

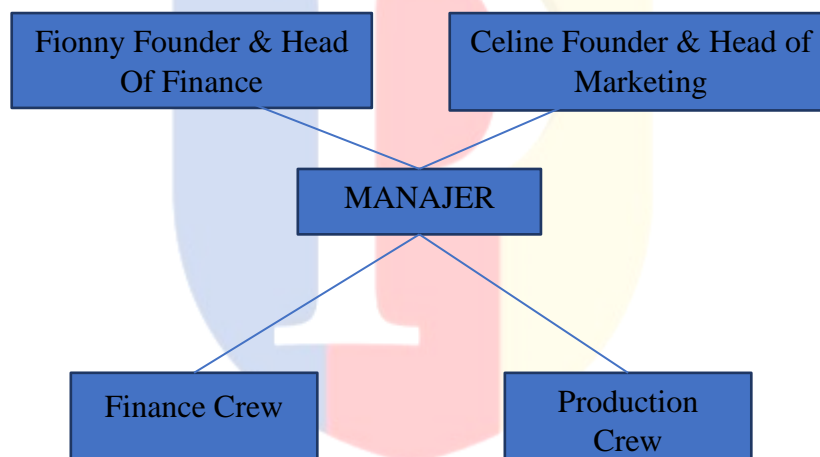
BAB IV

PERENCANAAN STRATEGIS DAN PROYEKSI FINANCIAL

4.1 *Human Resources & Organization*

Dibalik sebuah bisnis atau perusahaan yang berjalan dengan baik, ada beberapa hal yang harus kita susun dengan baik. Salah satunya adalah pembagian job dalam suatu bisnis. Hal ini dilakukan agar setiap pekerja agar menjalankan pekerjaannya dengan maksimal. Untuk pembagian job, kami memerlukan Tim Produksi, Tim Financial, Tim Pemasaran Digital, Tim Sales, dan Tim Design.

4.2 *Organization Chart*



Gambar 4. 1 Organization Chart

4.3 *Departement Projection*

Berikut adalah penjelasan mengenai beberapa Job Desk yang ada didalam perusahaan SWEEBI secara singkat.

4.3.1 Fionny Founder & Head of Finance

Fionny berperan menjadi bagian dari seseorang yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan perusahaan agar berjalan dengan baik. Fionny juga bertugas untuk memastikan bahwa proses operasional didalam perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, Fionny juga bertugas menjadi kepala dari bagian Finance. Fionny akan bertugas untuk bertanggung jawab terhadap segala aktivitas keuangan. Dimulai dari pengelolaan, penerimaan, transaksi, pencatatan, dan pelaporan.

4.3.2 Celine Founder & Head of Marketing

Celine berperan menjadi bagian dari seseorang yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan perusahaan agar berjalan dengan baik. Celine juga bertugas untuk memastikan bahwa proses operasional didalam perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, Celine akan memiliki tugas lain yaitu menjadi kepala dari Marketing. Kepala dari Marketing akan bertugas untuk menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dengan memperhatikan sumber daya perusahaan. Celine juga akan bertugas untuk membuat tampilan visual secara keseluruhan di berbagai hal. Seperti foto, video, packaging, sticker, logo dan social media.

4.3.3 Finance Crew

Pada peran ini, *Finance Staff* bertugas sebagai seseorang yang mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan dana pada proses berjalannya bisnis ini. Finance Staff juga harus dapat Mengontrol aktivitas keuangan / transaksi keuangan perusahaan agar tidak terjadi kerugian. Crew juga akan melaksanakan kebijaksanaan manajemen di bidang pelayanan jasa dan penjualan produk perusahaan. Disamping itu, Crew akan bertugas sebagai seseorang yang menawarkan dan menyarankan produk serta mendemonstrasikan cara mengkonsumsi produk SWEEBI dengan cara terbaik.

