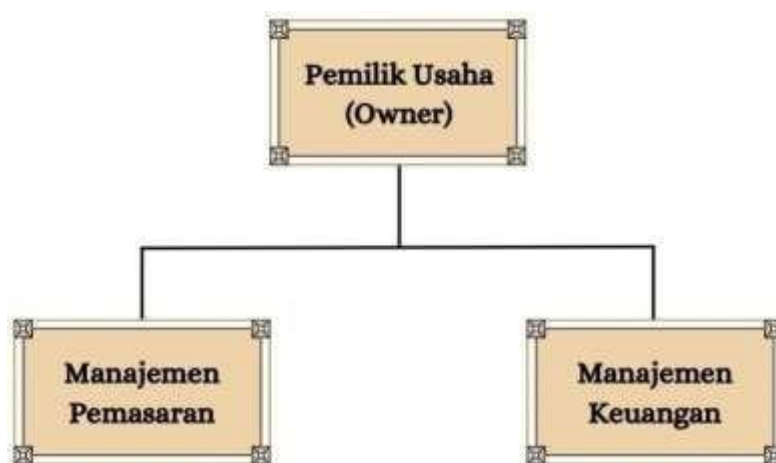


BAB IV

PERENCANAAN STRATEGIS DAN PROYEKSI FINANSIAL

4.1 Perencanaan Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Pada tahap selanjutnya adalah perencanaan pada operasional bisnis. Dalam tim Wrap N Roll terhadap 3 anggota yang terdiri dari pemilik usaha (*owner*), manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Namun, dengan seiringnya perkembangan pada bisnis Wrap N Roll tentu saja akan memunculkan banyak tim agar operasional pada Wrap N Roll dapat lebih sukses untuk kedepannya. Berikut merupakan gambaran bagian operasional dan sumber daya manusia pada bisnis Wrap N Roll.



Gambar 4.1.1 Bagan Operasional dan Sumber Daya Manusia
(Sumber: Dokumen Pribadi)

4.1.1 Proyeksi Departemen dan Jumlah Kebutuhan SDM

Tabel 4.1.1.1 Proyeksi Departemen dan Jumlah Kebutuhan SDM

No	Posisi	Tanggung Jawab
1.	Pemilik Usaha (<i>Owner</i>)	Sebagai pemilik utama bisnis Wrap N Roll, pemilik harus memastikan perusahaan mengikuti tujuan dan rencananya. Pemilik Wrap N Roll bertanggung jawab atas semua hal yang dimiliki perusahaan, seperti uang dan hal lainnya. Pemilik Wrap N Roll dapat memutuskan apa yang akan dilakukan

		perusahaan dan mengambil pilihan penting bagi perusahaan. Pemilik Wrap N Roll bertanggung jawab atas segala sesuatu yang terjadi di perusahaan, baik atau buruk. Pemilik juga harus mengurus urusan hukum, mengelola perusahaan, dan merencanakan bagaimana bisnis akan berjalan.
2.	Manajemen Pemasaran	Manajemen pemasaran adalah cara bisnis memastikan orang mengetahui produk atau layanan. Ini membantu Wrap N Roll mencari cara untuk menjual barang dan mendapatkan lebih banyak pelanggan. Oleh karena itu, sangat penting bagi Wrap N Roll untuk memperhatikan manajemen pemasaran karena membantu menjual produknya dengan lebih baik. Manajemen pemasaran juga membantu perusahaan menemukan cara terbaik untuk memasarkan produk dan menjangkau orang-orang yang ingin Wrap N Roll jual.
3.	Manajemen Keuangan	Manajemen keuangan ibarat menjadi bos atas uang sebuah perusahaan. Hal ini mencakup pembuatan rencana, mengatur segala sesuatunya, memastikan uang digunakan dengan bijak, dan mencatat bagaimana uang tersebut dibelanjakan. Oleh karena itu, Wrap N Roll membutuhkan manajemen keuangan. Dengan kata lain manajemen keuangan mempunyai sebuah tujuan. Tujuan dari manajemen keuangan adalah untuk memastikan perusahaan memiliki cukup uang dan menggunakannya sebaik mungkin untuk mencapai tujuannya.

