

## **BAB III PERENCANAAN BISNIS**

### **III.1 Analisis Lingkungan Eksternal**

Analisis ini akan menggunakan PESTLE sebagai berikut:

#### **III.1.1 Politik (*Politics*)**

Peraturan pemerintah dan kegiatan berpolitik dalam pemerintahan tentunya dapat mempengaruhi regulasi pasar. Harga bahan baku dipasaran dapat dibuat naik turun karena hal tersebut. Seperti yang dikutip dari (KEMENPERIN, 2018) adanya kenaikan harga bahan bakar gas industri mengakibatkan pengaruh pada laju industri makanan dan minuman karena industri kuliner rata-rata menggunakan gas kompor untuk mengolah bahan baku. Akibatnya pebisnis makanan terpaksa mengerek harga jual dan Kenaikan gas PGN mencapai 55% akan memicu kenaikan dari harga produksi.

Dengan adanya regulasi kenaikan harga seperti fenomena diatas, tentunya parapengusaha kuliner memiliki tugas untuk menjaga margin mereka agar daya beli konsumen tetap terjaga. Untuk kenaikan harga bahan baku bahan yang digunakan Buttermum Nutrimilk, tentunya ini akan sangat berpengaruh terhadap biaya untuk memproduksi satu unit minuman.

#### **III.1.2 Ekonomi (*Economics*)**

Dalam lingkup makroekonomi, secara garis besar peningkatan kekuatan pada sektor ekonomi berpengaruh kepada meningkatnya daya beli konsumen, begitupun sebaliknya. Apabila terjadi peningkatan pada sektor ekonomi masyarakat memiliki daya beli yang baik tanpa harus mengurangi tingkat belanja dan penghematan uang.

Dalam lingkup mikroekonomi, seiring dengan berkembangnya zaman dan teknologi banyak produsen yang semakin kreatif dalam membentuk konsep maupun produk baru yang lebih inovatif serta menarik. Buttermum Nutrimilk memiliki produk yang cukup unik dengan konsep organic seperti fenomena tren

hidup sehat yang ada di masyarakat. Namun dengan memberikan inovasi produk yang disajikan lebih menarik membuat menu yang ditawarkan semakin digemari masyarakat. Dalam bisnis ini belum mencapai proses ekspor dan impor dikarenakan tarafnya masih menengah dan lokal.

Harga yang ditawarkan dari produk yang dihasilkan oleh Buttermum Nutrimilk ini tergolong menengah dan juga harus didukung oleh stabilitas dari harga yang ada. Pengaruh kestabilannya yaitu faktor inflasi karena faktor tersebut dapat memberikan dampak langsung terhadap daya beli masyarakat. Selain itu faktor inflasi juga akan berpengaruh pada kestabilan harga bahan baku.

### III.1.3 Sosial (*Social*)

Saat ini bisnis kuliner sangat berkaitan dengan aktivitas sosial terutama di dunia maya dimana pengusaha dapat memberikan promosi melalui media sosial agar produk yang ditawarkan dapat lebih dikenal di masyarakat luas. Mulai dari tampilan packaging, serta komposisi dan rasa serta kegunaannya yang menarik akan membuat masyarakat penasaran dan berantusias ingin mencoba.

Buttermum Nutrimilk menargetkan konsumen berusia 15 – 50 tahun karena dalam periode usia tersebut merupakan masa yang cukup aktif menggunakan sosial media. Hal ini mendorong para pengusaha di bidang kuliner membuat strategi yang tepat dan efektif dalam melakukan kegiatan promosi di sosial media. Untuk bisnis Buttermum Nutrimilk, penulis berharap pengaruh *trend* hidup sehat dan *Naturopaty* akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk Buttermum Nutrimilk.

### III 1.4 Teknologi (*Technology*)

Aspek teknologi ikut berperan dalam bisnis kuliner, mulai dari sistem analisa transaksi, produksi, pelayanan, hingga pengantaran. Dalam hal ini Buttermum nutrimilk bekerjasama dengan aplikasi pengantaran makanan secara online seperti *Grabfood* dan *Go-food* untuk memudahkan pelanggan dalam memesan produk yang ada tanpa harus datang langsung ke tempat. Regulasi sistem pengantaran berbasis aplikasi ini untuk setiap transaksi dikenakan biaya

20% dari jumlah transaksi yang ada (Gojek, 2018), meskipun cukup mahal namun teknologi ini sangat memudahkan pelanggan dalam membeli produk yang ada. Selain itu juga dapat memperkenalkan Buttermum Nutrimilk melalui aplikasi yang ada secara tidak langsung.

### III 1.5 Hukum (*Legal*)

Dalam hal hukum, bisnis memerlukan pengurusan badan usaha seperti CV dan PT. namun dalam bisnis kuliner berskala kecil pada umumnya tidak diperlukan untuk mengurus perijinan badan usaha. Selain perijinan badan usaha, hal penting yang perlu diperhatikan adalah perpajakan, mulai dari pajak restoran PB1 10% yang pada umumnya ditanggungkan kepada konsumen, serta pajak penghasilan (PPH) untuk skala UMKM adalah 0,5% dari pendapatan, hal ini sesuai dengan PP nomor 23 Tahun 2018.