4.3.4 Production Crew

Mengenai Peran *Production Crew*, mereka akan diberikan tugas untuk mengelola proses berjalannya produksi agar menghasilkan produk yang berkualitas. Mereka juga harus mengikuti setiap SOP yang diterapkan oleh bisnis ini. *Production Staff* harus dapat memastikan bahwa produk yang ditawarkan sesuai dengan ekspektasi customer.



Table 4. 1 Job Description

Peran Department	Tanggung Jawab Utama	Keahlian/Kompetensi khusus yang Dibutuhkan	SDM yang diperlukan
<i>Fionny Founder & Head of Finance</i>	Bertanggung jawab terhadap pengelolaan perusahaan agar berjalan dengan lancar. Selain itu, Bertugas untuk menjadi kepala dari bagian finance. Disamping itu, Fionny juga akan membantu tim dari produksi.	<ul style="list-style-type: none"> ● Mampu mengelola perusahaan dengan baik ● Dapat mengatur dan manajemen SDM agar terkelola dengan baik ● Memastikan data mengenai keuangan perusahaan tercatat dengan benar. ● Dapat menganalisis, dan menemukan solusi dalam sebuah masalah. ● Dapat bertanggung jawab dengan segala hal mengenai keuangan perusahaan. 	1
<i>Celine Founder & Head of Marketing</i>	Bertanggung jawab terhadap pengelolaan perusahaan agar berjalan dengan lancar. Selain itu, Bertugas untuk menjadi kepala dari bagian Marketing. Disamping itu, Celine juga akan membantu tim dari produksi.	<ul style="list-style-type: none"> ● Dapat membuat kebijakan untuk setiap Tindakan di dalam perusahaan ● Melihat setiap perkembangan Perusahaan. ● Dapat mencari koneksi dengan sesama CEO untuk meningkatkan kredibilitas perusahaan, reputasi perusahaan, serta mengembangkan 	1

		<p>kemampuan kepemimpinan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mampu mencari tema menarik yang dapat menarik kostumer. ● Mampu bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan marketing dan desain. 	
<i>Finance Crew</i>	Bertanggung jawab untuk mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan dana proses berjalannya bisnis SWEEBI.	<ul style="list-style-type: none"> ● Membutuhkan ketelitian, keakuratan, dan kejujuran dalam menjalankan tugasnya. ● Dapat menggunakan teknologi penghitungan dasar digital. Seperti Microsoft Excel. ● Bertanggung jawab dengan profesinya ● Dapat menjaga kerahasiaan perusahaan. ● Dapat berkomunikasi dengan baik. 	1

<i>Production Crew</i>	Bertanggung jawab untuk mengumpulkan data hasil produksi, memproses data, dan mengontrol proses produksi agar sesuai dengan aturan perusahaan. Selain itu, Produksi juga bertugas membuat laporan harian.	<ul style="list-style-type: none"> ● Memiliki keinginan untuk bekerja keras. ● Memiliki daya analisa yang baik. ● Memiliki kemampuan komunikasi yang baik. ● Mampu bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. ● bersedia bekerja dibawah tekanan 	3
------------------------	---	---	---

4.4 Marketing Planning

Sweebi melakukan perencanaan strategi marketing secara online atau bisa disebut dengan digital marketing. Digital marketing adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah brand atau produk menggunakan media digital atau internet seperti menggunakan website, Search Engine Marketing (SEM), social media Marketing, online advertising, email marketing dan video marketing.

Untuk situasi dan pasar yang ingin dicapai Sweebi dengan cara melakukan metode pemasaran tercepat dan mudah, Sweebi menggunakan social media marketing. Social media marketing adalah bentuk pemasaran digital yang menggunakan platform sosial dan situs web jaringan untuk mempromosikan produk atau layanan organisasi melalui cara berbayar dan tidak berbayar. Platform social media yang Sweebi gunakan yaitu instagram. dibawah ini adalah perencanaan pemasaran yang akan dilakukan Sweebi.

