

BAB IV ANALISIS IMPLEMENTASI BISNIS

Buttermum berdiri sejak tahun 2016 dengan varian produk susu. Namun sejak tahun 2018, Buttermum fokus pada produk barunya yaitu Buttermum Nutrimilk. Pengolaha Buttermum Nutrimilk berada di daerah Jakarta barat yaitu Kedoya. Dalam pelaksanaan bisnis buttermum nutrimilk ini, terdapat kategori kegiatannya yaitu: Bagian operasi, bagian pemasaran produk, segi keuangan dan juga sumber daya manusia.

IV.1 Operasi

Tabel IV.1 Rencana Kegiatan

Rencana Kegiatan	KPI	Status
Membuat logo Buttermum	Menjadikan logo buttermum	Tercapai
Menentukan produk yang dijual	Memiliki jenis varian buttermum untuk dijual	Tercapai
Membeli perlengkapan dan peralatan produksi	Memiliki perlengkapan dan peralatan produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan produk buttermum	Tercapai
Mencetak menu dan design	Menghasilkan menu untuk penjualan dan design produk	Tercapai
Mencetak packaging produk	Menghasilkan packaging produk	Tercapai
Membuat sistem produksi	Membuat SOP Produksi	Tercapai
Membuat sistem penjualan	Membuat SOP penjualan	Tercapai
Membuat sistem pelayanan	Membuat SOP pelayanan	Tercapai

(Sumber: Data olahan Buttermum, 2019)

IV.1.1 Membuat logo Buttermum Nutrimilk

Berawal dengan melakukan diskusi Bersama keluarga untuk menentukan nama yang cocok bagi produk nutrimilk ini. Bisnis ini bergerak dalam bidang

minuman yang menggunakan susu sebagai bahan utama dari produk ini. *Butter* adalah salah satu produk olahan dari susu sapi. Dan Mum itu berarti ibu. Sehingga penulis memutuskan nama Buttermum sebagai nama dari produk nutrimilk. Sebetulnya tidak ada arti khusus dalam penamaan produk ini. Penulis hanya memilih ilustrasi-ilustrasi kekinian yang bisa digunakan sebagai nama. Mengingat banyak produk yang memiliki nama unik-unik namun tidak memiliki makna khusus seperti “Starbucks”, “Baskin Robbin”, “Pull & Bear”, dan lainnya. Keunikan itu sendiri yang membuat nama tersebut bisa tertanam dalam pikiran seseorang. Sedangkan nama Nutrimilk mewakili dari produk itu sendiri karena produk susu buttermum memiliki nutrisi yang tinggi, sehingga sangat baik dikonsumsi untuk ibu menyusui, diet, dan juga pecinta makanan organik.

Pembuatan logo Buttermum itu sendiri menggunakan gambar anak kecil dengan topi baling-baling berwarna-warni. Hal ini menggambarkan anak yang gembira dan sehat karena mengonsumsi produk yang sehat pula. Logo dibuat dengan warna cerah dan menggunakan banyak komponen warna agar logo terlihat menarik. Sedangkan tulisan Buttermum nya menggunakan font besar, dan berwarna kuning. Aktifitas pembuatan logo memiliki status tercapai sehingga tidak ada gap antara perencanaan dan implementasi



Gambar IV.1 Logo Buttermum Nutrimilk

(Sumber: Data Buttermum, 2016)

IV.1.2 Menentukan produk yang dijual

Konsep Buttermum nutrimilk itu sendiri dari awal adalah menggunakan *dairy product* sebagai komponen utama dari produk itu sendiri. Penulis coba memikirkan produk olahan susu yang menarik bagi masyarakat dan tentunya lezat dikonsumsi. Penulis tertarik dengan tren Naturopaty yang sedang menjamur di Indonesia. Dan juga, penulis ingin sekali berkontribusi dengan program pemerintah yaitu asi eksklusif selama dua tahun. Akhirnya penulis meracik beberapa komponen yang memiliki nutrisi tinggi, dan cocok untuk dicampurkan kedalam minuman susu. Sebelumnya, buttermum hanya menjual susu sapi pasteurisasi dengan macam-macam varian saja. Namun penulis ingin buttermum memiliki produk yang tidak membosankan, belum banyak dipasaran, dan juga bermanfaat bagi tubuh manusia.

