

BAB IV

PERENCANAAN STRATEGIS DAN PROYEKSI FINANSIAL

4.1 Perencanaan Organisasi Dan Sumber Daya Manusia

Berikut adalah penjelasan mengenai Perencanaan Organisasi & Sumber Daya Manusia (SDM) untuk GoatLife :

Struktur Organisasi GoatLife akan mengadopsi struktur organisasi yang jelas dan terencana untuk memastikan kelancaran operasional dan kolaborasi antar tim. Berikut adalah struktur organisasi yang diusulkan:

- **Direktur Utama / CEO**

Bertanggung jawab atas keseluruhan operasional, strategi, dan pengembangan bisnis.

- **Chief Financial Officer**

Adalah seorang eksekutif senior yang bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengawasan keuangan perusahaan. Sebagai bagian dari jajaran c-suite, ia memegang posisi sebagai pengambil keputusan utama dalam organisasi.

- **Manajer Produksi**

Mengelola proses produksi, memastikan kualitas produk, dan efisiensi operasional.

- **Manajer Pemasaran**

Bertanggung jawab untuk strategi pemasaran, kampanye iklan, dan pengembangan merek.

- **Manajer Keuangan**

Mengelola aspek keuangan, termasuk penganggaran, akuntansi, dan laporan keuangan.

- **Manajer Sumber Daya Manusia**

Mengelola rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan serta kesejahteraan tim.

- **Staf Produksi**

Bertugas dalam proses produksi harian, termasuk pengolahan susu, pengemasan, dan pemeliharaan kualitas.

- Staf Pemasaran dan Penjualan

Mengelola aktivitas penjualan, hubungan pelanggan, dan pemasaran produk.

Staf Administrasi dan Keuangan

Mendukung administratif dan keuangan, termasuk pengelolaan dokumen dan catatan keuangan.

Rekrutmen dan Pelatihan

- Rekrutmen

Proses rekrutmen akan fokus pada mencari individu yang memiliki keterampilan dan pengetahuan yang relevan, serta nilai-nilai yang sejalan dengan misi GoatLife. Strategi rekrutmen dapat mencakup iklan lowongan kerja di platform online, kolaborasi dengan universitas, dan acara job fair.

- Pelatihan

Pelatihan awal bagi karyawan baru untuk memperkenalkan mereka pada produk, proses produksi, dan budaya perusahaan.

Program pelatihan berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan karyawan dan menjaga mereka tetap terinformasi tentang tren industri dan inovasi produk.

Kesejahteraan Karyawan

1. Kompensasi dan Tunjangan

- Menawarkan paket kompensasi yang kompetitif, termasuk gaji yang adil, tunjangan kesehatan, dan bonus kinerja.
- Program tunjangan seperti cuti tahunan, cuti sakit, dan cuti melahirkan untuk mendukung kesejahteraan karyawan.

2. Lingkungan Kerja

- Menciptakan lingkungan kerja yang positif dan kolaboratif, di mana setiap karyawan merasa dihargai dan didukung.
- Mengadakan kegiatan team building dan acara sosial untuk memperkuat hubungan antar karyawan.

Pengembangan Karir

1. Peluang Pengembangan

- Menyediakan kesempatan bagi karyawan untuk berkembang dalam karir

mereka melalui promosi dan penempatan di posisi yang lebih senior.

- Program mentoring di mana karyawan senior dapat membimbing rekan-rekan yang lebih baru untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.