4.4.1 Online Strategy Marketing

- **Langkah ke 1 (Awareness):** Membangkitkan brand awareness dengan menggunakan platform instagram. Menggunakan iklan berbayar dan membuat campaign yang berbeda dengan produk lain.
- **Langkah ke 2 (Interest):** Meningkatkan minat pasar dengan melakukan promosi Sweebi dengan mengirimkan produk kepada Influencer atau teman terdekat yang ada di social media agar mereka dapat memposting produk kami melalui story instagram dan memberikan review.
- **Langkah ke 3 (Consideration):** Memberikan informasi dan manfaat produk Sweebi kepada para calon konsumen dengan promosi campaign.
- **Langkah ke 4 (Intent):** Sweebi akan fokus menjual keunikan dari produk dan meningkatkan citra mitra Bisnis kami.
- **Langkah ke 5 (Sales):** Membuat promosi-promosi yang menarik dan memasarkan menggunakan sosial media.

Di atas adalah strategi pemasaran media social Sweebi. Sweebi melakukan pemasaran produk menggunakan 5 langkah. untuk meningkatkan kesadaran pasar tentang bisnis kami. Untuk meningkatkan kesadaran pasar kami harus mengembangkan dan melakukan strategi. Sweebi akan meningkatkan Brand awareness melalui campaign dan menggunakan iklan di media social. Karena media social hampir semua orang menggunakannya dan ini menjadi keuntungan bagi Sweebi, Semakin banyak orang mengetahui produk kami dan manfaatnya akan membantu meningkatkan ketertarikan para konsumen.

Setelah meningkat minat dari para konsumen, Sweebi akan mencoba mengirimkan produknya ke para influencer untuk mendapatkan testimoni yang dapat membantu bisnis kami bisa dipertimbangkan di pasar dan Jika para influencer dan teman yang baik hati mempromosikan produk kami, akan berdampak bagi brand awareness kami.

Sweebi akan membuat campaign produk kami, agar para calon pembeli mengetahui informasi dan manfaat dari produk kami.

4.4.2 Below The Line (BTL) Marketing Strategy

Sweebi menggunakan strategi pemasaran *Below The line (BTL)* karena cocok untuk pasar kami karena ini ditujukan untuk para konsumen atau calon konsumen yang memiliki ketertarikan produk Sweebi. Kami menyatakan bahwa *Marketing Above the line (ATL)* tidak cocok dengan bisnis kami dikarenakan mengeluarkan pengeluaran yang tidak dibutuhkan untuk bisnis kami. Pemasaran ini lebih cocok di kalangan yang luas karena aktivitas marketing ini memikat tingkat perhatian yang besar.

Above The Line (ATL) adalah aktivitas marketing atau promosi yang biasanya oleh manajemen pusat upaya membentuk brand image yang diinginkan. Contohnya menggunakan media iklan di televisi dan spanduk.

Below The line (BTL) adalah aktivitas marketing yang lebih sesuai dengan sasaran produk atau brand tersebut ditujukan. aktivitas marketing ini adalah menarik konsumen potensial, atau membuat konsumen lama kembali membeli produknya.

Table 4. 2 BTL Marketing Strategy

<i>Below The Line Marketing Strategy</i>	
<i>Social media marketing</i>	Memasarkan dan menggunakan iklan melalui platform media social karena langsung terhubung dengan para calon pelanggan dan konsumen.
<i>Content marketing</i>	Meningkatkan dan memberikan awareness mengenai usaha kami melalui membuat konten dari social media
<i>Free sampling</i>	Memberi dan menawarkan sampel gratis kepada calon pembeli sebagai promosi dan pengenalan produk ke pasar.

Dengan menggunakan pemasaran *Below The Line (BTL)* kami bisa mendapatkan brand awareness dan exposure dengan melakukan promosi. Dengan Contoh yang kami berikan memberikan sample gratis kepada pembeli bisa meningkat popularitas dan syarat promosi.