Bahan yang digunakan didalam produk Buttermum Nutrimil memiliki khasiat yang luar biasa seperti Namanya. Penulis menggunakan bahan-bahan organic seperti: oats, chiaseed, fenugreek, dan sedikit kacang hijau. Bahan bahan tersebut dicampurkan kedalam susu sapi yang telah di pasteurisasi dengan baik. Untuk menambah kenikmatan produk buttermum nutrimilk, kami menyediakan lima varian rasa yaitu : cokelat, strawberry, original, matcha, dan kopi.

IV.1.3 Pembelian perlengkapan dan peralatan produksi

Peralatan dan perlengkapan merupakan komponen yang sangat penting untuk menunjang kegiatan produksi. Sebelum produksi buttermum bisa dilaksanakan, pembelian peralatan dan perlengkapan dilakukan terlebih dahulu. Peralatan yang digunakan dan dibutuhkan untuk memproduksi buttermum yaitu: Kompor guna pasteurisasi susu, 5 panci aluminium ukuran besar, 10 *tank* susu untuk mengambil susu segar dari peternakan, 2 *chest freezer* ukuran 300 liter untuk menyimpan susu segar dan bahan bahan baku, 5 *showcase* untuk menyimpan produk yang sudah selesai diproduksi dengan suhu 4 derajat celcius, 2 tabung gas, 4 blender dan sebagainya. Pembelian perlengkapan produksi yang wajib digunakan pada saat melakukan proses produksi seperti: masker, penutup kepala, dan juga

apron. Ada juga peralatan untuk kebersihan tempat produksi seperti: pel, sapu, cairan pembersih dan sebagainya. Untuk perlengkapan saat mengikuti event, Bazaar, expo, adalah *cooler box*, *booth stand*, *mini showcase*, menu dan juga alat kasir.

IV.1.4 Mencetak Menu dan design produk

Untuk meningkatkan daya tarik masyarakat dalam membeli produk Buttermum, Seperti yang dikutip pada (Utami, 2018) mengatakan bahwa packaging produk akan berpengaruh sangat besar terhadap daya saing produk dan penjualan produk itu sendiri. Sebuah kemasan yang unik dan juga menarik memberikan kesan baik terhadap kualitas barang itu sendiri. Kemasan yang menyertakan detail produk, komposisi bahan, dan juga sertifikasi Lembaga tertentu akan lebih dipercaya oleh konsumen untuk membelinya.



Gambar IV.2 Kemasan Buttermum Nutrimilk
(Sumber: Data Buttermum, 2016)

Produk Buttermum memilih bentuk kemasan yang unik yaitu botol berbentuk segitiga. Buttermum memilih warna hitam sebagai dasar warna kemasan agar kemasan terlihat lebih *elegant* dan juga warna-warna pada logo akan lebih nampak menonjol. Kemasan depan Buttermum berisikan Logo, Gambar *oats*, *chiaseed* dan susu, keterangan varian rasa. Sedangkan pada kemasan samping terdapat *nutrition fact* pada produk Buttermum. Sisi satu nya lagi berisikan deskripsi singkat mengenai produk buttermum, tanggal kadaluarsa, dan petunjuk penyimpanan produk.



Gambar IV.3 Menu Buttermum
(Sumber: Data Buttermum, 2016)

IV.1.5 Membuat sistem Produksi

Sistem produksi berfungsi agar segala kegiatan produksi berlangsung sesuai standar produksi dan juga menghasilkan produk yang serupa setiap melakukan produksi. Hal hal yang tercantum pada sistem produksi dimulai dengan pembelian bahan baku, mengolah susu, penyimpanan hasil produksi, dan juga distribusi produk.

IV.1.5.1 Pembelian Bahan baku

1. Membeli 10 *tank* susu murni setiap harinya
2. Menghubungi *supplier* untuk melakukan pengantaran bahan baku ketempat produksi
3. Meminta bukti struk atas pembelian bahan baku
4. Pembayaran dilakukan secara transfer

IV.1.5.2 Pengelolaan produk susu buttermum nutrimilk

1. Susu yang sudah diantarkan *supplier* ke rumah produksi segera dilakukan proses pasteurisasi steril pada suhu yang benar untuk memastikan bahwa bakteri dalam susu sudah mati
2. Pengolah susu harus dengan keadaan steril dengan menggunakan perlengkapan produksi seperti masker, penutup kepala dan juga apron
3. Komponen bahan baku yang digunakan sebagai topping dalam susu di bersihkan kemudian dicampurkan bersamaan dengan susu yang telah dipasteurisasi
4. Susu yang sudah jadi langsung dimasukkan kedalam kemasan kemudian di segel