### III 1.6 Lingkungan (*Environment*)

Tempat produksi Buttermum Nutrimilk berlokasi di kawasan Jakarta Barat lebih tepatnya di Kedoya. Sehingga harus mengikuti regulasi yang ada di kawasan tersebut seperti contohnya dilarang menggunakan mesin produksi dengan suara bising dan menghasilkan limbah yang dapat mencemari ekosistem. Oleh karena itu Buttermum Nutrimilk masih berupa industry rumahan dan sederhana. Saat ini Buttermum tidak menghasilkan limbah apapun yang dapat menyebabkan pencemaran lingkungan. Buttermum menekan penggunaan plastik pada tempat produksi. Seperti contohnya adalah Buttermum menggunakan *tank* susu untuk membawa susu murni dari pemasok hingga sampai ketempat produksi. Dengan menggunakan *tank*, maka penulis akan mengurangi jumlah penggunaan plastik. Penjualan Buttermum melalui aplikasi online dapat mengambil produk di tempat produksi. Namun untuk penjualan langsung, Buttermum Nutrimilk berada di beberapa foodcourt bilangan Jakarta Pusat dan Jakarta selatan, dan juga beberapa bazar sesuai musimnya.

## III.2. Analisis Industri

Penulis akan menggunakan *5 Forces Model Porter* untuk membuat analisa dari bisnis Buttermum Nutrimilk:

### III.2.1 Ancaman pendatang baru

Hambatan untuk masuk kedalam bisnis kuliner tergolong rendah.

hambatan masuk yaitu:

#### III.2.1.1 Skala ekonomi dari sisi persediaan

Dalam bisnis kuliner dikenal dengan istilah “Harga Borongan” atau “Harga Grosir” dengan pandangan harga pasti lebih murah. Dengan membeli bahan baku secara borongan di jumlah tertentu, pastinya akan semakin membuat harga produksi lebih kecil. Dan kondisi ini tentunya akan menguntungkan bisnis kuliner. Karena dengan biaya produksi yang lebih rendah, akan menghasilkan produk yang lebih banyak. Namun pebisnis kuliner harus tetap bijak dalam menentukan jumlah kuantiti pembelian bahan baku. Pengimbangan dengan jumlah permintaan juga harus dipikirkan. Jangan sampai membuat stok menjadi menumpuk akhirnya tidak bisa terpakai karena busuk atau kadaluarsa. Tentunya hal ini bukan menjadikan pebisnis kuliner untung melainkan mengalami kerugian.

#### III.2.1.2 Skala keuntungan dari sisi permintaan

Fenomena seperti ini akan terjadi jika penjualan suatu produk memiliki perbedaan dari produk lainnya dan sangat istimewa. Dengan kata lain, konsumen akan rela membayar lebih untuk suatu produk. Pertimbangan harga harus sangat diperhatikan. Mengingat konsumen juga memiliki ekspektasi. Harga yang dibayar mahal juga harus memenuhi ekspektasi konsumen. Jika tidak sesuai, maka pelanggan akan kecewa dan tidak akan loyal kepada produk kita. Buttermum Nutrimilk menawarkan produk yang cukup unik di benak masyarakat sesuai dengan fenomena tren gaya hidup sehat dan organik.

Buttermum Nutrimilk dikemas dalam bentuk yang special dan juga varian rasa dan kandungan yang menarik.

#### III.2.1.3 Kebutuhan Modal

Modal yang dibutuhkan pebisnis kuliner tergantung pemilihannya mau seperti apa. Mau dengan skala besar atau skala kecil, dengan konsep sederhana atau konsep mewah. Umumnya kebutuhan modal diperlukan untuk pembelian bahan baku, sewa tempat atau membangun tempat, membeli peralatan, dan lain-lain. Dalam hal ini, kebutuhan modal Buttermum tidak tergolong tinggi. Kebutuhan modal buttermum berkisar antara 40-60 juta, dimana hal ini masih bisa dijangkau dengan mudah.

#### III.2.1.4 Akses jalur distribusi

Alur distribusi di Jakarta terbilang tidak terlalu sulit karena jumlah pemasok yang relative banyak dan tersebar di beberapa tempat. Dan alur distribusi untuk Buttermum Nutrimilk bisa didapatkan dari beberapa toko setempat, supermarket grosir, dan distributor bahan-bahan tertentu seperti bahan minuman. Karena skala bisnis ini tergolong belum besar, kebutuhan bahan baku juga masih dalam kuantitas yang tidak terlalu besar, maka distribusi masih dilakukan secara mandiri. Dan dilihat banyaknya akses distribusi yang mudah dilakukan oleh Buttermum Nutrimilk diantaranya menggunakan Gojek atau Grab.

#### III.2.1.5 Kebijakan pemerintah yang menghambat

Beberapa kebijakan pemerintah bisa mempengaruhi harga produksi dikarenakan naik turunnya harga bahan baku. Termasuk kepada mempengaruhi Buttermum Nutrimilk. Pasalnya, seperti bahan-bahan yang digunakan Buttermum Nutrimilk merupakan bahan dengan pemilihan kualitas paling baik. Proses olahan bahan bakunya pun tergolong sulit dan butuh perlakuan khusus. Tidak seperti bahan-bahan makanan dan minuman pada umumnya. Namun pemerintah sangat mendorong kegiatan UMKM untuk

berkembang. Dan hal ini akan membantu Buttermum Nutrimilk semakin berkembang karena pemerintah mendukung.

### **III.2.2 Daya Tawar Pemasok**

Daya tawar pemasok akan semakin tinggi ketika bisnis kuliner hanya bergantung kepada satu pemasok. Hal ini membuat pemasok memiliki kekuatan untuk mengatur harga. Namun Buttermum Nutrimilk tidak bergantung pada satu pemasok saja. Buttermum Nutrimilk memiliki beberapa alternative pemasok seperti supermarket besar, toko bahan organik, dan beberapa pemasok susu murni, sehingga ketika barang habis, atau harga lebih tinggi, Buttermum Nutrimilk dapat mencari ke pemasok lainnya. Hal ini dapat membuat penulis menyimpulkan bahwa daya tawar pemasok tergolong rendah.

