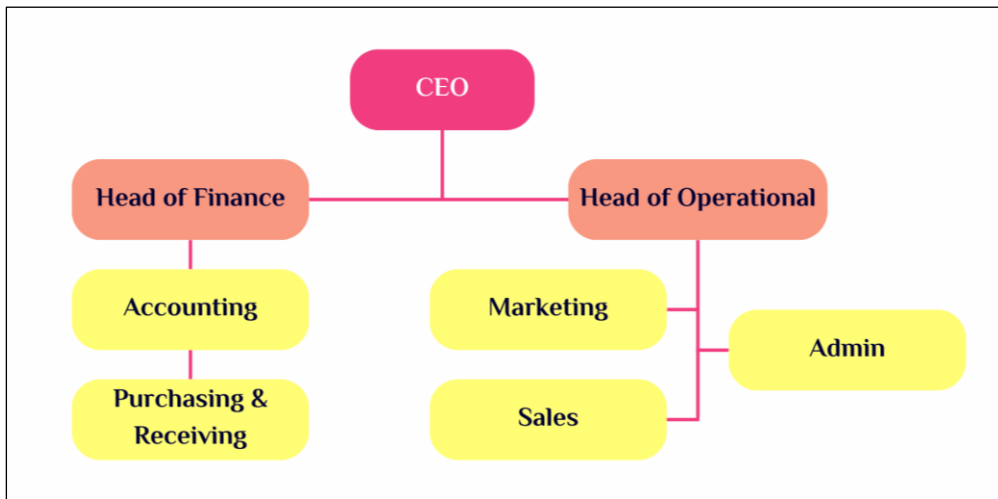


BAB IV
PERENCANAAN STRATEGIS DAN PROYEKSI FINANSIAL

4.1 Perencanaan Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Pada awal operasi bisnis, tim HERS beranggotakan 5 anggota dengan CEO (*Chief Executive Officer*) sebagai pimpinan utama dan dibantu oleh kepala departemen finansial dan kepala departemen operasional. Seiring berkembangnya bisnis HERS maka akan melakukan penambahan anggota secara berkala untuk melakukan ekspansi usaha.



Sumber : Dokumen Pribadi

Gambar 4.1 Bagan Perencanaan Organisasi dan Sumber Daya Manusia

4.1.1 Proyeksi Departemen dan Jumlah Kebutuhan SDM

Tabel 4.1.1 Proyeksi Departemen dan Jumlah Kebutuhan Sumber Daya Manusia

No.	Posisi	Penjelasan
1.	<i>Chief Executive Officer (CEO)</i>	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Berperan sebagai pemimpin yang bertanggung jawab atas kelancaran seluruh kegiatan perusahaan. ● Menyusun strategi dan melaksanakan visi dan misi perusahaan. ● Mengawasi dan berkoordinasi dengan kepala

		<p>departemen untuk menerapkan rencana bisnis dan mencapai target perusahaan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mengelola anggaran dan bertanggung jawab terhadap anggaran secara keseluruhan. ● Menciptakan budaya kerja perusahaan yang positif.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan dengan gelar sarjana di bidang manajemen, bisnis, akuntansi, atau jurusan terkait lainnya. ● Memiliki minimal 2 tahun pengalaman kerja profesional. ● Memiliki sertifikasi CPCEO (<i>Certified Professional Chief Executive Officer</i>)
		Manajemen Sumber Daya
		1 CEO
2.	<i>Head of Finance</i>	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat perencanaan dan laporan keuangan, pajak, dan analisis finansial yang akurat sesuai dengan peraturan pemerintah. ● Berkoordinasi dengan CEO dan kepala departemen lain tentang pengelolaan anggaran (<i>cost-control</i>). ● Merencanakan dan mengawasi penggunaan anggaran perusahaan. ● Mengawasi pembelian barang dan aset yang dibutuhkan. ● Memberikan strategi solusi dan keputusan keuangan umum.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan dengan gelar sarjana di bidang keuangan, bisnis, akuntansi atau bidang terkait lainnya. ● Memiliki minimal 3 tahun pengalaman kerja profesional. ● Bersertifikasi CFA (<i>Chartered Financial Analyst</i>)

		Manajemen Sumber Daya
		1 <i>Head of finance</i>
3.	Accounting	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat pembukuan keuangan dan transaksi keuangan bisnis. ● Menyiapkan laporan keuangan, termasuk laporan rugi laba dan laporan arus kas. ● Bertanggung jawab atas pembayaran slip gaji karyawan dan melakukan pembayaran pajak.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan dengan gelar sarjana di bidang keuangan, bisnis, akuntansi atau bidang terkait lainnya. ● Memiliki minimal 3 tahun pengalaman kerja profesional.
		Manajemen Sumber Daya
		1 <i>Accounting Staff</i>
4.	Purchasing and Receiving	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Bertanggung jawab dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pembayaran dalam pembelian barang yang dibutuhkan perusahaan. ● Melakukan pengecekan terhadap barang-barang yang dipesan dan melakukan retur jika barang tidak memenuhi ketentuan. ● Memantau stok dan kualitas barang yang ada. ● Membuat laporan akhir berisikan data pembelian, pemakaian, dan kerusakan barang.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan dengan gelar S1 pada jurusan terkait.