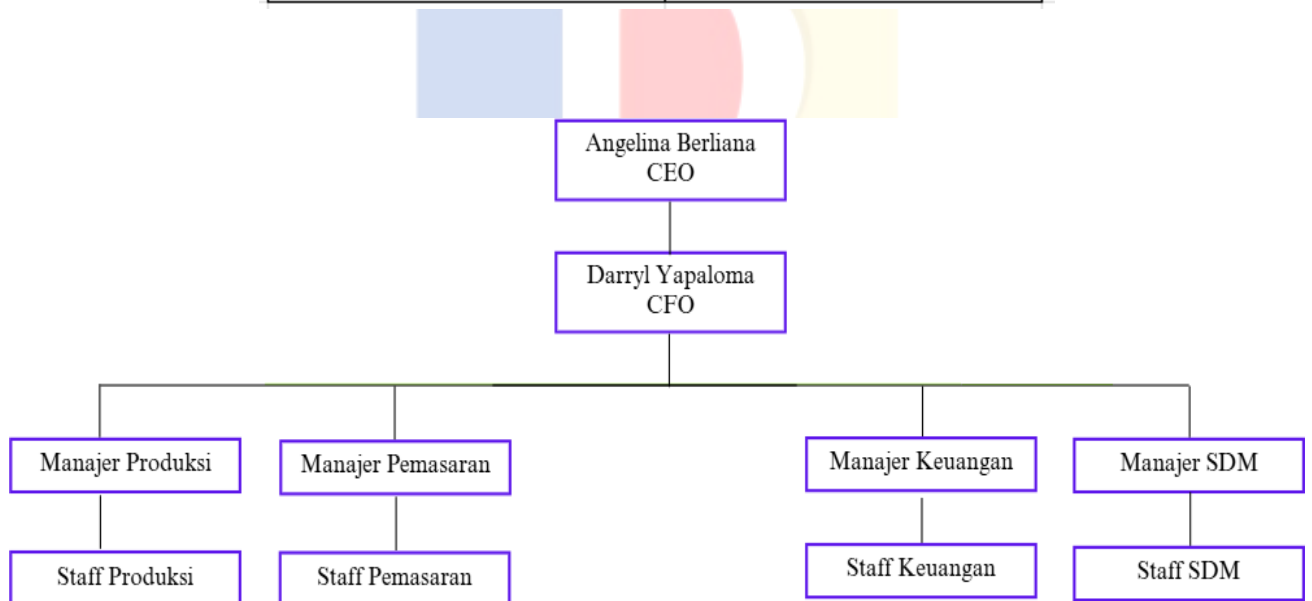
2. Evaluasi Kinerja

- Melaksanakan evaluasi kinerja secara berkala untuk memberikan umpan balik konstruktif dan menetapkan tujuan pengembangan bagi setiap karyawan.



Tabel 4.1 Proyeksi Departemen dan Kebutuhan SDM

Departemen	Kebutuhan SDM
CEO	CEO: 1
CFO	CFO: 1
Produksi	Manajer Produksi: 1 Staff Produksi: 3
Pemasaran	Manajer Pemasaran: 1 Staff Pemasaran: 2
Keuangan	Manajer Keuangan: 1 Staff Keuangan: 2
Sumber Daya Manusia	Manajer SDM: 1 Staff SDM: 2



Gambar 4.1 Struktur Organisasi GoatLife

4.2 Strategi Dan Rencana Pemasaran

Tabel 4.2 Marketing Plan and Strategy

Metode	Media
Above The Line	1. E-commerce Advertisement 2. Instagram Advertisement 3. Shopee Advertisement 4. Shopee Live
Below The Line	1. Buy one get one 2. Promo for new follow (Instagram) 3. Melakukan endorsement dengan targeted influencer 4. Giveaway

Tabel 4.2 Key Opinion Leader Categorization

No	Category	# of followers
1	Nano	1.000-10.000
2	Micro	10.000-50.000
3	Mid-tier	50.000-500.000
4	Macro	500.000-1.000.000
5	Mega	1.000.000-5.000.000

Source : Putri, Sosianik, & Selanasari, 2021

Tabel 4.2 Engagement Rate Categorization for Instagram

No	Category	Range
1	Low	<1%
2	Mid	1%-3.5%
3	High	3.5%-6%
4	Very high	>6%

Source: Soraya, 2021

Tabel 4.2 List of Key Opinion Leaders

No	Name	Follower	Category	Engagement
Instagram				
1	queenfrdzlf	170.9 K	Mid - Tier	1.90 % (Mid)
2	aisyafputri	438.2 K	Micro	4.00% (High)
3	rucenuenda	1.7 M	Macro	12.09% (Very High)
4	evtessia	837 K	Macro	1.81 % (Mid)
5	ka.reys	513 K	Macro	7.17 % (Very High)
6	mutiarasgt	115 K	Micro	0.85% (Low)
7	luthfy.h20	126 K	Mid - tier	40.57% (Very High)
8	fachrulhadied	81.4 K	Macro	19.15% (Very High)

4.3 Customer Relationship Plan

Adapun rencana program Customer Relationship GoatLife adalah:

a. **Layanan Pelanggan yang Responsif**

Menyediakan layanan pelanggan melalui berbagai saluran, seperti Whatsapp, email, e-commerce dan media sosial, untuk menjawab pertanyaan dan menangani keluhan dengan cepat.

b. **Program Loyalitas**

Mengembangkan program loyalitas yang memberikan poin atau diskon untuk pembelian berulang sehingga mendorong pelanggan untuk terus memilih GoatLife.

c. **Keterlibatan di Media Sosial**

Aktif di platform media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan, berbagi konten edukatif tentang manfaat produk, dan menjawab pertanyaan secara langsung.

d. **Survei dan Umpan Balik**

Melakukan survei berkala untuk mengumpulkan umpan balik mengenai produk dan pengalaman pelanggan, serta menggunakan informasi ini untuk perbaikan.

e. **CRM (Customer Relationship Management)**

Menggunakan sistem CRM untuk melacak interaksi dengan pelanggan, menganalisis data, dan mengelola kampanye pemasaran yang ditargetkan.