### **III.2.3 Daya tawar pembeli**

Dalam usaha kuliner, posisi daya tawar pembeli tergolong cukup kuat. Dikarenakan, banyaknya pilihan produk kuliner yang mirip di pasaran. Pembeli cukup mudah membandingkan harga, rasa, dan kenyamanan tempat. Jika dirasa produk lain memiliki harga yang lebih murah dan tempat lebih nyaman, maka pembeli akan mudah berpindah. Oleh karena itu Buttermum Nutrimilk wajib menjaga citra rasa dan Kualitas produk yang dijanjikan sehingga konsumen merasa puas dan akhirnya menjadi loyal.

### **III.2.4 Ancaman produk pengganti**

Ancaman produk pengganti dapat dikatakan ditaraf menengah. Hal ini dikarenakan belum banyak produk minuman yang dapat digunakan sebagai cemilan organik dengan tidak membuat berat badan naik, bahkan bisa menambah dan memperlancar asi, tapi disajikan dengan rasa yang lezat. Minuman Buttermum Nutrimilk ini sangat baik dikonsumsi setiap hari. Baik untuk sarapan pagi karena sifatnya yang mengenyangkan, maupun sebagai cemilan. Beberapa produk pengganti yang bisa mengancam Buttermum adalah minuman sari kacang-kacangan, minuman susu *instan*, minuman energi seperti energen.

### **III.2.5 Persaingan antar perusahaan dalam satu Industri**

Persaingan dalam dunia kuliner dapat dikatakan cukup tajam dikarenakan usaha kuliner sudah sangat menjamur dikalangan tanah air. Apalagi perlu bersaing dengan perusahaan perusahaan yang berdiri sudah cukup lama dan memiliki nama yang terkenal di mata masyarakat. Tentunya hal ini akan membuat persaingan semakin ketat. Selain itu banyak nya inovasi-inovasi baru yang bermunculan sehingga adanya persaingan lagi. Sangat banyak perusahaan-perusahaan pendatang yang berhasil mendongkrak ketenaran dan nama dalam sekejap sehingga terkenal dikalangan masyarakat. Hal ini membuat para pebisnis harus membuka mata dan selalu siaga dengan perubahan lingkungan.

### **III.3 Analisis persaingan**

#### **III.3.1 Analisis persaingan (Survey Primer)**

Menggunakan skala 1-9 dengan memiliki keterangan sebagai berikut:

- 1-4 : kategori sangat kurang baik / sangat tidak terjangkau / sangat kurang banyak / memiliki harga sangat mahal dengan range Rp. 35.000 – Rp > 50.000
- 5 : Seimbang
- 6-9 : Sangat baik / sangat terjangkau / sangat banyak / sangat murah Rp 10.000 – Rp 30.000

Tabel III.1 Analisa Persaingan

No	Nama Outlet	Harga	Kualitas	Lokasi	Jumlah outlet	Popularitas	Variasi Menu
		4	5	2	3	7	6
1	Oyl Oats	Range harga mulai dari 50.000	Kualitas cukup baik, namun rasa cenderung membosankan	Online	Ada di beberapa toko retail	Dimiliki oleh Artis	Cukup bervariasi
		5	2	2	1	2	6
2	Urgano	Harga mulai dari 30.000	Rasa tidak terlalu enak	Online	Memiliki 1 cabang	Belum terlalu dikenal	Cukup Bervariasi
		5	5	2	1	2	3
3	Organicrush	Harga mulai dari 30.000	Rasa standar seperti smoothies buah pada umumnya	Online	Memiliki 1 cabang	Belum terlalu dikenal	Tidak terlalu bervariasi
		6	3	2	1	2	1
4	Liors Almond Milk	mulai dari 25.000	Rasa sangat standart dan tidak ada keistimewaan	Online	Memiliki 1 cabang	Belum terlalu dikenal	Variasi hanya satu



No	Nama Outlet	Harga	Kualitas	Lokasi	Jumlah outlet	Popularitas	Variasi Menu
		3	6	5	6	6	1
5	Spencers Chocolate almond	Mulai dari 66.000	Rasa cukup enak	Beberapa toko retail	Outlet ada 5 dan tersebar di wilayah Jakarta	Sudah cukup terkenal karena banyak cabang	Hanya 1 varian
		5	7	2	3	6	3
6	Mamanduy	Mulai dari 35.000	Rasa enak	Online	terletak di 3 foodcourt di jakarta	Terkenal di sosial media	Hanya ada 3 varian
		4	2	1	1	2	1
7	Whey to do	Mulai dari 50.000	Rasa kurang enak	Online	Hanya satu cabang	Belum terlalu dikenal	Hanya ada 1 varian
		8	3	1	1	2	2
8	Amani Soya	Mulai dari 15.000	Rasa kurang enak	Online	Hanya satu cabang	Belum terlalu dikenal	Hanya ada 2 varian

(Sumber: Data olahan Buttermum, 2019)