IV.1.5.3 Penyimpanan Produk

1. Susu yang telah tersegel dikelompokkan kepada setiap varian rasa
2. Melakukan pencatatan hasil produksi setiap varian rasa
3. Susu disimpan kedalam showcase dan memastikan suhu berada pada empat derajat Celsius

IV.1.5.4 Distribusi Produk

1. Susu murni diantarkan dari *supplier* ketempat produksi menggunakan mobil *box supplier* untuk mencegah susu terpapar sinar matahari
2. Produk yang sudah jadi diantar menggunakan Go-jek atau Grab kepada pembeli

IV.1.6 Membuat sistem penjualan

IV.1.6.1 Penjualan Online

1. Pembeli menghubungi nomer telepon Buttermum nutrimilk melalui whatsapp, Line, tokopedia, Instagram dan juga Go-shop
2. Pembeli memesan varian rasa yang akan dibeli
3. Staf Buttermum mengkonfirmasi pesanan dari pembeli dan mencatat alamat pengiriman
4. Staf memberikan total harga yang harus dibayarkan oleh pembeli beserta nomer rekening
5. Pembeli membayar sejumlah yang diinfokan oleh staf dan memberikan bukti pembayaran
6. Produk diantarkan ke pembeli. Jika pembeli berada pada radius Jakarta Barat maka produk akan diantarkan dengan kurir buttermum. Selain radius Jakarta Barat, pembeli dapat mengorder Go-send dengan menginput alamat buttermum.

IV.1.6.2 Penjualan pada bazaar, expo, dan toko retail

1. Pembeli mendatangi toko
2. Pembeli langsung memilih produk di kasir
3. Produk yang diinginkan pembeli segera dibungkus
4. Pembeli membayar di kasir

IV.2 Pemasaran

Status kegiatan pemasaran yang sudah direncanakan adalah sebagai berikut:

Tabel IV.2 Rencana Pemasaran

Rencana Kegiatan	KPI	Status
Sosial Media Buttermum	Buttermum memiliki instagram	Tercapai
Pemasaran melalui <i>online market place</i>	Produk Buttermum bisa dibeli melalui Tokopedia	Tercapai
Bekerjasama dengan Go food	Produk Buttermum dapat dibeli melalui go-food	Tercapai

(Sumber: Data olahan Buttermum, 2019)

IV.2.1 Sosial media Buttermum Nutrimilk

Seiring perkembangan zaman, masakini sosial media sangat berperan penting bagi sebuah bisnis. Mengingat banyak nya sekali penggunaan *smartphone*. Karena hal ini, tentunya sosial media bisa menjadi peluang dalam melakukan pemasaran sebuah bisnis. Buttermum memiliki akun Instagram dengan nama @Buttermum.Official. Buttermum menggunakan Instagram sebagai tempat memasarkan foto-foto produk dan menu-menu yang buttermum sediakan. Dengan adanya buttermum dalam Instagram, membuat buttermum banyak dikenal karena adanya fitur iklan sponsor. Buttermum menggunakan iklan dengan tujuan agar post dan akun buttermum tersebar luas kepada target market buttermum.

Namun dalam penggunaan sosial media *instagram*, penulis belum mengoptimalkan fungsi dari Instagram itu sendiri. Dikarenakan, penggunaan sosial media akan membuat penjualan cukup mengalami peningkatan. Penulis belum mempersiapkan kapasitas produksi lebih dari 3000 botol perbulan. Sehingga penulis belum siap untuk menerima pesanan tambahan melalui sosial media. Untuk kedepannya, kapasitas produksi akan

dibuat semakin besar sehingga penulis bisa mengoptimalkan penjualan melalui sosial media.