		<ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki pengalaman kerja sebagai <i>customer service</i>, petugas pembelian, agen pembelian, manajer pembelian atau peran serupa. ● Memiliki kemampuan negosiasi yang baik.
		Manajemen Sumber Daya
		1 <i>Purchasing and Receiving Staff</i>
5.	Head of Operational	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Menganalisis, merencanakan, dan menyusun strategi untuk melakukan distribusi dan penjualan. ● Menentukan target dan melakukan pemantauan terhadap kegiatan <i>sales</i> dan <i>marketing</i>. ● Menyusun laporan atas aktivitas penjualan dan pemasaran.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan dengan gelar sarjana di bidang bisnis, manajemen, administrasi bisnis, akuntansi, atau bidang terkait lainnya. ● Memiliki minimal 2 tahun pengalaman kerja profesional ● Memiliki sertifikasi CIPM (Certified International Project Manager)
		Manajemen Sumber Daya
		1 <i>Head of Operational</i>
6.	Marketing	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan analisis pasar secara berkala untuk menyusun strategi <i>marketing</i> yang relevan. ● Mengembangkan, menerapkan, serta melakukan pengawasan terhadap strategi <i>marketing</i> perusahaan. ● Memastikan pesan dalam kampanye yang dilakukan relevan dan tepat sasaran.

		<ul style="list-style-type: none"> ● Menyusun rencana konten untuk manajemen media sosial HERS. ● Melakukan promosi produk melalui <i>live</i> di <i>online platform</i>, termasuk <i>Instagram</i>, <i>Tiktok</i>, dan <i>Shopee</i>.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan gelar sarjana di bidang <i>marketing</i>, <i>marketing communication</i>, <i>bisnis</i>, <i>management</i>, atau jurusan relevan lainnya. ● Memiliki pengalaman minimal 1 tahun pada posisi yang sama. ● Memiliki pemahaman atas bidang pemasaran digital dan pengalaman dalam menyusun, melaksanakan, dan melaporkan <i>campaign</i>. ● Memiliki pengetahuan dasar atas <i>SEO</i>, <i>email marketing</i>, <i>inbound/content marketing</i>, <i>website management</i>, dan <i>digital advertising principle</i>.
		Manajemen Sumber Daya
		1 <i>Marketing Staff</i>
7.	<i>Sales</i>	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Menyusun pemetaan penjualan dan melakukan kegiatan penjualan melalui <i>channel</i> yang tersedia. ● Melakukan analisis pasar dan menyusun laporan prediksi penjualan. ● Melakukan <i>follow-up action</i> terhadap konsumen yang telah melakukan pembelian. ● Menjadi <i>representative</i> perusahaan untuk berhubungan langsung dengan pihak <i>offline store</i> dan pihak relevan lainnya.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan gelar sarjana di bidang komunikasi, <i>management</i>, atau jurusan relevan lainnya. ● Memiliki pengalaman dalam merencanakan dan menerapkan strategi penjualan.

		<ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki keterampilan komunikasi tertulis dan verbal yang sangat baik. ● Memiliki pengalaman minimal dua tahun dalam mengelola penjualan di lingkungan perusahaan
		Manajemen Sumber Daya
		1 Sales Staff
8.	Admin	Tanggung Jawab Utama
		<ul style="list-style-type: none"> ● Bertanggung jawab untuk merespon dan menjawab pertanyaan dan komplain dari <i>customer</i> pada <i>online marketplace</i> dan <i>social media</i>. ● Bertanggung jawab atas pemesanan dari <i>online marketplace</i>, mulai dari penerimaan pesanan, memproses pesanan, hingga diserahkan pada kurir. ● Mendukung <i>marketing</i> dalam membuat konten.
		Persyaratan
		<ul style="list-style-type: none"> ● Minimal pendidikan SMA atau sederajat. ● Memiliki keterampilan <i>Microsoft Office Word</i> dan <i>Excel</i>. ● Memiliki kemampuan komunikasi yang baik secara lisan maupun tertulis. ● Mahir berbahasa inggris baik lisan maupun tulisan.
		Manajemen Sumber Daya
		2 Admin

Sumber : Dokumen Pribadi

4.2 Strategi dan Rencana Pemasaran

Metode pemasaran HERS dibagi menjadi 2, yaitu *Above The Line* yang berfokus pada kegiatan *branding* secara keseluruhan dan *Below The Line* yang lebih berfokus pada audiens yang sudah HERS targetkan. Kegiatan pemasaran secara *Above The Line* akan dilakukan secara berkala setiap bulannya.

Sementara kegiatan pemasaran secara *Below The Line* akan difokuskan untuk meningkatkan penjualan pada waktu tertentu.

Tabel 4.2 Strategi dan Rencana Pemasaran

Metode	Media
<i>Above The Line</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Google advertisement</i> 2. <i>Instagram advertisement</i> 3. <i>Tiktok advertisement</i> 4. <i>Shopee advertisement</i> 5. <i>Shopee live</i> 6. <i>Youtube advertisement</i> 7. <i>Reseller dan konsinyasi</i> 8. <i>Tokopedia affiliate program</i> 9. <i>Sociolla offline store advertisement</i>
<i>Below The Line</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Single day promotion</i> 2. <i>Giveaway</i> 3. <i>Mengikuti bazaar, event, dan exhibition</i> 4. <i>Melakukan endorsement dengan targeted influencer</i> 5. <i>Campaign: Volunteering Experience, Plastic Free #TravelCooler, dan Merayakan Hari Kemerdekaan</i> 6. <i>Bundling 2 ukuran HERS menstrual cup</i> 7. <i>Potongan harga 30% untuk produk pembelian kedua</i> 8. <i>Payday sale</i> 9. <i>Bundling HERS menstrual cup dengan foldable toothbrush</i> 10. <i>Christmas gift</i> 11. <i>New Year Campaign : Seamless Travel in Collaboration with Pureco</i>

Sumber : Dokumen Pribadi

4.2.1 *Timeline Marketing Plan*

Tabel 4.2.1 *Timeline Marketing Plan HERS*

Periode	Kegiatan
Mei 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Launching Promotion</i> Dalam rangka <i>opening</i> dan <i>launching</i>, HERS memberikan promo potongan sebesar 20% untuk 20 pcs <i>menstrual cup</i> yang dapat dibeli melalui <i>Shopee</i>. Selain itu, HERS juga akan membagikan <i>public relation</i>