4.5 Marketing Plan

Table 4. 3 Marketing Plan

Marketing Plan	
<i>BTL Marketing Plan</i>	Memfokuskan pada strategi pemasaran di sosial media
<i>Awarness</i>	Mendapatkan perhatian konsumen dari sosial media
<i>Market Knowledge</i>	Membuat marketing campaign berdasarkan pengetahuan pasar yang ada
<i>Direct Marketing</i>	Membuat <i>direct marketing</i> dengan pasar yang luas dengan sponsor seperti event.

Langkah Pemasaran:

1. Langkah pertama dari pemasaran kami menggabungkan pemasaran *Below the Line (BTL)* Sweebi. Sweebi melakukan pemasaran bisnis berdasarkan strategi rencana BTL.
2. Langkah kedua melakukan brand Awareness Produk Sweebi.

Setelah 2 langkah ini sudah dijalankan kami, Sweebi akan melakukan marketing campaign untuk memperluas pasar kami

1. Langkah pertama dari rencana pemasaran kami adalah menggabungkan Pemasaran BTL Sweebi dan pemasaran digital melalui social media marketing.
2. Melakukan *Brand Awareness*
3. Membuat marketing campaign untuk memperluas pasar
4. Setelah Sweebi diakui mass market kami akan memperluas pasar kami di Niche market segmentasi pasar kami.
5. Jika brand kami sudah cukup besar dan dikenal banyak orang, kami akan mencoba direct marketing dengan mensponsori event untuk mendapatkan *brand exposure*.

4.6 Customer Relationship Plan

4.6.1 Direct Marketing

1. Kita melakukan interaksi langsung kepada pelanggan melalui via telepon
2. Mengirimkan email promosi atau penawaran baru kepada pelanggan
3. Mengirimkan produk baru kepada pelanggan setia

4.6.2 Indirect Marketing

1. Membuat game seperti kuis yang terkait dengan produk kami, untuk menarik perhatian para audiens.
2. Membuat konten-konten yang menarik dan bermanfaat

4.6.3 Customer service

- **Social media**

1. Menangani saran dan kritik dari social media
2. Memberikan edukasi tentang produk melalui konten sosial
3. Interaksi dengan pelanggan secara konsisten

4.6.4 Teknologi

Mengumpulkan database pelanggan melalui social media untuk mengetahui kepuasan pelanggan dan mengetahui trend minuman sehat masa kini.

4.6.5 Sistem poin

Mengumpulkan poin dengan cara setiap membeli produk sweebi dan jika poin sudah mencapai target akan mendapatkan free produk.

Rencana *Customer relationship* yang sweebi akan lakukan mencakup rencana manajemen seperti Direct marketing dan indirect marketing. Layanan pelanggan adalah layanan informasi terkait barang maupun jasa dan menggunakan *social media*, saluran telepon dan teknologi sebagai penghubung untuk berinteraksi kepada pelanggan. *Customer relationship* bergantung kepada *direct customer service* dan *indirect customer service*.

Untuk layanan pelanggan langsung, Sweebi melakukan panggilan telepon, mengirimkan email tentang promosi atau penawaran baru mengenai produk Sweebi dan mengirimkan produk baru kepada pelanggan setia. Untuk layanan tidak langsung Sweebi akan mengelola dan mengatur agar hubungan Bisnis Sweebi dengan pelanggan selalu baik, dengan menggunakan media sosial untuk berinteraksi seperti bermain game atau kuis, membuat konten-konten menarik.

Sweebi juga menggunakan email untuk mengirimkan produk baru, mengucapkan hari-hari penting seperti ulang tahun kepada para pelanggan setia. Sweebi akan menjaga layanan pelanggan melalui social media dengan memberikan informasi tentang kesehatan seperti bagaimana memulai hidup sehat, cara mengatur pola makan dan lain-lain. Di media sosial dan via telepon kita juga menerima keluhan secara langsung.