4.4 Timeline

Berikut adalah Timeline (Jadwal Kerja) untuk peluncuran dan pengoperasian GoatLife. Jadwal ini mencakup fase utama mulai dari persiapan hingga peluncuran dan evaluasi pasca-peluncuran.

Tabel 4.4 Timeline

Fase	Kegiatan	Durasi Waktu
Riset dan Perencanaan	<ul style="list-style-type: none"> · Riset pasar dan analisis pesaing · Pengembangan rencana bisnis 	2 Bulan
Pengembangan Produk	<ul style="list-style-type: none"> · Pengujian resep dan pengembangan varian produk · Pengadaan bahan baku 	2 Bulan
Pembangunan Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> · Pemilihan lokasi produksi dan pemasangan peralatan · Persiapan fasilitas dan perizinan 	2 Bulan
Rekrutmen dan Pelatihan SDM	<ul style="list-style-type: none"> · Proses rekrutmen karyawan · Pelatihan staf produksi dan pemasaran 	2 Bulan
Pemasaran dan Branding	<ul style="list-style-type: none"> · Pengembangan materi pemasaran dan branding · Peluncuran kampanye pemasaran pra-peluncuran 	1 Bulan
Produksi Perdana	<ul style="list-style-type: none"> · Produksi batch pertama susu kambing “GoatLife” · Pengujian kualitas produk 	1 Bulan

Peluncuran Produk	<ul style="list-style-type: none"> · Peluncuran resmi produk GoatLife · Distribusi produk ke saluran penjualan 	1 Bulan
Evaluasi dan Penyesuaian	<ul style="list-style-type: none"> · Pengumpulan umpan balik dari pelanggan · Penyesuaian strategi pemasaran dan produk 	2 Bulan

4.5 Proyeksi Finansial

Tabel 4.5.1 Produk Master

PRODUCTS	COGS	MARGIN	SELLING PRICE
GoatLife Original	Rp16.068	90%	IDR 31.000
GoatLife Chocolate	Rp19.830	90%	IDR 38.000
GoatLife Strawberry	Rp17.104	90%	IDR 32.000
GoatLife Banana	Rp16.145	90%	IDR 31.000
GoatLife Vanilla	Rp18.405	90%	IDR 35.000