4.2 Strategi dan Rencana Pemasaran

Dalam perencanaan strategi dan pemasaran Wrap N Roll mempunyai 2 metode antara lain *Above the Line* dan *Below the Line*. Hal ini bertujuan untuk memfokuskan pada target konsumen Wrap N Roll, sehingga loyalitas pada pelanggan akan muncul. Dengan adanya metode tersebut diharapkan dapat mempengaruhi penjualan pada bisnis Wrap N Roll. Berikut penjelasan terkait metode *Above the Line* dan *Below the Line*, sebagai berikut:

Tabel 4.2.1 Strategi dan Rencana Pemasaran Wrap N Roll

Metode	Media
<i>Above the Line</i>	<i>Website Advertisement</i> <i>E-commerce Advertisement</i> <i>Instagram Advertisement</i> <i>Tiktok Advertisement</i> <i>Tiktok Live</i> <i>Instagram Live</i>
<i>Below the Line</i>	Membuka bazar di event-event tertentu. Promo for New Follow(Tiktok and Instagram) Bundling paket untuk pembelian Rp 200.000 ke atas. <i>Giveaway</i> <i>Payday Sale</i> <i>Buy One Get One</i>

4.2.1 *Timeline Marketing Plan*

Tabel 4.2.1.1 *Timeline Marketing Plan* Wrap N Roll

Periode	Kegiatan
Januari 2024	Mengikuti <i>Flash Sale</i> Shopee Iklan online untuk meningkatkan eksposur selama <i>flash sale</i> . Diskon 20% untuk setiap pembelian selama <i>flash sale</i> . Gratis ongkir untuk setiap pesanan.
Februari 2024	Peluncuran Salad Wrap N Roll Spesial Valentine Pengembangan salad Wrap N Roll dengan dekorasi Valentine. Kampanye pemasaran melalui media sosial dengan konten " <i>Love Your Health</i> ." Salad buah Valentine dengan dekorasi khusus. Paket " <i>Sweet Health</i> " untuk pasangan dengan diskon 15%.

Maret 2024	<p>Program Loyalty Customer</p> <p>Peluncuran program loyalty dengan poin reward.</p> <p>Pemasaran program melalui email, media sosial, dan di outlet.</p> <p>Poin reward untuk setiap pembelian, 1 poin per 100 ribu rupiah.</p> <p>Diskon 10% untuk pelanggan yang mencapai 100 poin.</p>
April 2024	<p>Pameran Kesehatan dan Wellness Lokal</p> <p>Persiapan booth pameran menarik.</p> <p>Demonstrasi live pembuatan salad buah sehat.</p> <p>Diskon 15% untuk pembelian di stan pameran.</p> <p>Sampel gratis salad Wrap N Roll bagi pengunjung pertama.</p>
Mei 2024	<p>Kontes Resep Salad Kreatif</p> <p>Peluncuran kontes di media sosial dengan hadiah menarik.</p> <p>Promosi kontes melalui posting blog dan kolaborasi dengan influencer.</p> <p>Diskon 10% untuk peserta kontes pada pembelian berikutnya.</p> <p>Paket "Chef's Choice" dengan resep pemenang kontes.</p>
Juni 2024	<p>Kemitraan dengan Kafe dan Gym</p> <p>Penyusunan proposal kemitraan dengan kafe dan gym lokal.</p> <p>Promosi kemitraan melalui kolaborasi di media sosial.</p> <p>Diskon 10% untuk setiap pembelian salad Wrap N Roll di kafe mitra.</p> <p>Diskon tambahan 5% untuk anggota gym pada pembelian di toko.</p>

<p>Juli 2024</p>	<p>Program "Summer Refresh"</p> <p>Peluncuran menu "Summer Refresh" dengan inovasi salad Wrap N Roll.</p> <p>Iklan di media sosial dengan tema musim panas.</p> <p>Salad sehat "Tropical Bliss" dengan diskon 15%.</p> <p>Diskon tambahan 10% untuk pesanan di atas 200 ribu rupiah.</p>
<p>Agustus 2024</p>	<p>Flash Sale Back-to-School</p> <p>Flash sale khusus untuk pelanggan yang kembali ke sekolah atau bekerja.</p> <p>Iklan online untuk menarik perhatian pelanggan target.</p> <p>Diskon 20% untuk pesanan di atas 150 ribu rupiah.</p> <p>Promo gratis ongkir untuk pesanan diatas 200 ribu rupiah.</p>
<p>Oktober 2024</p>	<p>Halloween Special</p> <p>Ciptakan menu salad Wrap N Roll dengan tema Halloween.</p> <p>Gelar kontes foto kostum Halloween di media sosial.</p> <p>Salad Wrap N Roll voucher "Spooky Delight" dengan diskon 15%.</p> <p>Diskon 10% untuk peserta kontes foto kostum Halloween.</p>
<p>Desember 2024</p>	<p>Promo Natal dan Tahun Baru</p> <p>Tawarkan paket spesial untuk acara Natal dan Tahun Baru.</p> <p>Iklan online dengan fokus pada pemberian hadiah.</p> <p>Paket "Festival Feast" dengan salad Wrap N Roll dan produk tambahan.</p> <p>Diskon 10% untuk pesanan kelompok atau acara kantor.</p>