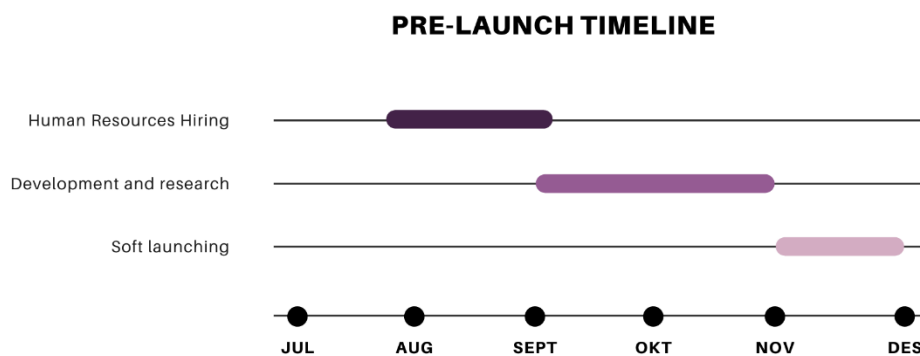
Teknologi berguna untuk Sweebi mengumpulkan database pelanggan melalui social media untuk menentukan dan merancang langkah selanjutnya.

Sweebi akan menggunakan sistem pengumpulan poin. Dengan cara setiap pembelian produk Sweebi, di botol minuman tersebut akan tersedia QR yang berisikan link yang bertujuan untuk mengisi data pembelian, lalu setiap pengisian

data, konsumen akan mendapatkan 1 poin. Setiap 10 poin, konsumen akan mendapatkan *e-voucher* yang dapat ditukarkan dengan 1 botol minuman Milkibi. Setiap 15 poin, konsumen dapat menukarkan poinnya yang dapat ditukarkan dengan 1 botol minuman Gogumte.

4.7 Timeline

4.7.1 Pre-Launch Timeline



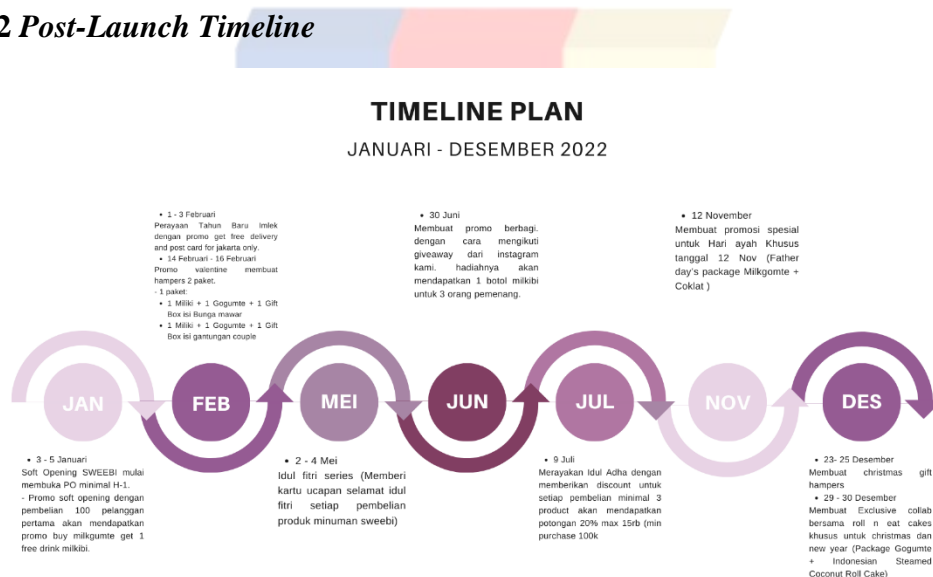
Gambar 4. 2 Pre-Launch Timeline

2021

- **Agustus-September :**
 - Human Resources Hiring
 - Staff Recruitment
- **September-November:**
 - Development and Research
 - Riset Pasar
 - Membuat konsep
 - Membeli barang yang dibutuhkan di supplier
 - Mengembangkan produk yang akan dibuat
 - Trial dan Sampling Produk
 - Menyusun rencana untuk launching

- Membuat desain produk, packaging sampai finalisasinya
- Monitoring revisi
- **November-Desember: Soft Launching**
 - Membuat akun media sosial seperti Instagram untuk memasarkan dan tempat menjual produk
 - Membuat teaser di Instagram seperti memposting konten tentang produk sebelum launching
 - Mengajak kerja sama dengan online marketplace: Shopeefood, Grabfood, dan Gofood.