Tabel 4.5.2 Income / Revenue Projection Online Market

PRODUCTS	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL / Item
GoatLife Original																			
Unit Sold for GoatLife Original	70	170	270	370	470	570	670	770	870	970	1,070	1,170	1,370	1,570	1,770	1,970	2,170	2,370	18,660
Total Revenue GoatLife Original	2,170,000	5,270,000	8,370,000	11,470,000	14,570,000	17,670,000	20,770,000	23,870,000	26,970,000	30,070,000	33,170,000	36,270,000	42,470,000	48,670,000	54,870,000	61,070,000	67,270,000	73,470,000	578,460,000
Total COGS GoatLife Original	1,124,760	2,731,560	4,338,360	5,945,160	7,551,960	9,158,760	10,765,560	12,372,360	13,979,160	15,585,960	17,192,760	18,799,560	22,013,160	25,226,760	28,440,360	31,653,960	34,867,560	38,081,160	299,828,880
Net Income from GoatLife Original	1,045,240	2,538,440	4,031,640	5,524,840	7,018,040	8,511,240	10,004,440	11,497,640	12,990,840	14,484,040	15,977,240	17,470,440	20,456,840	23,443,240	26,429,640	29,416,040	32,402,440	35,388,840	278,631,120
GoatLife Chocolate																			
Unit Sold for GoatLife Chocolate	120	220	320	420	520	620	720	820	920	1,020	1,120	1,220	1,420	1,620	1,820	2,020	2,220	2,420	19,560
Total Revenue GoatLife Chocolate	4,560,000	8,360,000	12,160,000	15,960,000	19,760,000	23,560,000	27,360,000	31,160,000	34,960,000	38,760,000	42,560,000	46,360,000	53,960,000	61,560,000	69,160,000	76,760,000	84,360,000	91,960,000	743,280,000
Total COGS GoatLife Chocolate	2,379,600	4,362,600	6,345,600	8,328,600	10,311,600	12,294,600	14,277,600	16,260,600	18,243,600	20,226,600	22,209,600	24,192,600	28,158,600	32,124,600	36,090,600	40,056,600	44,022,600	47,988,600	387,874,800
Net Income from GoatLife Chocolate	2,180,400	3,997,400	5,814,400	7,631,400	9,448,400	11,265,400	13,082,400	14,899,400	16,716,400	18,533,400	20,350,400	22,167,400	25,801,400	29,435,400	33,069,400	36,703,400	40,337,400	43,971,400	355,405,200
GoatLife Strawberry																			
Unit Sold for GoatLife Strawberry	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200	2,400	19,200
Total Revenue GoatLife Strawberry	3,200,000	6,400,000	9,600,000	12,800,000	16,000,000	19,200,000	22,400,000	25,600,000	28,800,000	32,000,000	35,200,000	38,400,000	44,800,000	51,200,000	57,600,000	64,000,000	70,400,000	76,800,000	614,400,000
Total COGS GoatLife Strawberry	1,710,400	3,420,800	5,131,200	6,841,600	8,552,000	10,262,400	11,972,800	13,683,200	15,393,600	17,104,000	18,814,400	20,524,800	23,945,600	27,366,400	30,787,200	34,208,000	37,628,800	41,049,600	328,396,800
Net Income from GoatLife Strawberry	1,489,600	2,979,200	4,468,800	5,958,400	7,448,000	8,937,600	10,427,200	11,916,800	13,406,400	14,896,000	16,385,600	17,875,200	20,854,400	23,833,600	26,812,800	29,792,000	32,771,200	35,750,400	286,003,200
GoatLife Banana																			
Unit Sold for GoatLife Banana	90	190	290	390	490	590	690	790	890	990	1,090	1,190	1,390	1,590	1,790	1,990	2,190	2,390	19,020
Total Revenue GoatLife Banana	2,790,000	5,890,000	8,990,000	12,090,000	15,190,000	18,290,000	21,390,000	24,490,000	27,590,000	30,690,000	33,790,000	36,890,000	43,090,000	49,290,000	55,490,000	61,690,000	67,890,000	74,090,000	589,620,000
Total COGS GoatLife Banana	1,453,050	3,067,550	4,682,050	6,296,550	7,911,050	9,525,550	11,140,050	12,754,550	14,369,050	15,983,550	17,598,050	19,212,550	22,441,550	25,670,550	28,899,550	32,128,550	35,357,550	38,586,550	307,077,900
Net Income from GoatLife Banana	1,336,950	2,822,450	4,307,950	5,793,450	7,278,950	8,764,450	10,249,950	11,735,450	13,220,950	14,706,450	16,191,950	17,677,450	20,648,450	23,619,450	26,590,450	29,561,450	32,532,450	35,503,450	282,542,100
Goat Life Vanilla																			
Unit Sold for GoatLife Vanilla	70	170	270	370	470	570	670	770	870	970	1,070	1,170	1,370	1,570	1,770	1,970	2,170	2,370	18,660
Total Revenue GoatLife Vanilla	2,450,000	5,950,000	9,450,000	12,950,000	16,450,000	19,950,000	23,450,000	26,950,000	30,450,000	33,950,000	37,450,000	40,950,000	47,950,000	54,950,000	61,950,000	68,950,000	75,950,000	82,950,000	653,100,000
Total COGS GoatLife Vanilla	1,288,350	3,128,850	4,969,350	6,809,850	8,650,350	10,490,850	12,331,350	14,171,850	16,012,350	17,852,850	19,693,350	21,533,850	25,214,850	28,895,850	32,576,850	36,257,850	39,938,850	43,619,850	343,437,300
Net Income from GoatLife Vanilla	1,161,650	2,821,150	4,480,650	6,140,150	7,799,650	9,459,150	11,118,650	12,778,150	14,437,650	16,097,150	17,756,650	19,416,150	22,735,150	26,054,150	29,373,150	32,692,150	36,011,150	39,330,150	309,662,700
TOTAL UNIT SOLD/month	450	950	1,450	1,950	2,450	2,950	3,450	3,950	4,450	4,950	5,450	5,950	6,950	7,950	8,950	9,950	10,950	11,950	95,100
TOTAL REVENUE/month	15,170,000	31,870,000	48,570,000	65,270,000	81,970,000	98,670,000	115,370,000	132,070,000	148,770,000	165,470,000	182,170,000	198,870,000	232,270,000	265,670,000	299,070,000	332,470,000	365,870,000	399,270,000	3,178,860,000
TOTAL COGS/month	7,956,160	16,711,360	25,466,560	34,221,760	42,976,960	51,732,160	60,487,360	69,242,560	77,997,760	86,752,960	95,508,160	104,263,360	121,773,760	139,284,160	156,794,560	174,304,960	191,815,360	209,325,760	1,666,615,680
TOTAL NET INCOME or NET	7,213,840	15,158,640	23,103,440	31,048,240	38,993,040	46,937,840	54,882,640	62,827,440	70,772,240	78,717,040	86,661,840	94,606,640	110,496,240	126,385,840	142,275,440	158,165,040	174,054,640	189,944,240	1,512,244,320