4.3 Customer Relationship Plan

Customer Relationship Plan (CRP) adalah strategi dan rencana yang dirancang oleh suatu organisasi atau bisnis untuk membangun, memelihara, dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan atau klien. Tujuan utama dari CRP adalah untuk menciptakan hubungan yang kuat antara bisnis dan pelanggan dengan fokus pada kepuasan pelanggan, retensi pelanggan, dan pertumbuhan bisnis. Pengertian CRP mencakup serangkaian langkah dan tindakan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau organisasi untuk memahami kebutuhan, preferensi, dan perilaku pelanggan. Oleh karena itu *customer relationship plan* sangat penting untuk perkembangan Wrap N Roll agar menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan Wrap N Roll. Berikut penjelasan terkait *customer relationship plan*:

1. Pengetahuan dan Kesadaran terkait Wrap N Roll

Dalam mempertahankan kepuasan dan loyalitas pelanggan Wrap N Roll. Wrap N Roll memberikan berbagai kontribusi dalam pengetahuan, serta kesadaran pada makanan sehat Wrap N Roll. Adanya pun pengetahuan terkait pencegahan beberapa penyakit salah satunya pada *fatty liver* yang disebabkan pada makanan yang tidak sehat, sehingga munculnya inovasi baru pada produk Wrap N Roll.

2. Before and After Service

Selain memperhatikan kualitas pada produk Wrap N Roll, perlunya juga melihat sebelum dan sesudah suatu pelayanan yang diberikan oleh Wrap N Roll kepada pelanggan. Hal ini bertujuan agar Wrap N Roll dapat mengetahui apakah pelayanan yang telah berjalan dapat memberikan hasil yang memuaskan atau tidak. Dengan kata lain, jika dari segi pelayanan yang diberikan dapat diterima oleh pelanggan maka, pelanggan akan merasa puas dan dapat mempertahankan loyalitas pada pelanggan tersebut.

3. Food Community

Dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dibutuhkannya sebuah komunitas yang terbuka atau *education* terkait makanan sehat terutama pada bisnis Wrap N Roll. Hal ini dikarenakan Wrap N Roll merupakan sebuah bisnis yang meluncurkan inovasi baru terhadap makanan sehat. Dengan begitu adanya inovasi tersebut dapat mengubah pola pikir masyarakat awam terhadap makanan sehat yang tidak mengubah cita rasa pada makanan umum lainnya.

4. Social Media Broadcast Channel

Dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk melakukan promosi dan penjualan agar dapat menjangkau *audiens* baik dari kalangan manapun, serta Wrap N Roll juga dapat membangun interaksi dan hubungan dengan pelanggan baik secara langsung ataupun tidak. Adanya pun promosi yang dilakukan Wrap N Roll diharapkan dapat menarik ketertarikan produk Wrap N Roll yang disebarakan melalui brosur, postingan terkait makanan sehat Wrap N Roll, ataupun bentuk artikel pada makanan sehat.

4.4 Timeline



Gambar 4.4.1 Timeline Operasionalisasi Wrap N Roll(Sumber: Dokumen Pribadi)

Timeline pada usaha Wrap N Roll digunakan sebagai tahapan proyek pada bisnis. Tahap ini mencakup pada beberapa dekade dari tahun 2023-2025 yang menampilkan proses dari pengerjaan berdirinya bisnis Wrap N Roll hingga pembukaan cabang baru. Dengan kata lain, Wrap N Roll dapat melihat timeline dari awal usaha Wrap N Roll berdiri, penjualan, strategi untuk mencari peluang, serta keberhasilan hingga pada akhir membuka sebuah cabang baru.

4.5 Proyeksi Keuangan

4.5.1 Jumlah Investasi yang Dibutuhkan

CAPEX	
INVESTMENT	Rp 208,025,672
Total Investment needed	Rp 278,256,871

Tabel 4.5.1.1 Jumlah Investasi 2024

Wrap N Roll memerlukan Total Investment needed sebesar Rp 278.256.871, dengan komponen CAPEX (Capital Expenditure) sebesar Rp 208.025.672. Investasi ini mungkin mencakup peralatan dapur khusus untuk menyiapkan wrap, sistem penyimpanan bahan segar, dan mungkin pengembangan aplikasi pemesanan untuk meningkatkan aksesibilitas pelanggan. Investasi yang signifikan ini mencerminkan komitmen Wrap N Roll untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan yang efisien dalam bisnis makanan sehat.