4.7.2 Post-Launch Timeline



Gambar 4. 3 Timeline Plan 2022

2022

JAN-DES 2022

- JAN:
 - 3 Januari - 5 Januari
 - Promo *soft opening* dengan pembelian 100 pelanggan pertama akan mendapatkan promo buy milkgomte get 1 free drink milkibi.

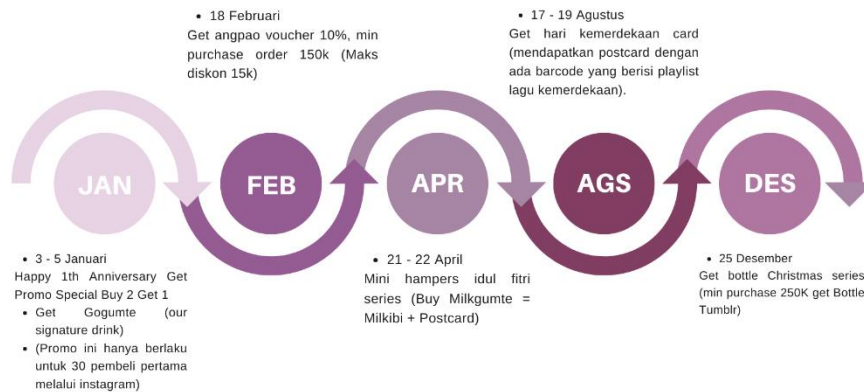
- FEB
 - 1 Februari - 3 Februari
 - Perayaan Tahun Baru Imlek dengan promo get free delivery and post card for jakarta only.
- FEB
 - 14 Februari - 16 Februari
 - Promo valentine membuat hampers 2 paket.
 - paket:
 - 1 Miliki + 1 Gogumte + 1 Gift Box isi Bunga mawar
 - 1 Miliki + 1 Gogumte + 1 Gift Box isi gantungan couple
- MARET
 - 10 Maret – 13 Maret
 - Promo All Sale
 - Milkibi From 40k to 30k
 - Gogumte From 45k to 35k
 - Milkgomte From 75k to 65k
- MEI
 - 2 Mei - 4 Mei
 - Idul fitri series (Memberi kartu ucapan selamat idul fitri setiap pembelian produk minuman sweebi)
- JUNI
 - 30 Jun
 - Membuat promo berbagi. dengan cara mengikuti giveaway dari instagram kami. hadiahnya akan mendapatkan 1 botol milkibi untuk 3 orang pemenang.
- JULI
 - 9 Juli
 - Merayakan Idul Adha dengan memberikan disc untuk setiap pembelian minimal 3 product akan mendapatkan potongan 20% max 15rb (min purchase 100k)

- NOVEMBER
 - 12 Nov
 - Membuat promosi spesial untuk Hari ayah Khusus tanggal 12 Nov (Father day's package Milkgomte + Coklat)
- DESEMBER
 - 23- 25 Des
 - Membuat Christmas gift hampers (Milkgomte + Postcard + Boneka natal mini)
 - 29 - 30 Des
 - Membuat Exclusive collab Bersama roll n eat cakes khusus untuk christmas dan new year (Package Gogumte + Indonesian Steamed Coconut Roll Cake)