4.5.3 Tabel Income / Revenue Projection Supermarket

PRODUCTS	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL / Item	
GoatLife Original																				
Unit Sold for GoatLife Original	70	120	195	270	345	420	495	595	695	795	895	995	1.145	1.245	1.345	1.420	1.495	1.570	14.110	
Total Revenue GoatLife Original	2.170.000	3.720.000	6.045.000	8.370.000	10.695.000	13.020.000	15.345.000	18.445.000	21.545.000	24.645.000	27.745.000	30.845.000	35.495.000	38.595.000	41.695.000	44.020.000	46.345.000	48.670.000	437.410.000	
Total COGS GoatLife Original	1.124.760	1.928.160	3.133.260	4.338.360	5.543.460	6.748.560	7.953.660	9.560.460	11.167.260	12.774.060	14.380.860	15.987.660	18.397.860	20.004.660	21.611.460	22.816.560	24.021.660	25.226.760	226.719.480	
Net Income from GoatLife Original	1.045.240	1.791.840	2.911.740	4.031.640	5.151.540	6.271.440	7.391.340	8.884.540	10.377.740	11.870.940	13.364.140	14.857.340	17.097.140	18.590.340	20.083.540	21.203.440	22.323.340	23.443.240	210.690.520	
GoatLife Chocolate																				
Unit Sold for GoatLife Chocolate	75	125	200	275	350	425	500	600	700	800	900	1.000	1.150	1.250	1.350	1.425	1.500	1.575	14.200	
Total Revenue GoatLife Chocolate	2.850.000	4.750.000	7.600.000	10.450.000	13.300.000	16.150.000	19.000.000	22.800.000	26.600.000	30.400.000	34.200.000	38.000.000	43.700.000	47.500.000	51.300.000	54.150.000	57.000.000	59.850.000	539.600.000	
Total COGS GoatLife Chocolate	1.487.250	2.478.750	3.966.000	5.453.250	6.940.500	8.427.750	9.915.000	11.898.000	13.881.000	15.864.000	17.847.000	19.830.000	22.804.500	24.787.500	26.770.500	28.257.750	29.745.000	31.232.250	281.586.000	
Net Income from GoatLife Chocolate	1.362.750	2.271.250	3.634.000	4.996.750	6.359.500	7.722.250	9.085.000	10.902.000	12.719.000	14.536.000	16.353.000	18.170.000	20.895.500	22.712.500	24.529.500	25.892.250	27.255.000	28.617.750	258.014.000	
GoatLife Strawberry																				
Unit Sold for GoatLife Strawberry	70	120	195	270	345	420	495	595	695	795	895	995	1.145	1.245	1.345	1.420	1.495	1.570	14.110	
Total Revenue GoatLife Strawberry	2.240.000	3.840.000	6.240.000	8.640.000	11.040.000	13.440.000	15.840.000	19.040.000	22.240.000	25.440.000	28.640.000	31.840.000	36.640.000	39.840.000	43.040.000	45.440.000	47.840.000	50.240.000	451.520.000	
Total COGS GoatLife Strawberry	1.197.280	2.052.480	3.335.280	4.618.080	5.900.880	7.183.680	8.466.480	10.176.880	11.887.280	13.597.680	15.308.080	17.018.480	19.584.080	21.294.480	23.004.880	24.287.680	25.570.480	26.853.280	241.337.440	
Net Income from GoatLife Strawberry	1.042.720	1.787.520	2.904.720	4.021.920	5.139.120	6.256.320	7.373.520	8.863.120	10.352.720	11.842.320	13.331.920	14.821.520	17.055.920	18.545.520	20.035.120	21.152.320	22.269.520	23.386.720	210.182.560	
GoatLife Banana																				
Unit Sold for GoatLife Banana	50	100	175	250	325	400	475	575	675	775	875	975	1.125	1.225	1.325	1.400	1.475	1.550	13.750	
Total Revenue GoatLife Banana	1.550.000	3.100.000	5.425.000	7.750.000	10.075.000	12.400.000	14.725.000	17.825.000	20.925.000	24.025.000	27.125.000	30.225.000	34.875.000	37.975.000	41.075.000	43.400.000	45.725.000	48.050.000	426.250.000	
Total COGS GoatLife Banana	807.250	1.614.500	2.825.375	4.036.250	5.247.125	6.458.000	7.668.875	9.383.375	10.897.875	12.512.375	14.126.875	15.741.375	18.168.125	19.777.625	21.392.125	22.605.000	23.813.875	25.024.750	221.993.750	
Net Income from GoatLife Banana	742.750	1.485.500	2.599.625	3.713.750	4.827.875	5.942.000	7.056.125	8.341.625	10.027.125	11.512.625	12.998.125	14.483.625	16.711.875	18.197.375	19.682.875	20.797.000	21.911.125	23.025.250	204.256.250	
Goat Life Vanilla																				
Unit Sold for GoatLife Vanilla	45	95	170	245	320	395	470	570	670	770	870	970	1.120	1.220	1.320	1.395	1.470	1.545	13.660	
Total Revenue GoatLife Vanilla	1.575.000	3.325.000	5.950.000	8.575.000	11.200.000	13.825.000	16.450.000	19.950.000	23.450.000	26.950.000	30.450.000	33.950.000	39.200.000	42.700.000	46.200.000	48.825.000	51.450.000	54.075.000	478.100.000	
Total COGS GoatLife Vanilla	828.225	1.748.475	3.128.850	4.509.225	5.889.600	7.269.975	8.650.350	10.490.850	12.331.350	14.171.850	16.012.350	17.852.850	20.613.600	22.454.100	24.294.600	25.674.975	27.055.350	28.435.725	251.412.300	
Net Income from GoatLife Vanilla	746.775	1.576.525	2.821.150	4.065.775	5.310.400	6.555.025	7.799.650	9.459.150	11.118.650	12.778.150	14.437.650	16.097.150	18.586.400	20.245.900	21.905.400	23.150.025	24.394.650	25.639.275	226.687.700	
TOTAL UNITS/month	310	500	995	1.310	1.685	2.060	2.435	2.935	3.435	3.935	4.150	4.935	5.685	6.185	6.685	7.060	7.435	7.810	69.545	
TOTAL REVENUE/month	10.385.000	18.735.000	31.260.000	43.785.000	56.310.000	68.835.000	81.360.000	98.060.000	114.760.000	131.460.000	148.160.000	164.860.000	189.910.000	206.610.000	223.310.000	235.835.000	248.360.000	260.885.000	2.332.880.000	
TOTAL COGS/month	5.444.765	9.822.365	16.388.765	22.955.165	29.521.565	36.087.965	42.654.365	51.409.565	60.164.765	68.919.965	77.675.165	86.430.365	99.563.165	108.318.365	117.073.565	123.639.965	130.206.365	136.772.765	1.223.048.970	
TOTAL NET INCOME or NET	4.940.235	8.912.635	14.871.235	20.829.835	26.788.435	32.747.035	38.705.635	46.650.435	54.595.235	62.540.035	70.484.835	78.429.635	90.346.835	98.291.635	106.236.435	112.195.035	118.153.635	124.112.235	1.109.831.030	

