.000	Jan	110	8.250.000	2.500.000	2.500.000	600.000	2.650.000
Feb	88	8.800.000	3.520.000	5.280.000	176.000	5.000.000	-1.656.000	Feb	115	8.625.000	2.500.000	2.500.000	600.000	3.025.000
Mar	92	9.200.000	3.680.000	5.520.000	184.000	5.000.000	-1.504.000	Mar	120	9.000.000	2.500.000	2.500.000	600.000	3.400.000
Apr	90	9.000.000	3.600.000	5.400.000	180.000	5.000.000	-1.580.000	Apr	122	9.150.000	2.500.000	2.500.000	600.000	3.550.000
Mei	94	9.400.000	3.760.000	5.640.000	188.000	5.000.000	-1.428.000	Mei	125	9.375.000	2.500.000	2.500.000	600.000	3.775.000
Jun	89	8.900.000	3.560.000	5.340.000	178.000	5.000.000	-1.618.000	Jun	128	9.600.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.000.000
Jul	91	9.100.000	3.640.000	5.460.000	182.000	5.000.000	-1.542.000	Jul	130	9.750.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.150.000
Ag	96	9.600.000	3.840.000	5.760.000	192.000	5.000.000	-1.352.000	Ag	135	10.125.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.525.000
Sep	90	9.000.000	3.600.000	5.400.000	180.000	5.000.000	-1.580.000	Sep	132	9.900.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.300.000
Ok	93	9.300.000	3.720.000	5.580.000	186.000	5.000.000	-1.466.000	Ok	138	10.350.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.750.000
Nov	89	8.900.000	3.560.000	5.340.000	178.000	5.000.000	-1.618.000	Nov	140	10.500.000	2.500.000	2.500.000	600.000	4.900.000
Des	100	10.000.000	4.000.000	6.000.000	200.000	5.000.000	-1.200.000	Des	150	11.250.000	2.500.000	2.500.000	600.000	5.650.000

DOG WALKING								ANTAR JEMPUT HEWAN						
skenario optimis								skenario optimis						
Bulan	Sesi	Pendapatan Kotor	40% Platform	60% Mitra	Biaya Variabel (%)	Fixed Cost	Laba Bersih	Bulan	Order	Pendapatan (Rp)	bensin	gaji supir	maintenance mobil	laba
Jan	160	16.000.000	6.400.000	9.600.000	800.000	5.000.000	600.000	Jan	180	13.500.000	2.500.000	2.500.000	600.000	7.900.000
Feb	200	20.000.000	8.000.000	12.000.000	1.000.000	5.000.000	2.000.000	Feb	185	13.875.000	2.500.000	2.500.000	600.000	8.275.000
Mar	220	22.000.000	8.800.000	13.200.000	1.100.000	5.000.000	2.700.000	Mar	190	14.250.000	2.500.000	2.500.000	600.000	8.650.000
Apr	250	25.000.000	10.000.000	15.000.000	1.250.000	5.000.000	3.750.000	Apr	195	14.625.000	2.500.000	2.500.000	600.000	9.025.000
Mei	300	30.000.000	12.000.000	18.000.000	1.500.000	5.000.000	5.500.000	Mei	200	15.000.000	2.500.000	2.500.000	600.000	9.400.000
Jun	330	33.000.000	13.200.000	19.800.000	1.650.000	5.000.000	6.390.000	Jun	205	15.375.000	2.500.000	2.500.000	600.000	9.775.000
Jul	360	36.000.000	14.400.000	21.600.000	1.800.000	5.000.000	7.600.000	Jul	210	15.750.000	2.500.000	2.500.000	600.000	10.150.000
Agus	370	37.000.000	14.800.000	22.200.000	1.850.000	5.000.000	7.950.000	Agus	215	16.125.000	2.500.000	2.500.000	600.000	10.525.000
Sep	390	39.000.000	15.600.000	23.400.000	1.950.000	5.000.000	8.650.000	Sep	210	15.750.000	2.500.000	2.500.000	600.000	10.150.000
Oktr	410	41.000.000	16.400.000	24.600.000	2.050.000	5.000.000	9.350.000	Oktr	218	16.350.000	2.500.000	2.500.000	600.000	10.750.000
Nov	440	44.000.000	17.600.000	26.400.000	2.200.000	5.000.000	10.400.000	Nov	220	16.500.000	2.500.000	2.500.000	600.000	10.900.000
Des	470	47.000.000	18.800.000	28.200.000	2.350.000	5.000.000	11.450.000	Des	230	17.250.000	2.500.000	2.500.000	600.000	11.650.000

5. Rencana kenaikan kapasitas layanan

Termasuk prediksi biaya rekrutmen walker tambahan dan kapasitas layanan di area Jakarta Selatan dan Gading Serpong.

