

BAB IV

ANALISIS IMPLEMENTASI BISNIS

IV.1 Laporan Kegiatan

Selama kegiatan Tangan Pertama dalam kurun waktu 6 bulan, terjadi banyak perubahan dari rencana semula menyesuaikan dengan kondisi nyata yang terjadi di lapangan. Perubahan-perubahan dalam aktivitas tersebut dapat dijabarkan berdasarkan rencana-rencana operasional, pemasaran, dan keuangan sebagai berikut :

1. Operasional

Dalam kurun waktu 6 bulan ini, Tangan Pertama memiliki berbagai bentuk kegiatan. Beberapa diantaranya terdapat kegiatan yang tidak sesuai rencana, salah satunya yaitu pembelian mesin giling. Selama proses pencarian perusahaan telah menemukan mesing giling terbaik yang sangat cocok untuk target produksi lada bubuk dengan harga yang sesuai dengan biaya yang tersedia. Perusahaan menemukan mesin penggiling dengan kapasitas produksi 25 kg/jam yakni FGD 25.

FOOD GRINDER GILANGAN TEPUNG BUMBU & OBAT HERBAL FGD 25



Model & Tipe	: FGD 25
Voltase	: 220-240 Volt
Frekuensi	: 60/60 Hz
Daya Listrik	: 1700 Watt
Kapasitas	: 25 Kg / Jam
Kecepatan	: 28.400 rpm
Tingkat Kehalusan	: 30-180 Mesh
Material	: Stainless Steel
Berat	: 28 Kg
Dimensi	: 330 mm x 330 mm x 800 mm
Harga	: Rp 14.000.000

Gambar 4. 1 Mesin penepung FGD 25

Sumber: Astromesin.com (2019)

Sesudah menemukan mesin tersebut tim Tangan Pertama mengunjungi secara langsung distributor mesin tersebut (Astro mesin), namun ternyata mesin yang diinginkan tidak tersedia dikarenakan stok barang yang kosong sehingga memerlukan pemesanan dahulu yang berdurasi 3 bulan. Pada awalnya perusahaan mencoba mencari alternatif mesin lain namun sangat disayangkan karena berbagai mesin yang lain juga kosong dan ternyata distributor tersebut memegang kendali atas merek - merek mesin lainnya dan ternyata seluruh nya kosong. Sehingga perusahaan tidak dapat membeli mesin tersebut. Namun ternyata dari kendala yang ada mendatangkan pelajaran serta peluang untuk lebih berfokus pada penjualan lada butir pada tahap awal.

Tidak tercapainya target pembelian mesin giling ini menyebabkan terhentinya rencana proses operasional lainnya, yang salah satunya tentu adalah proses produksi lada bubuk. Akan tetapi disamping kegiatan yang tidak berjalan, ada rencana operasional yang tetap berjalan, yaitu proses *targeting*, pendekatan pelanggan, perjanjian, pembayaran, pelaksanaan, dan monitoring. Akan tetapi realisasi rencana ini kurang efektif karena kurangnya pelanggan yang melakukan pembelian dari proses tersebut.

2. Pemasaran

Untuk proses pemasaran, rencana awal yang akan dilakukan akan berfokus lebih pada produk lada bubuk. Akan tetapi sesuai kondisi yang telah di jelaskan di bagian sebelumnya bahwa pembelian mesin giling tidak berjalan sesuai rencana, hal tersebut diikuti dengan adanya perubahan strategi pemasaran yang pada mulanya berfokus pada lada bubuk beralih menjadi lada butir dengan menerapkan strategi pemasaran secara langsung melalui kunjungan langsung kepada toko - toko.

Berdasarkan pelaksanaan proses pemasaran yang telah dilakukan Tangan Pertama, ditemukan adanya peluang baru yang sangat menarik dalam pembuatan merek baru yang diikuti dengan perubahan harga yang pada mulanya berfokus dengan harga yang lebih rendah serta kualitas yang tinggi menjadi produk dengan harga dan kualitas yang premium.

3. Keuangan

Penjabaran mengenai pengelolaan keuangan selama 3 bulan dengan periode bulan Januari - Maret 2019 dari hasil implementasi rencana bisnis Tangan Pertama telah dibuat berdasarkan realisasi operasional berdasarkan penerapan rencana bisnis yang akan dijabarkan lebih lanjut pada bab analisis gap rencana dan realisasi.