4.5.2 Proyeksi Biaya Pembangunan Awal

Pembangunan Awal
Rp 267,032,031

Table 4.5.2.1 Biaya Pembangunan Awal

Biaya pembangunan awal Rp 267,032,031 untuk Wrap N Roll mencerminkan investasi strategis yang menyeluruh. Dengan alokasi yang tepat antara CAPEX dan OPEX awal, Wrap N Roll memposisikan diri dengan baik untuk memulai operasi, menawarkan produk berkualitas, dan mencapai kesuksesan finansial dalam industri makanan sehat yang kompetitif.

4.5.3 Proyeksi Pendapatan

Income Projection	
	Hasil Dalam 1 tahun
Total Revenue	Rp 1,494,752,675
Total COGS	Rp 428,127, 675
Total Net Income	Rp 1,444,856,520

Tabel 4.5.3.1 Income Projection 2024

Wrap N Roll menunjukkan proyeksi pendapatan yang menjanjikan dalam industri makanan sehat. Total Revenue sebesar Rp 1.494.752.675 mencerminkan penerimaan pasar yang kuat terhadap konsep wrap salad sehat dengan cita rasa *junk food*. COGS (*Cost of Goods Sold*) sebesar Rp 428.127.675 menunjukkan efisiensi dalam pemilihan dan pengelolaan bahan-bahan segar untuk wrap. Hal ini menghasilkan Total Net Income yang impresif sebesar Rp 1.444.856.520 dalam setahun, menandakan bahwa strategi Wrap N Roll dalam menawarkan makanan sehat yang lezat berhasil menarik minat konsumen dan menghasilkan margin keuntungan yang baik.

4.5.4 Proyeksi Biaya Operasional dan Pemasaran

OPEX	
OPERATING EXPENSE	Rp 569,238,154
MARKETING EXPENSE	Rp 41,900,000
TOTAL	Rp 611,138,154

Table 4.5.4.1 Proyeksi Operasional dan Pemasaran

Biaya operasional Wrap N Roll terbagi menjadi dua kategori utama. *Operating Expense* sebesar Rp 569.238.154 mencakup biaya-biaya seperti sewa lokasi, gaji karyawan, dan utilitas untuk menjaga operasional outlet tetap lancar. *Marketing Expense* sebesar Rp 41.900.000 dialokasikan untuk mempromosikan konsep unik Wrap N Roll, mungkin melalui kampanye media sosial, sampling

produk, atau kerjasama dengan influencer kesehatan. Total OPEX Rp 611.138.154 menunjukkan pendekatan yang seimbang antara menjaga kualitas operasional dan upaya pemasaran untuk membangun *brand awareness*.

4.5.5 Hasil Proyeksi Rugi atau Laba

Income Statement	
TOTAL IN ONE YEAR	Rp 409,048,692
BREAK EVEN POINT	Rp 289,980,051 Bulan November

Tabel 4.5.5.1 Income Statement Projection

Laporan pendapatan bulan November menunjukkan pencapaian Rp 289.980.051, yang mengindikasikan penerimaan pasar yang baik terhadap produk Wrap N Roll. Break Even Point total dalam satu tahun diproyeksikan mencapai Rp 409.048.692. Fakta bahwa BEP tahunan lebih rendah dari pendapatan bulanan November menunjukkan bahwa Wrap N Roll telah melampaui titik impas dan beroperasi dengan profit, membuktikan viabilitas konsep makanan sehat dengan cita rasa *junk food*.

4.5.6 Hasil Proyeksi Arus Kas

Cash Flow	
	Cash Flow Akhir tahun 2024
Cash Flow	Rp 518,479,891

Tabel 4.5.6.1 Cash Flow 2024

Arus kas akhir tahun 2024 untuk Wrap N Roll diproyeksikan mencapai Rp 518.479.891, menunjukkan likuiditas yang sehat. Ini memungkinkan bisnis untuk memenuhi kewajiban operasional dan potensial untuk reinvestasi, seperti pengembangan menu baru atau ekspansi ke lokasi tambahan. *Working Capital* sebesar Rp 11.224.840 menunjukkan manajemen yang efisien dalam mengelola persediaan bahan segar dan kewajiban jangka pendek, meskipun mungkin perlu

ditingkatkan seiring pertumbuhan bisnis.