Table 4.5.4 Operating Expense (OPEX)

EXPENSE POSTS	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP
AIR	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000
LISTRİK	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000
TRANSPORTASI BENSIN	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000
GAJI PEGAWAI	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000
KARDUS (50 PCS)	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500
Total Operating Expense	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500
MARKETING EXPENSE									
MARKETING BROCHURE (100 COPIES)	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
IKLAN SHOPEE (COST PER CLICK)	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
IKLAN INSTAGRAM (COST PER CLICK)	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080
IKLAN TOKOPEDIA	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
ENDORSEMENT	1.000.000	300.000	2.400.000	500.000	350.000	175.000	-	-	-
Total Marketing Expense	2.268.080	1.568.080	3.668.080	1.768.080	1.618.080	1.443.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080
TOTAL COST/EXPENSE	82.695.580	81.995.580	84.095.580	82.195.580	82.045.580	81.870.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580
OCT									
Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000	Rp1.200.000
Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000	Rp1.300.000
Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000
Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000	Rp77.750.000
Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500	Rp27.500
80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500
30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080	88.080
1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
350.000	-	1.500.000	-	-	-	-	-	-	-
1.618.080	1.268.080	2.768.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080
82.045.580	81.695.580	83.195.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580
TOTAL									
Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000	Rp21.600.000
Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000	Rp23.400.000
Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp2.700.000
Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000	Rp1.399.500.000
Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000	Rp495.000
Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000	Rp1.447.695.000