IV.2 Analisis Gap Rencana dan Realisasi

1. *Branding*

Dalam menjalankan rencana bisnis Tangan Pertama Tentunya tidak lepas dari adanya perubahan. Dalam hal *branding* contohnya dimana pada awalnya Tangan Pertama berfokus pada produk dengan kualitas tinggi serta harga yang relatif lebih murah namun pada saat pelaksanaannya perusahaan mengalami berbagai kendala seperti kesulitan dalam menemukan calon pembeli serta hal tersebut disusul dengan ketersediaan mesin penggiling, oleh sebab itu produk bubuk tidak dapat terealisasi. Disisi lain penulis menemukan adanya peluang baru yang timbul dari setiap keterbatasan yang ada yaitu peluang untuk melakukan *branding* premium seperti gambar berikut:



Gambar 4. 2 Tampak Depan *Branding* Premium

Sumber: Elaborasi Pribadi Tangan Pertama (2019)



Gambar 4. 3 Tampak Belakang *Branding* Premium

Sumber: Elaborasi Pribadi Tangan Pertama (2019)

Pada awalnya penulis menemukan bahwa produk butir memiliki keunggulan lebih dari segi ketahanan dibandingkan produk bubuk serta adanya peluang lebih khususnya pada Lada Hitam (*Lampong Black Pepper*) yang merupakan komoditas Ekspor yang sangat terkenal di dunia khususnya di dunia kuliner yang banyak diminati masyarakat dan sayangnya Indonesia menjual produk tersebut keluar negeri sebagai bahan baku dan kembali lagi dalam kemasan premium dengan harga yang jauh lebih tinggi. Berdasarkan peluang tersebut kedepannya Tangan Pertama akan melakukan perubahan strategi menjadi produk dengan kemasan, kualitas dan harga premium.

Menurut Kotler (dalam Prasetyani dan Amboningtyas, 2016), kemasan tersendiri merupakan salah satu instrumen pemasaran yang sangat efektif dikarenakan, kemasan sendiri memiliki beberapa aspek pendukung yang mampu menarik perhatian dari para calon pelanggan seperti; bentuk, ukuran, dan estetika atau kecantikan. Menurut Pratama, Fathoni, dan Hasiholan (2017), produk premium harus diikuti dengan kualitas yang premium juga agar sesuai dengan *branding*-nya,

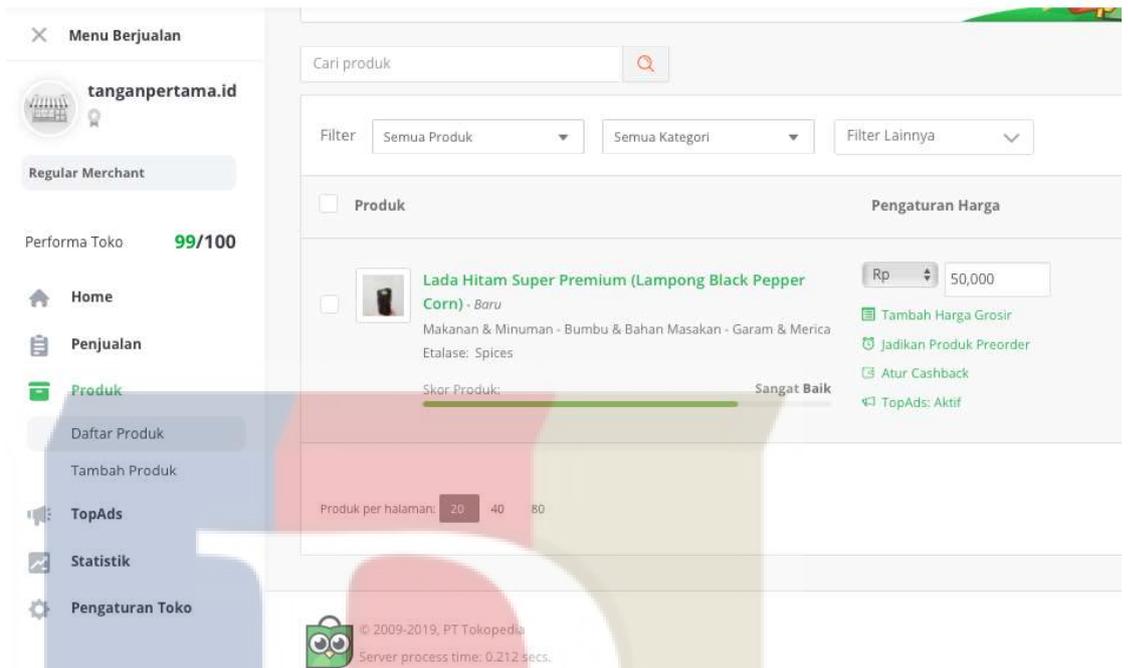
karena pada dasarnya yang pelanggan butuhkan bukan hanya kemasan yang menarik namun isi di dalam kemasan tersebut.