	<p>(PR) <i>package</i> dan <i>press kit</i> kepada <i>influencer</i> dan media-media untuk dapat mempermudah liputan. <i>Launching promotion</i> akan didukung dengan menggunakan promosi melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, <i>Google ads</i>, dan <i>Youtube ads</i>.</p>
<p>Juni 2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Volunteering Experience</i> HERS akan merekrut 30 orang wanita yang ingin mencoba menggunakan <i>menstrual cup</i> HERS atau wanita yang sudah pernah menggunakan <i>menstrual cup</i> HERS untuk membagikan pengalaman dan <i>testimonials</i> setelah menggunakan <i>menstrual cup</i> HERS. <i>Testimonial</i> ini akan dipublikasikan di <i>social media</i> HERS. <i>Branding</i> ini akan didukung melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>Youtube ads</i>. ● <i>Promo Twin Date 6.6 Shopee</i> HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 10 pcs <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i>. Selain itu, HERS melakukan <i>endorsement influencer</i>, <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>Google ads</i> untuk meningkatkan penjualan, <i>brand awareness</i>, dan mempromosikan promo <i>Twin Date</i>. HERS juga akan melakukan <i>Shopee Live</i> dan membagikan bonus koin kepada penonton untuk menarik minat mereka. ● <i>Consignment</i> atau Titip Jual HERS akan bekerja sama dengan toko <i>offline</i> dan <i>online</i> untuk melakukan <i>consignment</i> sebagai salah satu <i>channel</i> penjualan. HERS akan bekerja sama dengan <i>My Bestie</i>, <i>Zerowaste Shop</i>, dan <i>Earthero</i>. Program <i>consignment</i> akan berlangsung selamanya. ● <i>Tokopedia Affiliate Program</i> HERS menjalankan program afiliasi untuk meningkatkan penjualan dan memberikan komisi sebesar 10% per buah penjualan kepada mitra afiliasi. ● Potongan 30% untuk Pembelian Produk Kedua Untuk meningkatkan penjualan, HERS melakukan promosi dengan cara memberikan potongan harga sebesar

	<p>30% untuk pembelian produk kedua. Promosi ini akan berjalan selama tiga hari pada minggu kedua bulan Juni.</p>
Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Plastic Free July</i> <p>Dalam memeriahkan gerakan internasional <i>Plastic Free July</i> pada 3 Juli 2024, HERS bekerja sama memberikan <i>giveaway</i> 5 pcs <i>menstrual cup</i> dengan Bumi Journey, <i>eco tour agency</i> yang mendukung <i>sustainable travel</i> dengan menggunakan <i>eco-friendly items</i> ketika <i>travelling</i> dengan hashtag <i>#TravelCooler</i>. <i>Campaign</i> ini akan dipromosikan melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, <i>Youtube ads</i>, dan <i>endorsement influencer</i>.</p> ● <i>Promo Twin Date 7.7 Shopee</i> <p>HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 10 buah <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i> dan mempromosikan promo tersebut melalui <i>Shopee Live</i>.</p> ● <i>Sociolla Offline Store Advertisement</i> <p>Dalam rangka meningkatkan promosi di toko <i>offline Sociolla</i>, HERS memasang iklan di toko <i>offline Sociolla</i>, berupa poster di dinding dan <i>electronic gate</i>. Promosi ini akan berlangsung selama bulan Juli.</p> ● <i>Bundling 2 Sizes HERS Menstrual Cup</i> <p>Untuk meningkatkan penjualan, HERS melakukan promosi dengan cara menawarkan paket <i>bundling 2 HERS menstrual cup</i> (Ukuran S&M) dengan harga Rp449.000. Promosi ini akan dilaksanakan selama 2 hari pada minggu ketiga bulan Juli.</p> ● <i>Podcast</i> <p>HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>The Ins and Outs of Menstrual Cup</i>” dengan mendatangkan Nila Patty sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi seputar pemakaian <i>menstrual cup</i> kepada masyarakat luas sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.</p>
Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Campaign Perayaan 17 Agustus</i> <p>HERS turut serta memeriahkan perayaan kemerdekaan Indonesia dengan memberikan promo diskon sebesar</p>

	<p>17% untuk 200 pcs <i>menstrual cup</i>. <i>Campaign</i> ini akan dipromosikan melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>endorsement influencer</i>. Selain itu, HERS melakukan <i>Shopee Live</i> untuk meningkatkan penjualan, <i>brand awareness</i>, serta promosi dan <i>giveaway</i> dalam rangka memeriahkan hari kemerdekaan 17 Agustus.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Shopee Cashback</i> Untuk meningkatkan penjualan, HERS melakukan promosi dengan cara memberikan pelanggan <i>cashback</i> sebesar Rp19.000 pada <i>Shopee</i>. Promosi ini akan dilaksanakan selama tiga hari pada minggu keempat bulan Agustus. ● <i>Podcast</i> HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>Period Talks - All About Period and Menstruation</i>” dengan mendatangkan dr. Steven Aristida sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi seputar siklus menstruasi kepada masyarakat luas sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.
September 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Promo Twin Date 9.9 Shopee</i> HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 10 pcs <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i> dan mempromosikan promo tersebut melalui <i>Shopee Live</i>, <i>Instagram ads</i>, dan <i>Tiktok ads</i>. ● <i>Pre-Promotion Exhibition Cosmobeaute Indonesia</i> Dalam rangka memeriahkan promosi HERS di Exhibition Cosmobeaute Indonesia, HERS melakukan periklanan melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>endorsement influencer</i> selama 3 minggu, di mulai dari minggu ketiga September hingga awal bulan Oktober. ● <i>Podcast</i> HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>How to Keep Your Vagina Healthy and Clean</i>” dengan mendatangkan dr. Fita Mauli sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai cara menjaga organ reproduksi dengan benar kepada masyarakat luas