Dengan evaluasi ini, tim dapat melihat arah perkembangan finansial Pompy Go dan mempersiapkan langkah selanjutnya sebelum masuk ke tahap bisnis berkelanjutan.

2.3. Kendala yang Ditemukan

Selama menjalankan peran sebagai Chief Financial Officer (CFO) Pompy Go, penulis menghadapi berbagai kendala yang muncul seiring berjalannya proses pengembangan bisnis. Salah satu kendala utama adalah ketidakakuratan estimasi biaya transportasi dan operasional lapangan. Sejak awal, tim telah memproyeksikan jumlah perjalanan yang dibutuhkan untuk melakukan survei pet shop, FGD, dan test market. Namun, kenyataannya frekuensi kunjungan lebih tinggi daripada yang direncanakan, dan lokasi yang dikunjungi pun lebih tersebar. Hal ini membuat kebutuhan biaya transportasi meningkat di luar dugaan. Meskipun tidak menimbulkan pembengkakan besar, kondisi ini tetap menjadi hambatan karena biaya transport menyerap porsi anggaran yang cukup besar di fase awal bisnis.

Kendala berikutnya muncul dari sistem pencatatan keuangan yang masih berjalan secara manual. Pada tahap awal, pencatatan dilakukan menggunakan spreadsheet sederhana, sehingga rawan terjadi perbedaan data, seperti nominal yang tidak sinkron, bukti pengeluaran yang terlambat diserahkan, atau human error saat memasukkan data. Proses rekonsiliasi setiap minggu pun memakan waktu lebih lama karena penulis harus mencocokkan catatan digital dengan struk fisik secara satu per satu. Ketidakakuratan ini memperlambat evaluasi kondisi keuangan harian dan membuat proses pengambilan keputusan keuangan menjadi kurang efisien.

Selain itu, penulis juga menghadapi kesulitan dalam menentukan harga layanan yang tepat untuk Pompy Go. Industri dog walking

memiliki rentang harga yang cukup luas, mulai dari layanan informal dengan biaya sangat murah hingga layanan premium dengan standar internasional. Tantangannya muncul karena target pasar Pompy Go, yaitu pekerja muda dan keluarga urban, merupakan segmen yang sensitif terhadap harga. Sementara itu, Pompy Go ingin mempertahankan kualitas layanan yang aman dan profesional, yang tentunya memiliki biaya operasional lebih tinggi. Penulis perlu melakukan banyak simulasi dan diskusi lintas divisi untuk memastikan harga yang ditetapkan tetap kompetitif namun tetap memberikan margin keuntungan yang sehat bagi perusahaan.

Minimnya data historis juga menjadi kendala besar dalam penyusunan proyeksi finansial. Sebagai usaha yang baru berjalan, Pompy Go belum memiliki riwayat transaksi, pola permintaan, atau tingkat kepuasan pelanggan yang dapat dijadikan acuan. Hal ini membuat penulis harus menyusun proyeksi pendapatan berdasarkan asumsi terbatas yang diperoleh dari test market dan wawancara calon pengguna. Akibatnya, proyeksi finansial memiliki tingkat ketidakpastian tinggi karena belum dapat menggambarkan kondisi pasar yang sebenarnya.

Dari sisi arus kas, Pompy Go juga menghadapi tantangan karena model bisnisnya membutuhkan banyak pengeluaran di awal, sementara pemasukan belum terbentuk. Cash flow cenderung negatif pada minggu-minggu pertama karena tim harus mengeluarkan biaya operasional seperti transportasi, persiapan test market, serta kebutuhan teknis pengembangan website. Kondisi ini membuat penulis harus memastikan agar kas tetap stabil dan tidak mengalami kekurangan dana yang dapat menghambat kegiatan lapangan.