Dalam Analisa tabel persaingan diatas, produk Buttermum nutrimilk memiliki hampir kesamaan dengan produk Oyloats dan Mamanduy. Dari persaingan yang ada, belum ditemukan produk serupa dengan Buttermum. Namun memang terdapat produk pesaing yang dapat menggantikan produk Buttermum Nutrimilk. Pesaing ketat Buttermum Nutrimilk adalah Mamanduy. Karena memiliki harga yang sama dan bisa menggantikan produk Buttermum. Namun dari segi varian rasa, mamanduy masih kurang jika dibandingkan dengan Buttermum. Harga Buttermum sendiri berada diposisi tengah antara produk paling murah yaitu Rp. 15.000 dan paling mahal Rp. 66.000

### III.4 Analisis SWOT

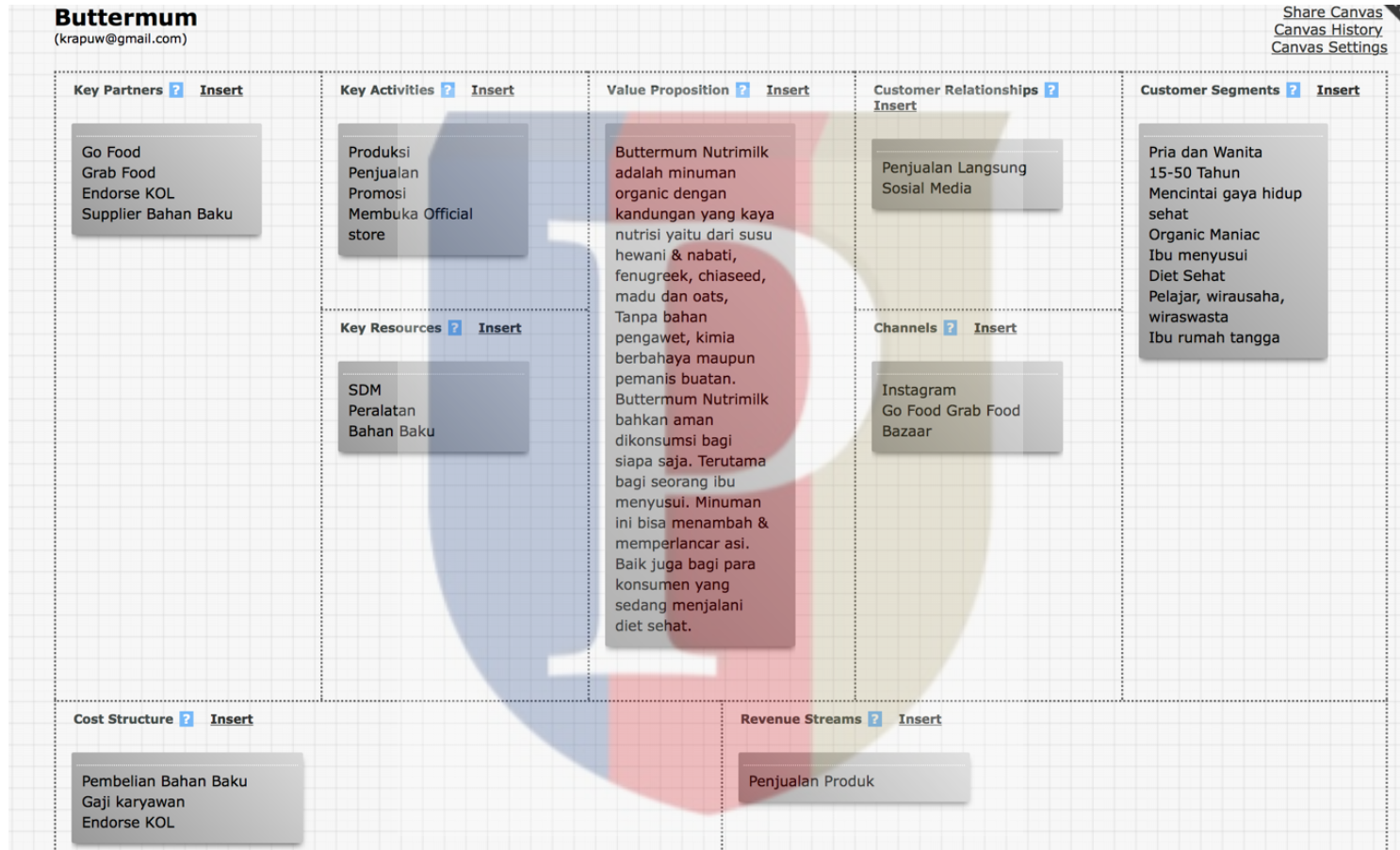
Tabel III.2 Tabel SWOT Buttermum

<p style="text-align: center;"><b>Strength</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Produk Buttermum Nutrimilk mudah diterima di masyarakat</li><li>• Variasi rasa yang beragam</li><li>• Harga yang masih bisa terjangkau</li><li>• Mendukung program asi eksklusif selama 2 tahun</li><li>• Pemilihan bahan baku yang berkualitas baik</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Weakness</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Toko Official belum ada</li><li>• Umur produk tidak lama karena tidak menggunakan pengawet</li><li>• Produk yang rapuh karena harus disimpan dengan baik agar tidak basi</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Opportunity</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bahan baku tidak sulit ditemukan meskipun harga nya mahal</li><li>• Bahan baku tidak mudah basi jika belum di racik menjadi minuman</li><li>• Mulai banyak toko retail makanan organic</li><li>• Menjamurnya fenomena gaya hidup sehat dan kembali ke alam</li><li>• Tren fenomena bahan makanan organic dan gaya hidup sehat</li><li>• Bekerjasama dengan klinik kesehatan dan laktasi</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Threat</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Produk beragam milik pesaing lainnya baik produsen organic maupun non organic</li><li>• Perilaku konsumen yang mudah berubah-ubah dan berpindah ke produk lainnya</li><li>• Pembuatan produk yang tidak sesuai standar</li></ul>

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

### III.5 Business Model Canvas

Tabel III.3 Tabel Business Model Canvas



(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

## **III.6 Rencana Pemasaran**

Rencana pemasaran Buttermum Nutrimilk dimulai dengan menentukan target pembeli selanjutnya menentukan strategi pemasaran.