	<p>sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.</p>
<p>Oktober 2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Exhibition Cosmobeaute Indonesia (10-12 Oktober 2024)</i> Berkategori sebagai <i>personal hygiene product</i>, HERS bergabung sebagai <i>tenant</i> di Exhibition Cosmobeaute Indonesia yang merupakan <i>beauty trade exhibition</i> terbesar di Indonesia dan akan dilaksanakan di Jakarta Convention Center (JCC). Promosi acara ini dilakukan selama 3 minggu sebelum acara tersebut berlangsung. ● <i>Promo Twin Date 10.10 Shopee</i> HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 15 pcs <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i> dan mempromosikan promo tersebut melalui <i>Shopee Live</i>. ● <i>Pre-Promotion Event</i> Dalam rangka memeriahkan acara <i>Sociolla Beauty Wonderland</i>, HERS melakukan promosi melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>endorsement influencer</i> selama 2 minggu sebelum acara berlangsung. Selain itu, HERS juga memasang iklan di <i>electronic gate</i> di <i>offline store Sociolla</i>. ● <i>Bundling HERS Menstrual Cup dengan Foldable Toothbrush</i> Untuk meningkatkan penjualan, HERS melakukan promosi dengan cara menawarkan paket <i>bundling HERS menstrual cup</i> dengan <i>Foldable Travel-Friendly Toothbrush</i>. <i>Bundling</i> ini juga bertujuan untuk mendukung kemudahan <i>traveler</i> dalam bepergian. Promosi ini akan dilaksanakan selama tiga hari pada minggu ketiga bulan Oktober. ● <i>Sociolla Offline Store Advertisement</i> Dalam rangka meningkatkan promosi di toko <i>offline Sociolla</i>, HERS memasang iklan di toko <i>offline Sociolla</i>, berupa poster di <i>wall</i> dan <i>electronic gate</i>. Promosi ini akan berlangsung selama bulan Oktober. ● <i>Podcast</i> HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>Endometriosis</i>”

	<p>vs <i>Cramps</i>” dengan mendatangkan dr. Robby Indratto sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi seputar kesehatan reproduksi kepada masyarakat luas sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.</p>
November 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Event Sociolla Beauty Wonderland</i> <i>Sociolla Beauty Wonderland</i> merupakan salah satu <i>event</i> yang diminati oleh <i>beauty</i> dan <i>health enthusiast</i>, dengan rangkaian acara yang meliputi <i>talkshow</i> bersama <i>beauty experts</i>, <i>meet and greet</i> bersama seleb dan <i>beauty influencers</i>. HERS turut memeriahkan acara <i>Sociolla Beauty Wonderland</i> sebagai <i>tenant</i>. ● <i>Promo Twin Date 11.11 Shopee</i> HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 20 pcs <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i> dan mempromosikan promo tersebut melalui <i>Shopee Live</i> dan memberikan bonus koin kepada para penonton <i>Shopee Live</i>. ● <i>Pre-Promotion Event Folkaland</i> Dalam rangka memeriahkan acara <i>Folkaland</i>, HERS melakukan promosi acara melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i> dan <i>endorsement influencer</i> selama dua minggu sebelum acara berlangsung. ● <i>Event Folkaland</i> <i>Folkaland</i> merupakan <i>shopping</i> dan <i>retail brand</i> yang rutin mengadakan <i>event</i> atau <i>bazaar</i> seputar <i>eco-friendly</i> dan <i>sustainability product</i>. HERS akan menjadi <i>tenant</i> dalam acara <i>Folkaland</i> untuk meningkatkan <i>exposure</i> produk. ● <i>Pay Day Sale</i> Untuk meningkatkan penjualan, HERS melakukan promosi dengan cara memberikan pelanggan potongan harga sebesar 10% setiap transaksi. Promosi ini akan dilaksanakan selama 6 hari dari tanggal 25 November hingga 30 November dalam rangka penerimaan upah kerja.

	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Podcast</i> HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>Egg Freezing - Your Body, Your Choice</i>” dengan mendatangkan dr. Nana Agustina sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi seputar kesehatan reproduksi kepada masyarakat luas sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.
Desember 2024	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Promo Twin Date 12.12 Shopee</i> HERS akan memberikan promosi berupa diskon 10% untuk 25 pcs <i>menstrual cup</i> di <i>Shopee</i>. HERS mempromosikan <i>campaign</i> ini selama dua minggu sebelum <i>campaign</i> berlangsung melalui <i>Instagram ads</i>, <i>Tiktok ads</i>, dan <i>Shopee Live</i>. ● <i>New Year Campaign : Seamless Travel</i> Dalam merayakan tahun baru, HERS berkolaborasi dengan Pureco dengan membuat <i>giveaway bundling</i> HERS <i>Menstrual Cup</i> dengan Pureco Liquid Detergent Travel-Size. HERS menyediakan 10 pcs <i>menstrual cup</i> selama dua minggu periode <i>giveaway</i>. Dalam mempromosikan <i>giveaway</i> tersebut, HERS melakukan <i>endorsement influencer</i>, dan mempromosikannya melalui <i>Instagram ads</i> dan <i>Tiktok ads</i> selama dua minggu. ● <i>Christmas Gift</i> Untuk meningkatkan penjualan, <i>engagement</i> dan <i>customer satisfaction</i>, HERS akan mengunggah <i>Reels Instagram</i> yang memuat video berisikan beberapa kupon diskon. Audiens dapat mendapatkan kupon sesuai dengan tangkapan layar yang mereka lakukan. Terdapat 3 kupon berbeda yaitu, kupon diskon 20%, kupon diskon 30%, dan kupon <i>Buy 1 get 1</i>. Audiens dapat mengunggah tangkapan layar pada <i>Instagram story</i> pribadi dan <i>mention Instagram</i> HERS. Terdapat 10 pemenang yang akan dipilih secara acak. ● <i>Sociolla Offline Store Advertisement</i> Dalam rangka meningkatkan promosi di toko <i>offline Sociolla</i>, HERS memasang iklan di toko <i>offline Sociolla</i>, berupa poster di dinding dan <i>electronic gate</i>.