Gambar IV.4 Sosial Media Buttermum
(Sumber: Data Buttermum, 2019)

IV.2.2 Pemasaran melalui *online market place*

Kali ini Buttermum mencoba menggunakan fitur penjualan online di salah satu *e-commerce* terbesar yakni tokopedia. Buttermum menggunakan tokopedia karena melihat cukup banyak orang yang menggunakan tokopedia sebagai media untuk berbelanja. Keuntungannya bagi pembeli cukup banyak yakni: Pembeli tidak perlu takut akan adanya penipuan karena tokopedia memiliki keamanan tersendiri. Selain itu, Tokopedia menyediakan banyak pilihan kurir didalamnya. Untuk pembelian produk

susu buttermum, disarankan kepada pembeli agar menggunakan kurir Go-send instan atau Grab instan agar barang cepat sampai ketempat pembeli. Pembeli tidak perlu repot untuk melakukan penjemputan produk karena alamat buttermum secara otomatis sudah ada didalam tokopedia. Tokopedia sendiripun sering mengadakan promo ongkos kirim sehingga biaya pengiriman akan lebih murah. Sedangkan Keuntungan bagi buttermum adalah Buttermum memasarkan produknya tanpa perlu membayar biaya sewa karena berjualan di tokopedia gratis jika tidak menggunakan fitur *gold merchant*.

Dalam menggunakan tokopedia, penjualan Buttermum belum termasuk tinggi dikarenakan penulis tidak menggunakan *fitur gold merchat*. Penulis juga belum banyak mempromosikan buttermum lewat *market place* ini. Selama ini penulis hanya menyarankan kepada pembeli jika tertarik menggunakan tokopedia karena banyak promo ongkos kirim.



Gambar IV.5 Tampilan di Tokopedia
(Sumber: Data Buttermum, 2019)

IV.2.3 Bekerjasama dengan Go-Food

Untuk memperluas penjualan buttermum nutrimilk, buttermum memasukan produknya kedalam *Go-Food* sehingga dapat menjangkau lebih banyak pembeli. Namun penjualan melalui *go-food* dikenakan komisi

sebesar 20% setiap transaksi. Penulis belum menggunakan *Go-food* pribadi buttermum, melainkan bergabung pada salah satu kedai milik kerabat yang memiliki aplikasi *Go-food* yaitu *Madebysiany*. Buttermum belum mempunyai *Go-food* sendiri karena penjualan di *go-food* masih belum banyak dan terkena potongan yang cukup besar. Jadi dalam kondisi ini, Buttermum selalu menyarankan pembeli untuk menggunakan *Go-send* atau *Go-shop*.

Untuk kedepannya, buttermum tentunya akan menggunakan *Go-food* sendiri agar meningkatkan *Brand awareness* produk. Selain dari pada itu, dengan adanya produk didalam *go-food*, konsumen akan semakin yakin dengan kualitas Buttermum. Ketika produk buttermum sudah mempunyai *Go-food* sendiri, maka harga jual produk akan dinaikan sedikit menjadi Rp. 38.000.

IV.3 Sumber Daya Manusia

Rencana kegiatan buttermum dalam sumber daya manusia adalah:

Tabel IV.3 Rencana kegiatan SDM

Rencana Kegiatan	KPI	Status
Merekrut karyawan	Mempunyai karyawan	tercapai
Menilai kinerja karyawan	Memutuskan status pegawai	tercapai
Menggaji karyawan	Karyawan menerima gaji	tercapai

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam segala proses produksi sampai dengan penjualan. Meskipun dalam proses pencarian sumber daya manusia bukanlah proses yang mudah. Mulai dari memilih karyawan yang sesuai dengan kriteria, sampai dengan penyesuaian anatar permintaan gaji dengan gaji yang bisa kami bayarkan. Kegiatan yang dilakukan adalah merekrut karyawan, menilai kerja karyawan, menggaji karyawan.

Awal mulai buttermum mendapatkan karyawan adalah dengan cara bertanya pada beberapa yayasan yang menyediakan asisten rumah tangga. Sesampainya penulis pada yayasan, penulis bertemu dengan beberapa calon karyawan. Disana penulis melakukan wawancara sederhana untuk mengetahui kemampuan karyawan. Setelah berbincang-bincang pada calon-calon tersebut, penulis memutuskan untuk merekrut dua orang karyawan asal jawa tengah. Karyawan pertama memiliki pengalaman bekerja sebagai kasir disebuah restaurant. Sedangkan karyawan satu nya pernah menjadi tukang masak. Menurut penulis, dua karyawan ini memiliki kompetensi yang sesuai dengan *job desk* mereka di Buttermum.