4.5.7 Proyeksi Besaran dan Jangka Waktu ROI

RETURN ON INVESTMENT (ROI)			
<p>ROI Formula</p> $\text{ROI} = \left(\frac{\text{Gain From Investment} - \text{Cost Of Investment}}{\text{Cost Of Investment}} \right) \times 100$ <p><i>(Return on Investment)</i></p> <p><small>What does it mean? Gain from investment: Refers to your net income or profit for the year Cost of investment: Refers to the total amount you invested</small></p>			
ROI =	409,048,692	-	278,256,871
		278,256,871	x 100
=	47.00		

Tabel 4.5.7.1 ROI 2024

ROI 47.00% dalam satu tahun untuk Wrap N Roll menunjukkan performa finansial yang sangat kuat. Ini mencerminkan efektivitas model bisnis, manajemen operasional yang efisien, dan penerimaan pasar yang baik. Namun, penting untuk terus memantau dan mempertahankan kinerja ini, serta merencanakan strategi untuk menghadapi tantangan potensial di masa depan. Dengan pengelolaan yang tepat, Wrap N Roll memiliki fondasi kuat untuk pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang dalam industri makanan sehat.

Proyeksi keuangan ini merupakan panduan penting dalam perencanaan bisnis Wrap N Roll. Ini membantu pemilik bisnis memahami berapa banyak modal yang dibutuhkan, kapan bisnis akan mencapai profitabilitas, dan bagaimana arus kas bisnis akan berkembang. Dengan perencanaan keuangan yang baik, bisnis memiliki dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan kesuksesan di masa depan. Ini membantu dalam menentukan jumlah modal yang dibutuhkan, kapan bisnis dapat mencapai titik impas (break-even), dan kapan diharapkan mulai menghasilkan keuntungan. Proyeksi keuangan juga memungkinkan manajemen untuk memantau kinerja bisnis dan membuat perubahan strategis jika diperlukan.

Proyeksi keuangan yang baik adalah alat yang sangat berharga dalam menjalankan bisnis Wrap N Roll, terutama dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan kunci seperti berapa banyak modal yang diperlukan, seberapa cepat

bisnis akan tumbuh, dan kapan dapat mencapai tingkat keuntungan yang signifikan.

4.6 Analisa Resiko dan Exit Strategy

Salah satu risiko terbesar adalah fluktuasi dalam permintaan pasar untuk makanan sehat. Jika preferensi pelanggan berubah, atau jika ada penurunan dalam minat konsumen terhadap salad dan makanan sehat, bisnis bisa terpengaruh. Cara untuk mengatasi risiko ini adalah dengan selalu berinovasi dan beradaptasi dengan tren pasar. Menyediakan variasi menu dan makanan yang sesuai dengan tren kesehatan yang berkembang dapat membantu. Wrap N Roll akan bersaing dengan restoran dan bisnis makanan sehat lainnya. Risiko persaingan tinggi, terutama jika persaingan harga dan kualitas makanan yang ketat. Untuk mengurangi risiko ini, bisnis harus memfokuskan pada pelayanan pelanggan yang unggul, kualitas bahan makanan yang terbaik, dan berinvestasi dalam pemasaran yang efektif.

Keuangan merupakan risiko signifikan, terutama pada tahap awal pembukaan bisnis. Kebutuhan modal untuk operasional sehari-hari, membayar karyawan, dan mengelola biaya operasional dapat menjadi risiko. Salah satu cara untuk mengatasi ini adalah dengan perencanaan keuangan yang matang dan perolehan pendanaan yang cukup. Ketergantungan pada staf kunci dalam persiapan makanan dan layanan pelanggan adalah risiko. Karyawan dapat berhenti atau sakit, yang dapat mempengaruhi operasional. Untuk mengurangi risiko ini, bisnis harus memiliki rencana cadangan, pelatihan yang baik, dan kebijakan yang baik dalam hal karyawan. Meskipun tujuan utama adalah untuk sukses dan berkembang, penting untuk memiliki strategi exit jika terjadi situasi yang memaksa seperti penutupan bisnis. Salah satu strategi exit mungkin adalah penjualan bisnis kepada investor atau pemangku kepentingan lain yang tertarik dengan bisnis Wrap N Roll. Alternatif lain adalah mengalihkan bisnis kepada pemilik yang berpotensi atau mengidentifikasi peluang lain dalam industri makanan sehat. Perencanaan exit yang baik dapat membantu mengurangi kerugian finansial dan mengoptimalkan nilai bisnis saat harus keluar dari bisnis. Dalam menghadapi risiko, perlu ada upaya proaktif dalam mitigasi risiko dan memiliki rencana darurat. Dengan demikian, Wrap N Roll dapat menjalani perjalanan bisnis yang lebih stabil dan sukses di tengah tantangan yang mungkin muncul.