	<p>Promosi ini akan berlangsung selama bulan Desember.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Podcast</i> HERS melakukan <i>podcast</i> yang berjudul “<i>Menopause Survival Guide</i>” dengan mendatangkan dr. Nila Farahdiba Daulay sebagai narasumber. <i>Podcast</i> ini bertujuan untuk memberikan edukasi seputar kesehatan reproduksi kepada masyarakat luas sekaligus sebagai bentuk <i>soft-selling</i> yang HERS lakukan.
--	---

Sumber : Dokumen Pribadi

4.3 *Customer Relationship Plan*

Dalam rangka meningkatkan relasi antara HERS dengan konsumen, maka HERS akan memberikan pelayanan berupa :

1. *Customer Service dan After-Sales Service*

HERS akan memberikan pelayanan kepada pelanggan melalui *Whatsapp Business* dan fitur *chat* pada *social media* dan *e-commerce* untuk menjawab pertanyaan, kebutuhan, saran, dan komplain dari pelanggan. HERS akan mengalokasikan *admin* untuk bertanggung jawab pada kegiatan tersebut agar dapat menjamin aplikasi *standard operational procedure (SOP)* dalam merespon pada pelanggan, sehingga *customer* tetap merasa diprioritaskan dan nyaman. Serta HERS dapat memperoleh umpan balik berupa saran dan komplain dari *customer* untuk mengembangkan bisnis ini.

2. *Educational dan Awareness Content*

Selain untuk mempertahankan hubungan yang baik dengan konsumen, HERS juga turut berkontribusi dalam meningkatkan pengetahuan wanita di Indonesia seputar kesehatan seksual dan reproduksi wanita, *sex education*, menstruasi, cara *travelling* yang *sustainable* dan tidak berdampak buruk pada lingkungan melalui konten-konten yang akan dipublikasikan melalui *Youtube, feeds dan reels Instagram, TikTok, dan podcasts HERS*.

3. *Community Support: WitHERS*

Untuk meningkatkan *brand awareness* dan *customer loyalty*, HERS membentuk sebuah komunitas bernama WitHERS. WitHERS bertujuan untuk menjadi wadah yang terbuka untuk wanita yang ingin berbagi pengalaman pribadinya terkait dengan masalah kewanitaan dan gaya hidup keberlangsungan. Anggota yang bergabung dapat menjalin komunikasi dengan yang lain dan mendapatkan hak istimewa seperti mendapatkan *freebies*, tiket acara atau *bazaar* secara gratis, dan lain-lain.

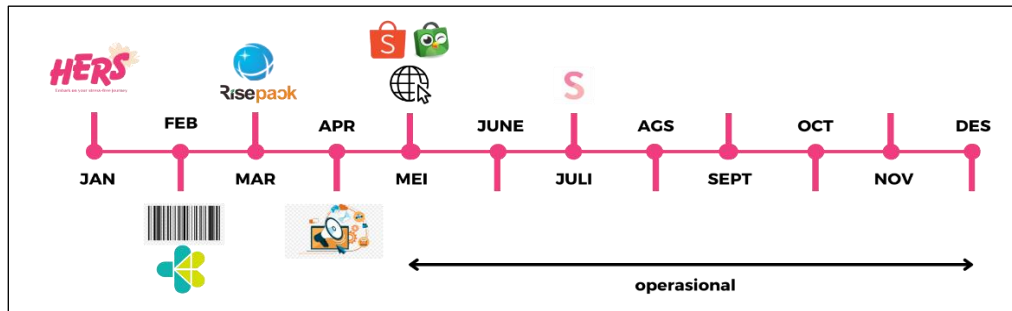
4. *Email Newsletter*

HERS mengirimkan *email* kepada pelanggan untuk memberikan informasi penting dan menarik secara rutin. HERS akan mengirimkan promosi produk, acara terbaru, *campaign*, rekomendasi artikel, dan *engaging content* lainnya. Selain itu, HERS juga akan memakai *email newsletter* sebagai media survei data minat pelanggan dan evaluasi kepuasan pelanggan terhadap HERS.

5. *Instagram Broadcast Channel*

HERS memanfaatkan fitur *Instagram broadcast channel* untuk menjangkau audiens secara langsung dan membangun hubungan yang lebih dalam dengan pelanggan melalui komunikasi 2 arah. Melalui *Instagram broadcast channel*, HERS mengirimkan promosi produk, acara terbaru, *campaign*, rekomendasi artikel, dan *engaging content* lainnya yang dapat audiens respon dan berpartisipasi secara langsung. Selain itu, HERS juga menggunakan fitur "*polling*" dan "*question prompts*" untuk mengumpulkan umpan balik dari audiens.

4.4 Timeline



Sumber : Dokumen Pribadi

Gambar 4.4 *Timeline* Operasional HERS

Tahapan proyek bisnis HERS mencakup tahap perencanaan yang telah dilaksanakan pada bulan September hingga Desember 2023, kemudian dilanjutkan oleh pembuatan CV HERS, kerja sama dengan pemasok, pendaftaran hak merek dagang, pendaftaran *barcode* nasional, pendaftaran surat izin edar alat kesehatan kelas A, tahap perekrutan, tahap produksi massal, peluncuran produk di *Shopee*, *Tokopedia*, dan *official website*, pemasukan barang ke toko *offline Sociolla*, *bazaar*, serta berjalannya operasional yang tertera pada *Gantt Chart* dibawah berikut.