Karyawan pertama bertugas dibagian produksi susu buttermum nutrimilk. Sedangkan karyawan satunya lagi bekerja pada bagian rekap penjualan dan admin penjualan. Seiring berjalannya waktu, ketika kapasitas produksi meningkat maka buttermum butuh untuk merekrut karyawan lagi.

Karyawan yang bekerja dengan baik harus diapresiasi. Karyawan buttermum adalah orang-orang yang jujur dan rajin. Selama buttermum beroperasi, penulis beruntung belum menemukan karyawan yang tidak jujur atau memiliki masalah dalam kinerjanya. Ini adalah bagian dari kegiatan menilai kinerja karyawan. Karyawan buttermum memiliki hari libur produksi setiap hari minggu. Karyaeen buttermum dilatih untuk bisa menguasai semua bidang. Mulai dari produksi, pengemasan sampai dengan penjualan.

Ketepatan waktu dalam menggaji karyawan juga hal yang penting diperhatikan oleh Buttermum. Selain menghargai karyawan, hal ini juga mempermudah dalam menyusun laporan pengeluaran dengan teratur. Melihat kinerja karyawan yang baik, tidak baik apabila harus menunda atau mengalami keterlambatan dalam menggaji karyawan.

IV.4 Keuangan

Berikut tabel perbandingan arus kas antara proyeksi dan implementasi

IV.4 Tabel Rencana kegiatan Keuangan

Rencana kegiatan	KPI	Status
Membuat laporan penjualan harian	Memiliki laporan keuangan harian	Tercapai
Membuat laporan keuangan bulanan	Memiliki laporan keuangan bulanan	Tercapai

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

Laporan penjualan harian buttermum di catat dalam Microsoft Excel dengan formula yang sudah dibuat oleh penulis. Penulis masih menggunakan cara sederhana mengingat karyawan yang dipekerjakan bukan karyawan ahli keuangan. Penulis berencana menggunakan *software* keuangan gratis seperti Qasir untuk mencatat penjualan selanjutnya.

Dalam kondisi keuangan, penulis melihat adanya perbedaan antara proyeksi keuangan dengan implementasinya. Penulis memakai 6 bulan laporan keuangan tercatat dari bulan januari sampai dengan bulan Juni 2019. Didalam proyeksi arus kas, penulis mencatat pendapatan penjualan selama 6 bulan adalah Rp 388.500.000. Sedangkan dalam implementasinya, penulis hanya mendapat Rp 338.065.000. Hal ini disebabkan karena beberapa hal yaitu, penulis tidak berhasil mencapai kapasitas produksi seperti yang ada dalam proyeksi karena kekurangan tempat penyimpanan dan juga tenaga. Selain dari pada itu, penulis terlalu besar menargetkan penjualan pada proyeksi tanpa memperhitungkan kondisi tersebut. Pada bulan pertama, penulis memproyeksikan penjualan sebanyak 1500 botol. Namun kenyataannya penulis hanya berhasil menjual 1050 botol perbulannya. Dalam bulan kedua dan ketiga, penulis berhasil meningkatkan penjualan sebesar 1179 dan 1330 botol. Hal ini bisa dilakukan karena penulis sudah menemukan cara yang lebih efisien untuk melakukan produksi, jadi kapasitas produksi ikut meningkat. Pada bulan keempat

dan kelima penulis menambah jumlah pegawai sehingga penulis bisa menjual lebih dari 2000 botol perbulannya.

Penulis juga menemukan adanya perbedaan harga pokok penjualan antara proyeksi dan implementasi. Penulis hanya menuliskan 20% sebagai harga pokok penjualan. Dalam implementasinya, penulis membutuhkan sampai 37% untuk harga pokok penjualan. Hal ini dikarenakan bahan baku organic yang meningkat dan menjadi mahal.

Pada implementasi, penjualan langsung lebih besar daripada penjualan melalui go-food. Hal ini berbeda pada proyeksi yang menyatakan penjualan go-food lebih besar daripada penjualan langsung. Penulis tidak mengoptimalkan penjualan pada go-food mengingat pendapatan akan dipotong sebesar 20% sebagai komisi gojek.

Perbedaan yang ditemukan lainnya adalah beban gaji. Penulis memproyeksikan beban gaji perorang adalah 1.500.000. Namun pada implementasinya, penulis mendapatkan karyawan dengan gaji 1.000.000 perbulan. Hal ini tentunya mengurangi sedikit beban pada penulis. Selain itu, penulis tidak mencantumkan beban sewa dikarenakan penulis memiliki tempat produksi pada rumah penulis sendiri, sehingga tidak terdapat beban sewa. Penulis hanya perlu membayar beban listrik dan air.