### **III.6.1 Tujuan dan Sasaran pemasaran**

Tujuan dari pemasaran adalah memperkenalkan Buttermum Nutrimilk kepada masyarakat utamanya berlokasi di Jakarta sebagai pebisnis kuliner organik yang menawarkan minuman Lezat dengan berbagai varian rasa, kandungannya yang sangat bernutrisi, tanpa bahan pengawet, dan bisa menjaga kestabilan tubuh.

Sasaran dari pemasaran itu sendiri adalah meningkatkan penjualan dari Buttermum Nutrimilk melalui sosial media. Target penjualan perhari adalah Rp. 1.000.000 per hari sehingga target perbulan adalah Rp. 30.000.000. dengan pertumbuhan setiap tahunnya sebesar 20%.

### **III.6.2 Segmentation**

Segmentasi pasar Buttermum Nutrimilk berdasarkan geografis:

- a. Jakarta
- b. Radius jangkauan Jakarta Barat, Pusat, Selatan
- c. Pusat Keramaian
- d. Bazaar dan Expo

Segmentasi berdasarkan demografis:

- a. Usia
- b. Pekerjaan
- c. Pendapatan
- d. Gaya hidup

### **III.6.3 Targeting**

Berdasarkan survei profil konsumen:

- a. Pria dan Wanita berusia dari kaum Millenials sampai dengan 50 tahun
- b. Jakarta

- c. Pekerjaan pelajar, karyawan, wirausaha, Ibu rumah tangga
- d. Memiliki gaya hidup sehat, pecinta makanan minuman sehat dan berasal dari bahan organic.
- e. Menyukai makanan yang sehat dan mengutamakan nutrisi
- f. Menggunakan Sosial media
- g. Berpenghasilan Rp. 5.000.000 – Rp 50.000.0000

### III.6.4 Strategi Pemasaran

#### III.6.5.1 Produk



Gambar III.1 Logo Buttermum  
(Sumber: Data Buttermum, 2016)

Buttermum Nutrimilk adalah minuman organic dengan kandungannya yang kaya nutrisi yaitu terdiri dari susu hewani dan susu nabati, fenugreek, chia seed, madu dan oats. Buttermum diolah dengan proses yang higienis dan tanpa menggunakan bahan pengawet maupun bahan kimia berbahaya, pemanis buatan dan pewarna berbahaya. Buttermum Nutrimilk bahkan sangat aman dikonsumsi bagi siapa saja. Terutama bagi seorang ibu menyusui. Minuman ini bisa menambah dan memperlancar produksi asi. Minuman ini tidak akan membuat konsumen menjadi gendut. Justru sebaliknya, minuman ini bisa membuat anda memenuhi kebutuhan nutrisi sehari-hari tanpa perlu makan banyak. Meskipun minuman ini terdiri dari bahan-bahan organic yang terkenal

dengan rasa cenderung tidak enak, namun buttermum nutrimilk memiliki pilihan varian rasa sehingga menambah kenikmatan dari rasa minuman itu sendiri. Buttermum Nutrimilk sudah memiliki fakta nutrisi yang diambil melalui penelitian lab salah satu kampus di Tangerang, meskipun belum melalui lab resmi.



Gambar III.2 Foto Produk Buttermum Nutrimilk  
(Sumber: Data Buttermum, 2019)

#### **III.6.5.2 Price**

Buttermum Nutrimilk memiliki harga sebesar 35.000 untuk 1 botol ukuran 300mL. Namun Buttermum nutrimilk juga menyediakan paket-paket harian atau mingguan sehingga harga paket jauh lebih murah daripada harga satuan. Meskipun harga cukup tinggi untuk sebuah minuman, kualitas yang disediakan buttermum nutrimilk juga tidak kalah baiknya.

#### **III.6.5.3 Place**

Untuk sementara ini Buttermum Nutrimilk hanya melayani via online, baik Go-Shop maupun order lewat Whatsapp. Selain itu, konsumen juga dimungkinkan untuk memesan lewat Instagram, tokopedia maupun shopee. Tempat produksi buttermum berada di kedoya Jakarta barat. Namun Buttermum nutrimilk cukup sering mengikuti beberapa bazaar, dan beberapa

pameran makanan. Dan ketika sedang ada di bazaar, hal ini akan diumumkan kepada konsumen melalui sosial media.

#### **III.6.5.4 Promotion**

Promosi akan diberikan Buttermum Nutrimilk jika melakukan pembelian paket harian atau mingguan. Gratis pengantaran produk sampai kerumah khusus pemesan wilayah Jakarta Barat. Promosi juga akan diberikan kepada ibu-ibu yang sedang menjalankan program asi eksklusif selama dua tahun dengan potongan sebesar 10%.

### **III.7 Rencana Operasi**

#### **III.7.1 Tujuan dan Sasaran Operasi**

Didalam bisnis Buttermum Nutrimilk ada beberapa proses dan prosedur yang harus dilakukan untuk keberlangsungan bisnis.