Tabel 4.4 *Gantt Chart* HERS

Kegiatan	2024											
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Oct	Nov	Des
Pembuatan perusahaan CV HERS												
Kerjasama kontrak dengan supplier												
Pendaftaran Hak merk dagang												
Pendaftaran Barcode												
Pendaftaran Surat Izin Edar Alkes Kelas A												
Tahap perekrutan												
Tahap produksi massal												
Kegiatan Marketing												
Peluncuran produk di shopee, tokopedia, dan website												
Pemasukan barang ke offline store Sociolla												
Operasional berjalan												
Bazaar												

Sumber : Dokumen Pribadi

4.5 Proyeksi Keuangan

4.5.1 *Capital Expenditure*

Tabel 4.5.1 *Capital Expenditure*

Capital Expenditure dalam Rupiah		
No	Investasi	Total
1	Biaya Pembuatan CV	6,000,000
2	Biaya Pembuatan Hak Merk Dagang	500,000
3	Biaya Perizinan Edar Alkes A	1,500,000
4	Biaya Pembuatan <i>Barcode</i>	5,437,000
5	Biaya Pembuatan <i>Website</i>	6,235,200
6	Pembuatan Cetakan <i>Menstrual Cup</i>	46,966,200
7	Rak Barang Besi	1,161,000
8	Dispenser Lakban Air	314,100
TOTAL (dalam bentuk rupiah)		68,113,500

Sumber : Dokumen Pribadi

Capital expenditure yang dibutuhkan dalam bisnis HERS mencakup biaya pembuatan persekutuan komanditer (CV), biaya pembuatan hak merek dagang, biaya perizinan edar biaya pembuatan *barcode* dan *website*, biaya pembuatan cetakan (*molding*) *menstrual cup*, dan biaya pembelian aset seperti rak barang dan dispenser lakban air. Total *capital expenditure* yang dibutuhkan HERS adalah Rp 68,113,500.

4.5.2 Biaya Sumber Daya Manusia

Tabel 4.5.2.1 Anggaran Karyawan Tetap Tahun 2024 Sebelum Operasional

Anggaran Karyawan Tetap Tahun 2024 dalam Rupiah Sebelum Operasional			
Posisi	Jumlah	Gaji	Total
<i>Chief Executive Officer</i>	1	6,000,000	6,000,000
<i>Head of Finance</i>	1	4,000,000	4,000,000
<i>Head of Operational</i>	1	4,000,000	4,000,000
TOTAL (dalam bentuk rupiah)			14,000,000

Sumber : Dokumen Pribadi

Tabel 4.5.2.2 Anggaran Karyawan Tetap Tahun 2024 Saat Operasional

Anggaran Karyawan Tetap Tahun 2024 dalam Rupiah Saat Operasional			
Posisi	Jumlah	Gaji	Total
<i>Chief Executive Officer</i>	1	6,500,000	6,500,000
<i>Head of Finance</i>	1	5,000,000	5,000,000
<i>Purchasing and Receiving</i>	1	4,200,000	4,200,000
<i>Accounting</i>	1	4,200,000	4,200,000
<i>Head of Operational</i>	1	5,000,000	5,000,000
<i>Marketing</i>	1	4,500,000	4,500,000
<i>Sales</i>	1	4,500,000	4,500,000
<i>Admin</i>	2	4,000,000	8,000,000
TOTAL (dalam bentuk rupiah)			41,900,000

Sumber : Dokumen Pribadi

Dalam perencanaan dan pelaksanaan operasional bisnis HERS, anggaran karyawan dibagi menjadi dua bagian, yaitu biaya sebelum operasional dan setelah operasional berjalan. Hal ini disebabkan pertimbangan jumlah karyawan yang dibutuhkan saat *pre-opening* atau sebelum operasional berjalan hanya sedikit. Total biaya yang dibutuhkan untuk sumber daya manusia sebelum operasional adalah sebesar Rp 14,000,000 setiap bulannya. Sementara total biaya yang dibutuhkan untuk sumber daya manusia ketika operasional sudah berjalan adalah sebesar Rp 41,900,000.

4.5.3 Biaya Operasional dan Pemasaran

Tabel 4.5.3 Biaya Operasional dan Pemasaran

Biaya Operasional dan Pemasaran Tahun 2024 dalam Rupiah		
No	Keterangan	Total
1	Total Biaya Operasional	476,224,686
2	Total Biaya Pemasaran	295,813,898
TOTAL (dalam bentuk rupiah)		772,038,584

Sumber : Dokumen Pribadi

Tabel di atas menunjukkan biaya operasional dan biaya pemasaran yang dibutuhkan HERS dalam perencanaan dan pelaksanaan operasional

untuk 1 tahun pertama, dengan total Rp 772,038,584. Penjelasan lengkap biaya operasional dan biaya pemasaran terlampir pada Lampiran.

4.5.4 Jumlah Investasi Awal

Tabel 4.5.4 Jumlah Investasi Awal

Jumlah Investasi Awal dalam Rupiah		
No	Investasi	Total
1	<i>Capital Expenditure</i>	69,038,500
2	<i>Working Capital Batch 1</i>	261,500,000
3	Biaya Operasional dan Pemasaran Bulan Januari – Mei 2024	148,959,969
TOTAL (dalam bentuk rupiah)		479,498,469

Sumber : Dokumen Pribadi

Bisnis HERS membutuhkan investasi dengan jumlah Rp 479,498,469. Jumlah tersebut sudah termasuk biaya *capital expenditure*, biaya yang dibutuhkan untuk membuat produk *batch* pertama, serta biaya operasional dan pemasaran hingga bulan pertama penjualan. Detail *capital expenditure* dapat dilihat pada Lampiran.