Tabel IV.5 Proyeksi arus kas buttermum

Tanggal Mulai	17-Jan							
Kas Minimum	IDR 5,000,000.00							
	Awal	19-Jan	19-Feb	19-Mar	19-Apr	19-May	19-Jun	19-Jul
Kas Awal	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
Total Penerimaan Kas		IDR 52,500,000.00	IDR 52,500,000.00	IDR 52,500,000.00	IDR 52,500,000.00	IDR 80,500,000.00	IDR 98,000,000.00	IDR 98,000,000.00
Total Kas tersedia	IDR 10,000,000.00	IDR 62,500,000.00	IDR 92,500,000.00	IDR 122,500,000.00	IDR 154,500,000.00	IDR 214,500,000.00	IDR 275,600,000.00	IDR 330,900,000.00
Pengeluaran								
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
SUBTOTAL		IDR 17,500,000.00	IDR 17,500,000.00	IDR 15,500,000.00	IDR 15,500,000.00	IDR 31,900,000.00	IDR 32,700,000.00	IDR 31,300,000.00
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
Total Pengeluaran Kas		IDR 22,500,000.00	IDR 22,500,000.00	IDR 20,500,000.00	IDR 20,500,000.00	IDR 36,900,000.00	IDR 42,700,000.00	IDR 41,300,000.00
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
Kas Akhir		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	IDR 289,600,000.00
Asumsi penjualan		19-Jan	19-Feb	19-Mar	19-Apr	19-May	19-Jun	19-Jul
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

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

IV.6 Tabel implementasi arus kas buttermum

Tanggal Mulai	17-Jan						
Kas Minimum	IDR 5,000,000.00						
	Awal	19-Jan	19-Feb	19-Mar	19-Apr	19-May	19-Jun
Kas Awal	IDR 10,000,000.00	IDR 10,000,000.00	IDR24,152,500.00	IDR41,149,450.00	IDR 61,475,950.00	IDR 85,550,950.00	IDR 115,155,950.00
Pendapatan Penjualan Langsung		IDR 28,000,000.00	IDR28,665,000.00	IDR31,850,000.00	IDR 38,500,000.00	IDR 56,000,000.00	IDR 66,500,000.00
Pendapatan Penjualan GoFood		IDR 8,750,000.00	IDR12,600,000.00	IDR14,700,000.00	IDR 14,000,000.00	IDR 17,500,000.00	IDR 21,000,000.00
Total Penerimaan Kas		IDR 36,750,000.00	IDR41,265,000.00	IDR46,550,000.00	IDR 52,500,000.00	IDR 73,500,000.00	IDR 87,500,000.00
Total Kas tersedia	IDR 10,000,000.00	IDR 46,750,000.00	IDR65,417,500.00	IDR87,699,450.00	IDR 113,975,950.00	IDR159,050,950.00	IDR 202,655,950.00
Pengeluaran							
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
Harga Pokok Penjualan	37% Dari harga jual	IDR 13,597,500.00	IDR15,268,050.00	IDR17,223,500.00	IDR 19,425,000.00	IDR 27,195,000.00	IDR 32,375,000.00
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
Beban Gaji		IDR 2,000,000.00	IDR 2,000,000.00	IDR 2,000,000.00	IDR 2,000,000.00	IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00
Beban Perlengkapan						IDR 3,000,000.00	
Beban Komisi		IDR 1,750,000.00	IDR 2,520,000.00	IDR 2,940,000.00	IDR 2,800,000.00	IDR 3,500,000.00	IDR 4,200,000.00
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
SUBTOTAL		IDR 17,597,500.00	IDR19,268,050.00	IDR21,223,500.00	IDR 23,425,000.00	IDR 38,895,000.00	IDR 42,175,000.00
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
Total Pengeluaran Kas		IDR 22,597,500.00	IDR24,268,050.00	IDR26,223,500.00	IDR 28,425,000.00	IDR 43,895,000.00	IDR 52,175,000.00
Net Cash Flow		IDR 14,152,500.00	IDR16,996,950.00	IDR20,326,500.00	IDR 24,075,000.00	IDR 29,605,000.00	IDR 35,325,000.00
Kas Akhir		IDR 24,152,500.00	IDR41,149,450.00	IDR61,475,950.00	IDR 85,550,950.00	IDR115,155,950.00	IDR 150,480,950.00
Asumsi penjualan		19-Jan	19-Feb	19-Mar	19-Apr	19-May	19-Jun
Penjualan minuman perbulan (Porsi)		1050	1179	1330	1500	2100	2500
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		2	2	2	2	3	3
Gaji		IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00	IDR 1,000,000.00