Tujuan dan sasaran Operasi Buttermum Nutrimilk adalah:

1. Persiapan:

- (1) Membuat Design packaging Buttermum Nutrimilk
- (2) Membuat Sosial media
- (3) Membuat iklan dan campaign
- (4) Membeli peralatan produksi
- (5) Membuat standarisasi komponen bahan untuk produksi

2. Produksi:

- (1) Mengolah bahan yang akan dijadikan Buttermum Nutrimilk
- (2) Menyiapkan kualitas makanan yang bersih dan kualitas yang baik

3. Distribusi:

- (1) Mejauga kualitas bahan pada saat pengantaran bahan baku dari supplier ke tempat produksi seperti penyimpanan susu sapi segar.

4. Penyimpanan:

- (1) Membuat sistem penyimpanan bahan baku yang baik agar kualitas makanan tetap terjaga dan lebih tahan lama
- (2) Memperhatikan kualitas bahan makanan (Tanggal kadaluarsa, kesegaran, dll)

5. Penjualan:

- (1) Melayani pembeli
- (2) Mencatat semua penjualan

6. Keuangan:

- (1) Memastikan Cash Flow berjalan dengan baik

7. Sumber Daya Manusia:

- (1) Merekrut karyawan
- (2) Mengevaluasi kinerja karyawan
- (3) Membayar gaji

### III.7.2 Pengendalian Proses

Sebuah perusahaan apalagi dibidang kuliner, akan menjadi lebih baik ketika mempunyai prosedur kerja tersendiri yang bisa dijadikan acuan kerja dan standar kualitas kerja. Contoh SOP kerja di dalam Buttermum Nutrimilk adalah:

1. SOP Produksi: standar cara memproduksi olahan Minuman, dan bagai mana mengolah bahan produk rentan seperti susu segar.
2. SOP Pelayanan: Cara untuk melayani pelanggan, dan memproses pesanan, hingga proses pembayaran
3. SOP Seragam: Karyawan akan memiliki standar seragam tersendiri dan kelengkapan alat yang bisa menjaga sterilitasnya makanan seperti masker, sarung tangan yang akan digunakan pada saat memproduksi produk.
4. SOP Finance: Cara untuk menutup penjualan perhari hingga menghitung penjualan perbulan



5. SOP Penyimpanan produk: Bahan baku harus disimpan dengan baik agar terjaga kualitasnya maka dari itu akan dibuat standar penyimpanan bahan baku
6. SOP Kebersihan: Standar untuk menjaga tempat produksi tetap bersih dan tempat mengolah makanan tetap higienis

### **III.7.3 Pengendalian Mutu**

Buttermum Nutrimilk akan membeli bahan-bahan baku dari supplier seperti susu sapi segar, dan bahan baku campuran lainnya. Penting bagi Buttermum untuk menjaga kualitas mutu dari minuman itu sendiri untuk menghasilkan produk yang layak untuk pelanggan. Pengendalian mutu yang akan dilakukan Buttermum Nutrimilk:

1. Memastikan bahan baku dari supplier memiliki kualitas yang segar
2. Menyimpan bahan-bahan baku kedalam lemari pendingin dengan cara yang benar
3. Memastikan kualitas bahan baku sebelum diolah