Tabel 4.5.5 Employee Salaries

POSITION	STAFF NEEDED	SALARY/PERSON	TOTAL SALARY/PERSON	TOTAL SALARY
CEO	1	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000
CFO	1	Rp8.000.000	Rp8.000.000	Rp8.000.000
Manajer Produksi	1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp6.500.000
Manajer Keuangan	1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp6.500.000
Manajer Pemasaran	1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp6.500.000
Manajer SDM	1	Rp6.500.000	Rp6.500.000	Rp6.500.000
Staff Produksi	3	Rp3.750.000	Rp3.750.000	Rp11.250.000
Staff Keuangan	2	Rp3.750.000	Rp3.750.000	Rp7.500.000
Staff Pemasaran	2	Rp3.750.000	Rp3.750.000	Rp7.500.000
Staff SDM	2	Rp3.750.000	Rp3.750.000	Rp7.500.000
Total	15	-	-	Rp77.750.000



Tabel 4.5.6 Capital Expenditure (CAPEX) Projection

ITEM	Unit	Price/unit	Unit Needed	TOTAL	
GEDUNG KANTOR	1	130.000.000	1	Rp130.000.000,00	
CHILLER	1	1.380.400	1	Rp1.380.400,00	
LAMPU LED BOHLAM	1	34.500	5	Rp172.500,00	
TRUCK PENDINGIN	1	178.000.000	1	Rp178.000.000,00	
GARBAGE BIN 80L	1	133.997	2	Rp267.994,00	
AIR CONDITIONING	1	1.559.584	5	Rp7.797.920,00	1
KURSI	1	201.760	23	Rp4.640.480,00	
MEJA MEETING	1	1.104.000	1	Rp1.104.000,00	
MEJA KANTOR	1	161.700	17	Rp2.748.900,00	
Cooking Tools	1	Rp404.460	1	Rp404.460,00	
TOTAL CAPEX INVESTMENT	1			Rp326.516.654,00	
WORKING CAPITAL PROJECTION (Modal Kerja)					
Jumlah uang yang diperlukan untuk membuat produk batch 1 (All COGS produksi batch 1)					13.400.925
TOTAL INVESTMENT NEEDED					
Jumlah modal investasi awal = CAPEX + OPEX bulan 1 + Working Capital batch 1					422.613.159

Tabel 4.5.7 Cooking Tools

ITEM	Unit	Price/unit	Unit Needed	TOTAL
MEASURING JUG	1	Rp41.400	3	Rp124.200
PORTABLE DIGITAL SCALE	1	Rp158.760	1	Rp158.760
STRAINER	1	Rp40.500	3	Rp121.500
Total				Rp404.460

Tabel 4.5.8 Income Statement Projection (Profit/Loss Projection)

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP
Sales / Revenue	25.555.000	50.605.000	79.830.000	109.055.000	138.280.000	167.505.000	196.730.000	230.130.000	263.530.000
COGS	13.400.925	26.533.725	41.855.325	57.176.925	72.498.525	87.820.125	103.141.725	120.652.125	138.162.525
Gross Profit	12.154.075	24.071.275	37.974.675	51.878.075	65.781.475	79.684.875	93.588.275	109.477.875	125.367.475
Operating Expense	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500
Marketing Expense	2.268.080	1.568.080	3.668.080	1.768.080	1.618.080	1.443.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080
Total Expense	82.695.580	81.995.580	84.095.580	82.195.580	82.045.580	81.870.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580
NET INCOME (PROFIT/LOSS)	(70.541.505)	(57.924.305)	(46.120.905)	(30.317.505)	(16.264.105)	(2.185.705)	11.892.695	27.782.295	43.671.895
OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	TOTAL
296.930.000	330.330.000	363.730.000	422.180.000	472.280.000	522.380.000	568.305.000	614.230.000	660.155.000	5.511.740.000
155.672.925	173.183.325	190.693.725	221.336.925	247.602.525	273.868.125	297.944.925	322.021.725	346.098.525	2.889.664.650
141.257.075	157.146.675	173.036.275	200.843.075	224.677.475	248.511.875	270.360.075	292.208.275	314.056.475	2.622.075.350
80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	80.427.500	81.695.580	1.448.963.080
1.618.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	2.768.080	1.268.080	1.268.080	1.268.080	29.400.440
82.045.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	81.695.580	83.195.580	81.695.580	81.695.580	82.963.660	1.478.363.520
59.211.495	75.451.095	91.340.695	119.147.495	142.981.895	165.316.295	188.664.495	210.512.695	231.092.815	1.143.711.830