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

IV.7 Tabel Perbandingan Arus Kas

Perbandingan Arus Kas Bulan Januari 2019 - Juni 2019		
	Implementasi	Proyeksi
Penerimaan Kas		
Penjualan Langsung	IDR 249,515,000.00	IDR 198,000,000.00
Penjualan Go-Food	IDR 88,550,000.00	IDR 190,500,000.00
Total Penerimaan Kas	IDR 338,065,000.00	IDR 388,500,000.00
Pengeluaran Kas		
Beban Iklan	IDR 5,200,000.00	IDR 5,200,000.00
Harga Pokok Penjualan	IDR 125,084,050.00	IDR 56,700,000.00
Beban Listrik Air	IDR 6,400,000.00	IDR 6,400,000.00
Beban Komisi	IDR 17,710,000.00	IDR 38,100,000.00
Beban Gaji	IDR 14,000,000.00	IDR 21,000,000.00
Beban Perlengkapan	IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00
Beban Sewa	IDR -	IDR -
Beban Depresiasi	IDR 1,200,000.00	IDR 1,200,000.00
SUBTOTAL	IDR 172,594,050.00	IDR 131,600,000.00
Prive	IDR 35,000,000.00	IDR 35,000,000.00
Total Pengeluaran Kas	IDR 207,594,050.00	IDR 166,600,000.00

(Sumber: Data Olahan Buttermum, 2019)

IV.8 Tabel Perbandingan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Buttermum Nutrimilk Jan 19 - Jun 19		
	Implementasi	Proyeksi
Penjualan langsung	IDR 249,515,000.00	IDR198,000,000.00
Penjualan Go-Food	IDR 88,550,000.00	IDR190,500,000.00
Total Pendapatan	IDR 338,065,000.00	IDR388,500,000.00
HPP	IDR 125,085,050.00	IDR 81,700,000.00
Komisi Go-Food	IDR 17,710,000.00	IDR 38,100,000.00
Lab Kotor	IDR 195,269,950.00	IDR268,700,000.00
Beban Iklan	IDR 5,200,000.00	IDR 5,200,000.00
Beban listrik air	IDR 6,400,000.00	IDR 6,400,000.00
Beban Gaji	IDR 14,000,000.00	IDR 21,000,000.00
Beban perlengkapan	IDR 3,000,000.00	IDR 3,000,000.00
Beban sewa	IDR -	IDR -
Beban Depresiasi	IDR 1,200,000.00	IDR 1,200,000.00
Total Beban	IDR 29,800,000.00	IDR 36,800,000.00
Pendapatan sebelum pajak	IDR 165,469,950.00	IDR231,900,000.00
Pajak	0	0
Lab Bersih	IDR 165,469,950.00	IDR231,900,000.00

(Sumber: Data olahan Buttermum, 2019)

Dalam Analisa proyeksi dan implementasi, penulis mempelajari dan menemukan beberapa hal. Yang paling penting adalah bahwa penulis belum bisa mencapai kapasitas produksi yang besar. Sehingga penulis belum bisa mengoptimalkan penggunaan sosial media, dan gojek. Dalam hal ini, penulis akan berencana untuk menyewa tempat produksi sendiri disebuah tempat sehingga penulis dapat memperbanyak kapasitas penyimpanan dan meningkatkan kapasitas produksi. Hal ini juga harus diiringi dengan penambahan tenaga kerja.

Setelah berhasil meningkatkan hal-hal tersebut, penulis akan mengoptimalkan pemasaran melalui sosial media dan Go-Food sehingga buttermum semakin dikenal oleh masyarakat. Selain dari pada itu, penulis menemukan bahwa harga pokok penjualan masih tinggi. Penulis akan mencari pemasok yang lebih murah karena kedepannya penulis akan menambah jumlah bahan baku yang akan dibeli. Dengan kuantitas yang lebih besar, penulis akan lebih mudah untuk menawar harga bahan baku.