### III.8 Keuangan

#### III.8.1 Laporan Arus Kas

Tabel III.4 Tabel Proyeksi Arus Kas

Tanggal Mulai	17-Jan								
<b>Kas Minimum</b>	IDR 5,000,000.00								
	<b>Awal</b>	<b>19-Jan</b>	<b>19-Feb</b>	<b>19-Mar</b>	<b>19-Apr</b>	<b>19-May</b>	<b>19-Jun</b>	<b>19-Jul</b>	
<b>Kas Awal</b>	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 40,000,000.00	IDR 70,000,000.00	IDR 102,000,000.00	IDR 134,000,000.00	IDR 177,600,000.00	IDR 232,900,000.00	
Pendapatan Penjualan Langsung		IDR 20,000,000.00	IDR 20,000,000.00	IDR 20,000,000.00	IDR 20,000,000.00	IDR 50,000,000.00	IDR 68,000,000.00	IDR 75,000,000.00	
Pendapatan Penjualan GoFood		IDR 32,500,000.00	IDR 32,500,000.00	IDR 32,500,000.00	IDR 32,500,000.00	IDR 30,500,000.00	IDR 30,000,000.00	IDR 23,000,000.00	
<b>Total Penerimaan Kas</b>		<b>IDR 52,500,000.00</b>	<b>IDR 52,500,000.00</b>	<b>IDR 52,500,000.00</b>	<b>IDR 52,500,000.00</b>	<b>IDR 80,500,000.00</b>	<b>IDR 98,000,000.00</b>	<b>IDR 98,000,000.00</b>	
<b>Total Kas tersedia</b>	<b>IDR 10,000,000.00</b>	<b>IDR 62,500,000.00</b>	<b>IDR 92,500,000.00</b>	<b>IDR 122,500,000.00</b>	<b>IDR 154,500,000.00</b>	<b>IDR 214,500,000.00</b>	<b>IDR 275,600,000.00</b>	<b>IDR 330,900,000.00</b>	
<b>Pengeluaran</b>									
Beban Iklan		IDR 800,000.00	IDR 800,000.00	IDR 800,000.00	IDR 800,000.00	IDR 800,000.00	IDR 1,200,000.00	IDR 1,200,000.00	
Harga Pokok Penjualan	20% Dari penjualan	IDR 12,500,000.00	IDR 12,500,000.00	IDR 10,500,000.00	IDR 10,500,000.00	IDR 16,100,000.00	IDR 19,600,000.00	IDR 19,600,000.00	
Beban Listrik Air		IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,200,000.00	IDR 1,200,000.00	IDR 1,200,000.00	
Beban Gaji		IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00	IDR 4,500,000.00	IDR 4,500,000.00	IDR 4,500,000.00	
Beban Perlengkapan						IDR 3,000,000.00			
Beban Komisi		IDR 6,500,000.00	IDR 6,500,000.00	IDR 6,500,000.00	IDR 6,100,000.00	IDR 6,100,000.00	IDR 6,000,000.00	IDR 4,600,000.00	
Beban Sewa		IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	
Beban Depresiasi		IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>IDR 17,500,000.00</b>	<b>IDR 17,500,000.00</b>	<b>IDR 15,500,000.00</b>	<b>IDR 15,500,000.00</b>	<b>IDR 31,900,000.00</b>	<b>IDR 32,700,000.00</b>	<b>IDR 31,300,000.00</b>	
Prive		IDR 5,000,000.00	IDR 5,000,000.00	IDR 5,000,000.00	IDR 5,000,000.00	IDR 5,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	
<b>Total Pengeluaran Kas</b>		<b>IDR 22,500,000.00</b>	<b>IDR 22,500,000.00</b>	<b>IDR 20,500,000.00</b>	<b>IDR 20,500,000.00</b>	<b>IDR 36,900,000.00</b>	<b>IDR 42,700,000.00</b>	<b>IDR 41,300,000.00</b>	
Net Cah Flow		IDR 30,000,000.00	IDR 30,000,000.00	IDR 32,000,000.00	IDR 32,000,000.00	IDR 43,600,000.00	IDR 55,300,000.00	IDR 56,700,000.00	
<b>Kas Akhir</b>		<b>IDR 40,000,000.00</b>	<b>IDR 70,000,000.00</b>	<b>IDR 102,000,000.00</b>	<b>IDR 134,000,000.00</b>	<b>IDR 177,600,000.00</b>	<b>IDR 232,900,000.00</b>	<b>IDR 289,600,000.00</b>	
<b>Asumsi penjualan</b>		<b>19-Jan</b>	<b>19-Feb</b>	<b>19-Mar</b>	<b>19-Apr</b>	<b>19-May</b>	<b>19-Jun</b>	<b>19-Jul</b>	
Penjualan minuman perbulan (Porsi)		1500	1500	1500	1500	2300	2800	2800	
Harga minuman/porsi		IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	
Jumlah pekerja		2	2	2	2	3	3	3	
Gaji		IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	

Tabel lanjutan III.4

	19-Aug	19-Sep	19-Oct	19-Nov	19-Dec	19-Jul
<b>Kas Awal</b>	<b>IDR 294,200,000.00</b>	<b>IDR 360,500,000.00</b>	<b>IDR 429,800,000.00</b>	<b>IDR 499,100,000.00</b>	<b>IDR 568,400,000.00</b>	<b>IDR 634,700,000.00</b>
Pendapatan Penjualan Langsung	IDR 90,000,000.00	IDR 90,000,000.00	IDR 90,000,000.00	IDR 90,000,000.00	IDR 100,000,000.00	IDR 100,000,000.00
Pendapatan Penjualan GoFood	IDR 50,000,000.00	IDR 50,000,000.00	IDR 50,000,000.00	IDR 50,000,000.00	IDR 40,000,000.00	IDR 40,000,000.00
<b>Total Penerimaan Kas</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>	<b>IDR 140,000,000.00</b>
<b>Total Kas tersedia</b>	<b>IDR 434,200,000.00</b>	<b>IDR 500,500,000.00</b>	<b>IDR 569,800,000.00</b>	<b>IDR 639,100,000.00</b>	<b>IDR 708,400,000.00</b>	<b>IDR 774,700,000.00</b>
<b>Pengeluaran</b>						
Beban Iklan	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00
Harga Pokok Penjualan	IDR 28,000,000.00	IDR 28,000,000.00	IDR 28,000,000.00	IDR 28,000,000.00	IDR 28,000,000.00	IDR 28,000,000.00
Beban Listrik Air	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00
Beban Gaji	IDR 6,000,000.00	IDR 6,000,000.00	IDR 6,000,000.00	IDR 6,000,000.00	IDR 6,000,000.00	IDR 6,000,000.00
Beban Perlengkapan	IDR 3,000,000.00					
Beban Komisi	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR 8,000,000.00	IDR 8,000,000.00
Beban Sewa	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -	IDR -
Beban Depresiasi	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00	IDR 200,000.00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>IDR 58,700,000.00</b>	<b>IDR 55,700,000.00</b>	<b>IDR 55,700,000.00</b>	<b>IDR 55,700,000.00</b>	<b>IDR 58,700,000.00</b>	<b>IDR 58,700,000.00</b>
Prive	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00	IDR 15,000,000.00
<b>Total Pengeluaran Kas</b>	<b>IDR 73,700,000.00</b>	<b>IDR 70,700,000.00</b>	<b>IDR 70,700,000.00</b>	<b>IDR 70,700,000.00</b>	<b>IDR 73,700,000.00</b>	<b>IDR 73,700,000.00</b>
<b>Net Sales</b>	<b>IDR 66,300,000.00</b>	<b>IDR 69,300,000.00</b>	<b>IDR 69,300,000.00</b>	<b>IDR 69,300,000.00</b>	<b>IDR 66,300,000.00</b>	<b>IDR 66,300,000.00</b>
<b>Kas Akhir</b>	<b>IDR 360,500,000.00</b>	<b>IDR 429,800,000.00</b>	<b>IDR 499,100,000.00</b>	<b>IDR 568,400,000.00</b>	<b>IDR 634,700,000.00</b>	<b>IDR 701,000,000.00</b>
<b>Asumsi penjualan</b>	<b>19-Aug</b>	<b>19-Sep</b>	<b>19-Oct</b>	<b>19-Nov</b>	<b>19-Dec</b>	<b>19-Jul</b>
Penjualan minuman perbulan (Porsi)	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Harga minuman/porsi	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00	IDR 35,000.00
Jumlah pekerja	4	4	4	4	4	4
Gaji	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00	IDR 1,500,000.00