Tabel 4.5.9 Cash Flow

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP
Capital Investment	422.613.159	Rp435.045.959	452.467.559	465.889.159	481.060.759	496.207.359	511.353.959	528.864.359	546.374.759
Cash Increase	25.555.000	50.605.000	79.830.000	109.055.000	138.280.000	167.505.000	196.730.000	230.130.000	263.530.000
Cash Decrease	422.613.159	108.529.305	125.950.905	139.372.505	154.544.105	169.690.705	184.837.305	202.347.705	219.858.105
Closing Cash Balance	25.555.000	(32.369.305)	(78.490.210)	(108.807.715)	(125.071.820)	(127.257.525)	(115.364.830)	(87.582.535)	(43.910.640)
OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	
564.235.159	581.395.559	598.905.959	629.549.159	655.814.759	683.580.359	706.157.159	730.233.959	Rp754.310.759	
296.930.000	330.330.000	363.730.000	422.180.000	568.305.000	522.380.000	614.230.000	614.230.000	660.155.000	
237.718.505	254.878.905	272.389.305	303.032.505	329.298.105	357.063.705	379.640.705	403.717.305	427.794.105	
15.300.855	90.751.950	182.092.645	301.240.140	540.247.035	705.563.330	940.152.825	1.150.665.520	1.383.026.415	

Tabel 4.5.10 Return On Investment (ROI)

ROI Formula

$$\text{ROI} = \left(\frac{\text{Gain From Investment} - \text{Cost Of Investment}}{\text{Cost Of Investment}} \right) \times 100$$

(Return on Investment)

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

ROI =	1.143.711.830	-	422.613.159	
		422.613.159		x 100
=	170,63			



4.6 Analisa Risiko & Exit Strategy

4.6.1 Analisa Risiko

1. Risiko Produksi
 - a. Masalah Kualitas
Risiko terkait kualitas produk, seperti kontaminasi atau kegagalan dalam pengolahan.
 - b. Mitigasi
Implementasi kontrol kualitas yang ketat selama proses produksi dan pelatihan karyawan tentang praktik kebersihan.
2. Risiko Pasar
 - a. Persaingan yang ketat
Banyaknya pesaing di pasar susu dan produk alternatif dapat mempengaruhi pangsa pasar.
 - b. Mitigasi
Diferensiasi produk melalui inovasi dan pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan baru.
3. Risiko keuangan
 - a. Fluktuasi biaya bahan baku
Kenaikan harga bahan baku dapat mempengaruhi profitabilitas
 - b. Mitigasi
Menjalin hubungan baik dengan pemasok dan mencari alternatif bahan baku yang lebih terjangkau
4. Risiko Regulasi
 - a. Masalah Kualitas
Perubahan Kebijakan: Perubahan dalam peraturan keamanan pangan dan regulasi industri dapat mempengaruhi operasional.
 - b. Mitigasi
Memantau perkembangan regulasi dan memastikan kepatuhan

terhadap semua peraturan yang berlaku

4.6.2 Exit Strategy

1. Penjualan Bisnis

Jika tujuan finansial atau operasional tidak tercapai dalam waktu yang ditentukan, GoatLife dapat mempertimbangkan untuk menjual bisnis kepada investor atau perusahaan lain yang tertarik dalam industri susu atau makanan sehat.

2. Alih Fungsi

Jika produk tidak berhasil di pasar, perusahaan dapat mengevaluasi kemungkinan untuk mengalihkan fokus bisnis ke produk lain yang lebih menguntungkan atau menguntungkan berdasarkan tren pasar yang ada.

3. Merger atau Akuisisi

Menggal peluang untuk merger dengan perusahaan lain di industri yang sama atau yang memiliki sinergi, untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi.

4. Penutupan Bisnis

Jika semua strategi di atas tidak berhasil dan perusahaan tidak mencapai keberlanjutan, GoatLife harus memiliki rencana untuk menutup operasional dengan cara yang terencana, termasuk membayar utang dan memberitahukan karyawan mengenai penutupan bisnis.