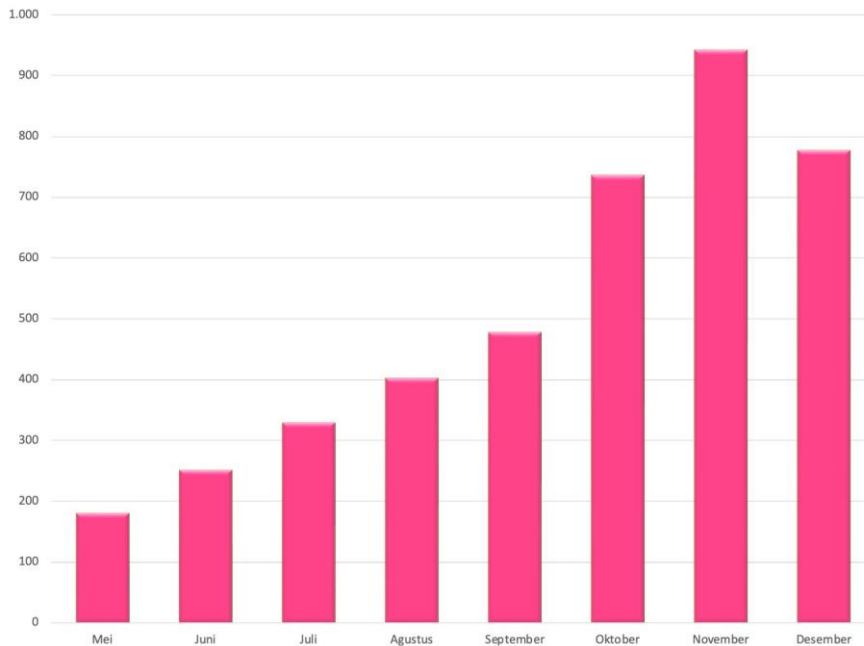
4.5.5 Proyeksi Penjualan

Tabel 4.5.5 Proyeksi Penjualan Tahun 2024

Proyeksi Penjualan Mentrual Cup HERS Tahun 2024										
No.	Channel	Mei	Jun	Jul	Ags	Sept	Okt	Nov	Des	Total
1	<i>Shopee</i>	100	115	130	145	155	185	200	210	1.240
2	<i>Tokopedia</i>	30	40	50	60	70	85	95	110	540
3	<i>Affiliate Tokopedia</i>	5	12	16	22	18	17	17	20	127
4	<i>Website HERS</i>	50	70	90	110	130	150	160	175	935
5	<i>Sociolla Beauty Wonderland</i>							180		180
6	<i>Folkaland</i>							50		50
7	<i>Cosmobeaute</i>						150			150
8	<i>Sociolla Online</i>			20	35	50	75	120	125	425

9	<i>Sociolla Offline</i>		5	10	15	20	50	55	155	
10	<i>My Bestie</i>	10	14	17	25	30	38	40	174	
11	<i>Zerowaste Shop</i>	10	12	15	18	24	28	35	142	
12	<i>Earthero</i>	6	8	10	14	17	21	27	103	
TOTAL		180	251	329	402	477	736	942	777	4.094

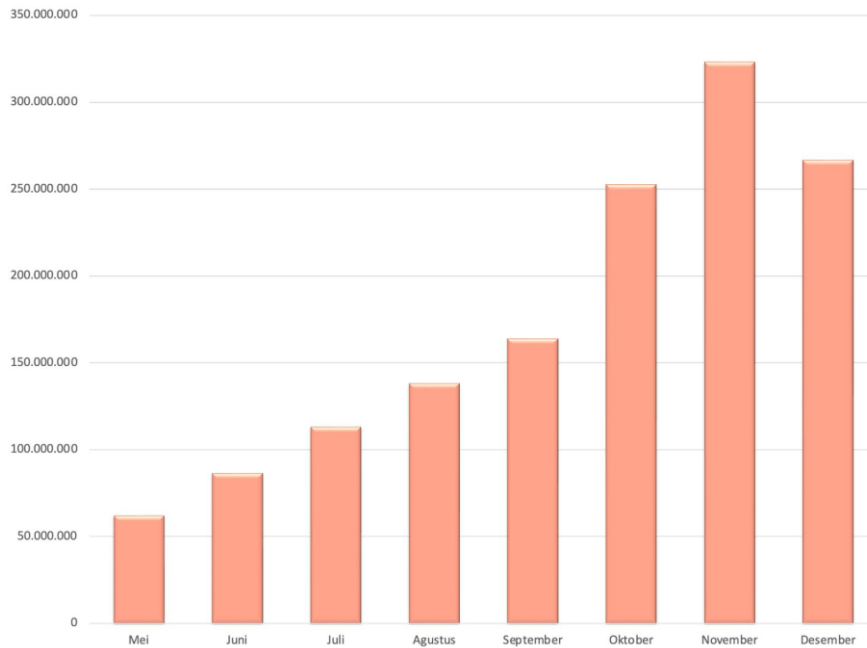
Sumber : Dokumen Pribadi



Sumber : Dokumen Pribadi
 Gambar 4.5.5 *Chart* Proyeksi Penjualan

Berdasarkan tabel proyeksi penjualan, dapat disimpulkan bahwa penghasilan utama HERS berasal dari penjualan di *Shopee* dan *website* HERS. Terdapat peningkatan yang signifikan pada penjualan *Shopee* di bulan Oktober dan November dikarenakan HERS memberikan *sales promotion* seperti diskon tanggal kembar, *payday sales*, dan *promo buy one get one*. Selain itu, terdapat peningkatan besar pada penjualan melalui *Sociolla* bulan November dikarenakan HERS mengikuti *campaign bazaar Beauty Wonderland* yang diadakan oleh *Sociolla* selama enam hari lamanya. Selain itu HERS mengikuti *bazaar Cosmobeaute Indonesia* yang berlangsung selama 3 hari.