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

### III.8.2 Proyeksi Arus Kas Tahunan

Tabel III.5 Proyeksi Arus kas tahunan

Proyeksi Laporan Arus Kas BM			
	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3
<b>Penerimaan Kas</b>			
Pendapatan Penjualan Langsung	IDR 833,000,000.00	IDR 999,600,000.00	IDR 1,199,520,000.00
Pendapatan Penjualan Go Food	IDR 493,500,000.00	IDR 592,200,000.00	IDR 710,640,000.00
<b>Total Penerimaan Kas</b>	<b>IDR 1,326,500,000.00</b>	<b>IDR 1,591,800,000.00</b>	<b>IDR 1,910,160,000.00</b>
<b>Pengeluaran Kas</b>			
Beban Iklan	IDR 76,400,000.00	IDR 91,680,000.00	IDR 110,016,000.00
Harga Pokok Penjualan	IDR 265,300,000.00	IDR 318,360,000.00	IDR 382,032,000.00
Beban Listrik Air	IDR 15,100,000.00	IDR 18,120,000.00	IDR 21,744,000.00
Beban Gaji	IDR 55,500,000.00	IDR 66,600,000.00	IDR 79,920,000.00
Beban Perlengkapan	IDR 6,000,000.00	IDR 7,200,000.00	IDR 8,640,000.00
Beban Komisi	IDR 98,300,000.00	IDR 117,960,000.00	IDR 141,552,000.00
Beban Sewa	IDR -	IDR -	IDR -
Beban Depresiasi	IDR 2,400,000.00	IDR 2,880,000.00	IDR 3,456,000.00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>IDR 442,600,000.00</b>	<b>IDR 531,120,000.00</b>	<b>IDR 637,344,000.00</b>
Prive	IDR 135,000,000.00	IDR 162,000,000.00	IDR 194,400,000.00
<b>Total pengeluaran Kas</b>	<b>IDR 577,600,000.00</b>	<b>IDR 693,120,000.00</b>	<b>IDR 831,744,000.00</b>
<b>Kas Akhir</b>	<b>IDR 748,900,000.00</b>	<b>IDR 898,680,000.00</b>	<b>IDR 1,078,416,000.00</b>
<b>(Sumber data diolah, 2019)</b>			
Pertumbuhan per tahun diasumsikan 20%			

### II.8.3 Laporan Laba Rugi

Tabel III.6 Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi	Tahun I
Penjualan langsung	IDR 198,000,000.00
Penjualan Go-Food	IDR 190,500,000.00
<b>Total Pendapatan</b>	<b>IDR 388,500,000.00</b>
HPP	IDR 81,700,000.00
Komisi Go-Food	IDR 38,100,000.00
<b>Laba Kotor</b>	<b>IDR 268,700,000.00</b>
Beban Iklan	IDR 5,200,000.00
Beban listrik air	IDR 6,400,000.00
Beban Gaji	IDR 21,000,000.00
Beban perlengkapan	IDR 3,000,000.00
Beban sewa	IDR -
Beban Depresiasi	IDR 1,200,000.00
<b>Total Beban</b>	<b>IDR 36,800,000.00</b>
Pendapatan sebelum pajak	IDR 231,900,000.00
Pajak	0
<b>Laba Bersih</b>	<b>IDR 231,900,000.00</b>

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

## II.8.4 Proyeksi Neraca

Tabel III.7 Proyeksi Neraca

Proyeksi Neraca		Tahun 2018	
<b>Aktiva Lancar</b>		<b>Pasiva Lancar</b>	
Kas	IDR 10,000,000.00	Pasiva Jangka Pendek	IDR -
Persediaan Barang	IDR 10,000,000.00	Pasiva Jangka Panjang	IDR -
Biaya yang dibayar dimuka			
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>IDR 20,000,000.00</b>		<b>IDR -</b>
<b>Aktiva Tetap</b>		<b>Ekuitas</b>	
Peralatan	IDR 36,000,000.00	Modal Pemilik	IDR 56,000,000.00
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>IDR 36,000,000.00</b>	<b>Total Ekuitas</b>	<b>IDR 56,000,000.00</b>

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

## II.8.5 Payback Period

Tabel III.8 Tabel Payback Period

Payback Period					
Number Of Month	0	1	2	3	4
Month		Jan' 19	Feb' 19	Mar' 19	Apr' 17
CashFlow		IDR 40,000,000.00	IDR 72,000,000.00	IDR 106,000,000.00	IDR 138,000,000.00
Cummulative Cashflow	IDR (70,000,000.00)	IDR (30,000,000.00)	IDR 42,000,000.00	IDR 148,000,000.00	IDR 286,000,000.00

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

Payback Period:  $1 + (30.000.000/72.000.000)$   
 $1 + 0,41$   
 1,41 Bulan