Oleh karena itu, dalam produknya Tangan Juga memberikan kualitas yang tinggi contohnya seperti produk lada hitam butir dimana Tangan Pertama hanya menggunakan lada hitam premium (*Lampung Black Pepper*) dengan spesifikasi ukuran 500 gram/liter dengan harga jual produk jadi sebesar Rp. 50.000 untuk kemasan 100gr.

Dalam era globalisasi teknologi menjadi faktor pendorong utama yang memudahkan proses perdagangan sehingga menyebabkan adanya perubahan dalam strategi penempatan produk, contohnya seperti *e-commerce platform*. Menurut Manzoor (dalam Bunardi, Naga, dan Arisandi, 2019) *e-commerce* dapat diartikan sebagai aktivitas penggunaan teknologi untuk melakukan transaksi komersial atau kegiatan perdagangan antara bisnis dengan konsumen atau bahkan antara bisnis dengan bisnis.

Berdasarkan Hal tersebut dikarenakan penulis menemukan bahwa penjualan secara langsung memiliki berbagai kelemahan khususnya mengenai jangkauan yang ada serta selama laporan proyek akhir berlangsung penulis menemukan bahwa apabila produk yang dijual kurang mampu mendapatkan pembeli hal tersebut bukan berarti produk tersebut tidak menarik atau gagal namun hal tersebut disebabkan karena kurangnya jangkauan pemasaran sehingga belum dikenal oleh banyak orang.

Berdasarkan hal tersebut kedepannya Tangan Pertama akan melakukan perubahan strategi pemasaran dimana pada awalnya dengan menggunakan pendekatan secara langsung menjadi dengan menggunakan teknologi *e-commerce platform* dalam melakukan kegiatan pemasarannya seperti seperti Tokopedia.



Gambar 4. 4 Tokopedia *Seller* Tangan Pertama

Sumber: Elaborasi Pribadi Tangan Pertama (2019)

2. Keuangan

Setelah melakukan proses operasional selama 3 bulan, Tangan pertama dapat menyajikan laporan keuangan yang dapat dijadikan tolak ukur kinerja dari Tangan pertama. Terlepas dari segala perbedaan rencana di bagian lainnya, dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan antara proyeksi keuangan dan realisasi keuangan yang ada. Perbedaan yang terjadi cukup signifikan dimana pendapatan yang masuk berbeda jauh dengan proyeksi keuangan.

Menurut Arnita (2015), dalam proses pembentukan perencanaan keuangan yang bersifat prospektif atau proyeksi diperlukan standar yang jelas dalam pembuatannya seperti adanya berbagai *disclosure*, asumsi, dan pedoman yang perlu disertakan dan ditaati dan tidak boleh terlewat. Sehingga adanya perbedaan antara proyeksi dengan pelaksanaan laporan keuangan Tangan pertama sangat wajar.

Hal ini disebabkan karena adanya berbagai hambatan selama menjalankan proses produksi dikarenakan tidak adanya mesin giling yang telah direncanakan dan pemasaran yang harus berubah fokus karena perubahan jenis produk yang dipasarkan. Selain itu perbedaan ini terjadi karena aktivitas yang terhambat oleh

kesibukan penulis yang menjalankan kewajiban magang, sehingga tidak dapat memaksimalkan waktu untuk melakukan pengembangan dalam berbagai aspek, terutama dalam proses pemasaran.

Berikut adalah realisasi data laporan keuangan yang terdiri dari laporan aliran kas, laporan neraca keuangan, dan laporan laba rugi Tangan pertama.

Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Tabel 4. 1 Laporan Laba Rugi Tangan Pertama

<i>MONTH</i>	JANUARI	FEBRUARI	MARET
<i>SALES</i>	Rp12,900,000	Rp0	Rp8,300,000
<i>COGS</i>	Rp11,400,000	Rp0	Rp7,750,000
<i>EXPENSE</i>			
<i>Transportation</i>	Rp300,000	Rp0	Rp200,000
<i>TOTAL EXPENSE</i>	Rp300,000	Rp0	Rp200,000
<i>SALES REVENUE</i>	Rp1,500,000	Rp0	Rp550,000
<i>EBITDA</i>	Rp1,200,000	Rp0	Rp350,000
<i>EBIT</i>	Rp1,200,000	Rp0	Rp350,000
<i>NET PROFIT</i>	Rp1,200,000	Rp0	Rp350,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Laporan Aliran Kas (*Cashflow*)

Tabel 4. 2 Laporan Aliran Kas Tangan Pertama

<i>Cash Flow</i>	Begin 1	M1 (Januari)	M2 (Februari)	M3 (Maret)
<i>Operating Activities</i>				
<i>Net Income</i>		1,200,000	-	350,000
<i>Add: Depreciation</i>		-	-	-
<i>Add: Amortization</i>		-	-	-
<i>Total Cash from Operating Activities</i>	-	1,200,000	-	350,000
<i>Investing Activities</i>				
<i>Equipment</i>	-	-		
<i>Total Cash from Investing Activities</i>	-	-	-	-
<i>Financing Activities</i>				
<i>Increase / (Decrease) in Common Stock</i>	-			
<i>Total Cash from Financing Activities</i>	-	-	-	-
<i>INCREASE / (DECREASE) IN CASH</i>	-	1,200,000	-	350,000
<i>CASH AT BEGINNING OF THE YEAR</i>	-	-	1,200,000	1,200,000
<i>CASH AT END OF THE YEAR</i>	-	1,200,000	1,200,000	1,550,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Laporan Neraca Keuangan (*Balance Sheet*)

Tabel 4. 3 Laporan Neraca Keuangan Tangan Pertama

<i>MONTH</i>	Januari	Februari	Maret	Proyeksi (2019-2020)
<i>ASSET (DEBIT)</i>				
<i>Cash</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	Rp59,600,000
<i>TOTAL ASSET</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	Rp15,000,000
<i>LIABILITY (CREDIT)</i>				Rp15,600,000
<i>Short and Long Term Debt</i>				(Rp3,000,000)
<i>TOTAL LIABILITY</i>				Rp87,200,000
<i>EQUITY (CREDIT)</i>				
<i>Retained Earning</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	
<i>TOTAL EQUITY</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	
<i>TOTAL DEBIT</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	Rp35,000,000
<i>TOTAL CREDIT</i>	Rp1,200,000	Rp1,200,000	Rp1,550,000	Rp52,200,000

Sumber: Elaborasi Data Tangan Pertama (2019)

Berdasarkan tabel berikut dapat terlihat proyeksi laporan keuangan dari Tangan Pertama dalam periode tiga bulan yang telah terlaksana. Perusahaan berhasil melakukan penjualan sebesar 200 kg lada pada bulan pertama dengan modal rata-rata sebesar Rp. 57,000/kg dengan keuntungan yang diambil sebesar Rp. 7.500/kg sehingga produk tersebut memiliki harga jual Rp. 64,500/kg. Kemudian *expenses* sebesar Rp. 300,000 yang terdiri atas *transportation* yang dipergunakan untuk pengiriman produk.

Pada bulan berikutnya Tangan Pertama tidak melakukan aktivitas penjualan dikarenakan kurangnya pemasaran yang dilakukan oleh Tangan Pertama. Pada bulan ke-tiga perusahaan berhasil melakukan penjualan sebesar 150 kg lada yang bersumber dari penjualan 100 kg lada butir dengan modal Rp. 52,000 dengan keuntungan yang diambil sebesar Rp. 5,000 sehingga produk tersebut memiliki harga jual Rp. 57,000/kg dan penjualan 50 kg lada butir dengan modal Rp. 51,000

dengan keuntungan yang diambil sebesar Rp. 1,000 sehingga produk tersebut memiliki harga jual Rp. 52,000/kg.

Kemudian *expenses* sebesar Rp. 200,000 yang terdiri atas *transportation* yang dipergunakan untuk pengiriman produk. Sungguh berbeda dengan proyeksi yang ada dikarenakan penjualan yang terjadi tidak mencapai target yang ada serta karena perusahaan tidak membeli mesin sehingga terdapat perbedaan yang cukup signifikan