Selain kendala teknis, terdapat pula kendala koordinasi antar divisi. Beberapa kali terjadi perbedaan persepsi terkait pengeluaran mana

yang dianggap prioritas dan mana yang seharusnya ditunda. Kadang terdapat pengeluaran mendadak dari operasional atau marketing yang belum dikomunikasikan secara menyeluruh, sehingga mempengaruhi alokasi anggaran yang sudah disusun sebelumnya. Kondisi ini menuntut CFO untuk mengambil keputusan cepat dan menyesuaikan struktur keuangan agar tetap sejalan dengan kapasitas kas Pompy Go.

Secara keseluruhan, kendala-kendala ini memberikan pemahaman mendalam bahwa peran CFO tidak hanya sekadar mencatat angka, tetapi juga memastikan keseimbangan antara kebutuhan operasional, kemampuan keuangan, dan keberlangsungan bisnis secara keseluruhan. Tantangan tersebut menjadi pondasi penting untuk mengembangkan sistem keuangan Pompy Go agar lebih terstruktur dan berkelanjutan.

2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk menghadapi berbagai kendala tersebut, penulis sebagai CFO mengambil sejumlah langkah strategis yang bertujuan menjaga stabilitas keuangan Pompy Go sekaligus meningkatkan efisiensi operasional. Langkah pertama yang dilakukan adalah menyesuaikan anggaran transportasi dengan menambahkan cadangan khusus atau buffer sebesar 10–15% dari total anggaran operasional. Penyesuaian ini dibuat karena operasional lapangan sering membutuhkan mobilitas tinggi dan tidak selalu dapat diprediksi sebelumnya. Dengan adanya buffer ini, tim dapat bergerak lebih fleksibel tanpa harus mengganggu pos keuangan lainnya. Selain itu, penulis juga mendorong tim untuk menggabungkan beberapa kegiatan lapangan dalam satu kali perjalanan agar biaya transportasi lebih efisien.

Penulis juga memperbaiki sistem pencatatan keuangan yang semula manual menjadi lebih terstruktur dengan pendekatan semi-automated. Template Google Sheets dirancang dengan rumus otomatis untuk menghitung total pemasukan dan pengeluaran, lengkap

dengan kategori transaksinya agar meminimalkan human error. Penulis juga membuat sistem pengumpulan bukti transaksi digital melalui folder bersama sehingga setiap anggota tim bisa mengunggah struk secara langsung setelah melakukan pengeluaran. Perubahan ini membuat pencatatan menjadi jauh lebih cepat, akurat, dan transparan.

Dalam menghadapi tantangan menentukan harga layanan, penulis menyusun model penetapan harga berbasis value, yaitu menentukan harga sesuai kualitas layanan, risiko pekerjaan, dan nilai tambah yang diberikan Pompy Go. Penulis melakukan beberapa simulasi harga dengan mempertimbangkan biaya operasional, standar upah walker, dan daya beli target pasar. Dengan diskusi intensif bersama COO dan CMO, model harga yang lebih realistis akhirnya dapat ditetapkan, sehingga Pompy Go bisa memberikan layanan berkualitas tanpa mengorbankan margin keuntungan.

Karena keterbatasan data historis, penulis menyusun proyeksi keuangan dengan tiga skenario berbeda, yaitu skenario optimis, moderat, dan pesimis. Strategi ini digunakan untuk mengantisipasi kemungkinan perubahan permintaan dan memberikan gambaran fleksibel mengenai kondisi finansial perusahaan. Dengan pendekatan ini, tim memiliki pegangan dalam membuat keputusan strategis, baik untuk ekspansi maupun penghematan biaya.

Untuk mengatasi tantangan cash flow negatif di awal, penulis menerapkan sistem prioritas pengeluaran. Pengeluaran dibagi menjadi kategori esensial dan non-esensial, di mana pengeluaran esensial seperti transport operasional dan pengembangan SOP diprioritaskan, sementara pengeluaran non-esensial ditunda hingga kondisi kas membaik. Pendekatan ini terbukti efektif dalam menjaga agar operasional tetap berjalan tanpa mengganggu stabilitas kas.

Selain itu, penulis juga memperkuat sistem komunikasi antar divisi dengan memperkenalkan mekanisme pengajuan anggaran yang lebih rapi. Setiap pengeluaran harus melalui form pengajuan agar CFO dapat memastikan bahwa pengeluaran tersebut memang sesuai kebutuhan dan tidak bertabrakan dengan batas kas yang tersedia. Evaluasi anggaran dilakukan secara berkala untuk memastikan seluruh divisi selalu berada pada jalur yang sama.