4.5.6 Proyeksi Pendapatan



Sumber : Dokumen Pribadi

Gambar 4.5.6 *Chart* Proyeksi Pendapatan

Berdasarkan tabel proyeksi pendapatan HERS di atas, dapat diketahui bahwa dari bulan Mei hingga bulan Desember pendapatan mengalami peningkatan secara signifikan dengan lebih dikenalnya *menstrual cup* HERS dikalangan masyarakat melalui penambahan praktik pemasaran dan saluran distribusi yang dilakukan setiap bulannya. Terdapat kenaikan drastis pada bulan November karena HERS mengikuti *bazaar Sociolla* selama 6 hari lamanya dan *bazaar Cosmobeaute Indonesia* selama 3 hari.

4.5.7 Proyeksi Laba/Rugi

Table 4.5.7 Proyeksi Laba Rugi Tahun 2024

Proyeksi <i>Income Statement</i> pada Tahun 2024 dalam Rupiah	
Keterangan	TOTAL
<i>Sales / Revenue</i>	1,510,686,000
COGS	107,058,100
<i>Gross Profit</i>	1,403,627,900
<i>Operating Expense</i>	476,224,686
<i>Marketing Expense</i>	295,813,898
<i>Total Expense</i>	772,038,584
NET INCOME (PROFIT/LOSS) dalam Rupiah	631,589,316

Sumber: Dokumen Pribadi

Tabel proyeksi laba rugi menggambarkan jumlah pemasukan yang dikurangi harga pokok penjualan, biaya operasional, dan biaya pemasaran. Berdasarkan tabel di atas, HERS akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 631,589,316 pada akhir tahun 2024. HERS akan memiliki *net income* negatif pada bulan Januari hingga Mei dikarenakan HERS baru saja melakukan pembukaan usaha dan operasional pada akhir bulan Mei, adanya investasi modal awal, pembayaran biaya operasional, dan pemasaran yang cukup besar di awal menyebabkan jumlah pendapatan belum mampu untuk menutup pengeluaran. Namun, seiring berjalannya waktu, jumlah keuntungan HERS setiap bulannya mengalami peningkatan oleh karena jumlah penjualan yang lebih tinggi. Penjabaran proyeksi laba rugi dapat dilihat di Lampiran.

4.5.8 Break Even Point (BEP)

Berdasarkan data proyeksi arus kas (*cashflow*), diperhitungkan HERS dapat mencapai *Break Even Point* (BEP) dalam jangka waktu 8 bulan yaitu pada bulan Agustus, dengan total *closing cash balance* sebesar Rp 506,906,431.

4.5.9 Proyeksi Arus Kas

Tabel 4.5.9 Proyeksi Arus Kas Tahun 2024

Proyeksi Arus Kas Tahun 2024 dalam Rupiah												
Keterangan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agus	Sep	Okt	Nov	Des
Capital Investment	479,498,469											
Cash Increase	-	-	-	-	66.420.000	92.619.000	121.401.000	148.338.000	176.013.000	271.584.000	347.598.000	286.713.000
Cash Decrease	14.000.000	14.000.000	14.784.500	14.290.000	96.592.469	68.995.291	85.964.733	92.743.045	92.121.984	162.190.841	158.405.449	122.082.872
Closing Cash Balance	465,498,469	451,498,469	436,713,969	422,423,969	392,251,500	415,875,209	451,311,476	506,906,431	590,797,447	700,190,606	889,383,157	1,054,013,285

Sumber: Dokumen Pribadi

Berdasarkan perhitungan tabel proyeksi arus kas di atas, total arus kas HERS mencapai Rp 1,054,013,285 pada akhir bulan Desember. Hal ini menunjukkan bahwa selama 12 bulan HERS beroperasi, terdapat peningkatan sebesar Rp 574,514,816 dari modal awal. Detail dari proyeksi arus kas dapat dilihat pada Lampiran.

4.5.10 Proyeksi Besaran dan Jangka Waktu ROI

$$ROI = \frac{\text{Rp } 631,589,316 - 479,498,469}{479,498,469} \times 100\%$$
$$ROI = 31.72\%$$

Perhitungan proyeksi besaran dan jangka waktu ROI HERS dilakukan dengan mengurangi pendapatan bersih dengan total investasi awal, dibagi dengan total investasi awal, dan dikalikan dengan seratus persen. Perhitungan tabel menunjukkan jumlah pengembalian modal pada akhir periode proyeksi keuangan di bulan Desember 2024 mencapai 31.72% dari investasi awal.

4.6 Analisa Risiko dan Exit Strategy

Sebelum pembukaan bisnis, tim HERS telah merencanakan kegiatan operasional bisnis secara detail dan akurat. Namun demikian, terdapat faktor-faktor eksternal yang dapat menyebabkan bisnis HERS berhenti berjualan dan tutup. Sebagai contoh adalah terjadinya krisis ekonomi dan pandemi yang menyebabkan konsumen lebih berhemat dan berbelanja dengan banyak perhitungan.

Strategi yang dapat dilakukan untuk mengatasi hal tersebut adalah menggeser pandangan masyarakat sehingga *menstrual cup* tidak hanya dipandang sebagai benda yang digunakan saat *travelling* tetapi menjadi benda yang fungsional dan memiliki nilai tinggi untuk digunakan sehari-hari. Selain itu, HERS perlu meyakinkan konsumen bahwa *menstrual cup* memiliki *value* yang sepadan dengan nilai yang dibayarkan oleh konsumen dari sisi *sustainability* dan kesehatan.