TIMELINE PLAN

JANUARI - DESEMBER 2023



Gambar 4. 4 Timeline Plan 2023

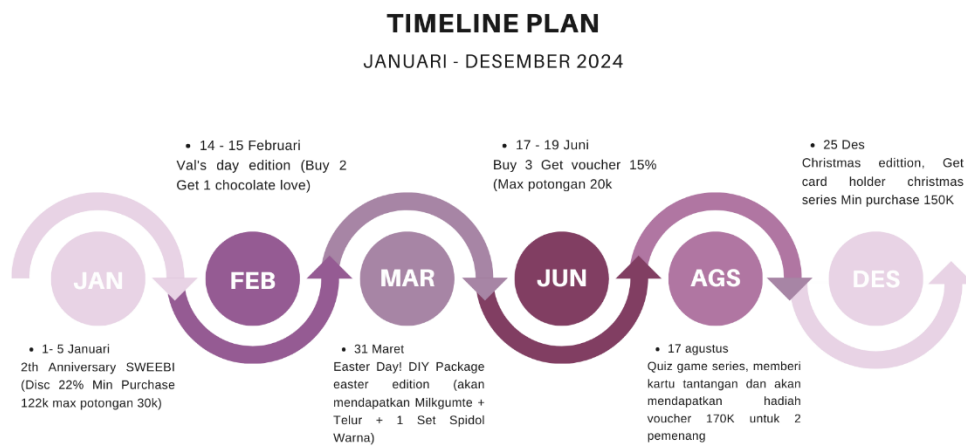
2023

JAN-DES 2023

Social media development

- JAN
 - 3 Jan - 5 Jan
 - Happy 1th Anniversary Get Promo Special Buy 2 Get 1 Get Gogumte (our signature drink) Promo ini hanya berlaku untuk 30 pembeli pertama melalui Instagram.
- FEB
 - 18 Feb
 - Get angpao voucher 10%, min purchase order 150k (Maks diskon 15k)
- APRIL
 - 21 - 22 April
 - Mini hampers Idul Fitri series (Buy Milkgomte = Milkibi + Postcard)
- AGUST
 - 17 Agustus - 19 Agustus

- Get hari kemerdekaan card (ada barcode yang berisi playlist lagu kemerdekaan) (dpt postcard biasa aja isi barcode)
 - DES
 - 25 Des
 - Get bottle Christmas series (min purchase 250K get Bottle Tumblr)



Gambar 4. 5 Timeline Plan 2024

2024

JAN - DES 2024

- JAN
 - 1 Jan - 5 Jan
 - 2th Anniversary SWEEBI (Disc 22% Min Purchase 122k max potongan 30k)
- FEB
 - 14 Feb - 15 Feb
 - Val's day edition, Buy 2 Get 1 chocolate love (dapet coklat bentuk love)

- MAR
 - 31 Maret
 - Easter Day! DIY Package easter edition (akan mendapatkan Milkgomte + Telur + 1 Set Spidol Warna) 6 colour spidol

- JUN
 - 17 Juni - 19 Juni
 - Buy 3 Get voucher 15% (Max potongan 20k)

- AGUST
 - 17 agust
 - Quiz game series, memberi kartu tantangan dan akan mendapatkan hadiah voucher 170K untuk 2 pemenang

- DES
 - 25 Des
 - Get cardholder Christmas series, Min, to purchase 150K

4.8 FINANCIAL PROJECTION

4.8.1 Bep

Kami melakukan perhitungan mengenai BEP untuk mengetahui titik impas atau modal balik dari bisnis Sweebi. BEP sendiri memiliki pengertian titik impas yang mengacu pada jumlah pendapatan yang harus diperlukan untuk menutup total biaya yang sudah dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

BREAK EVENT POINT (BEP)				
$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap produksi}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}} \times \text{Harga per unit}$				
BEP (Rupiah) =	Rp	63.673.988		x 160000
	Rp	160.000	-	Rp 77.549
	Rp	123.561.895		

Gambar 4. 6 BEP

BEP dari bisnis Sweebi selama 3 tahun adalah 123.561.895. Sweebi sudah dipastikan bisa mendapatkan keuntungan di tahun pertama pada bulan ke-lima.



4.8.2 Capex & Opex

Operating Expenditure atau Biaya Operasional adalah pengeluaran yang biasa dilakukan oleh sebuah perusahaan saat memenuhi kebutuhan operasional. Sedangkan Capex adalah pengeluaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk menciptakan manfaat masa depan. CAPEX dan OPEX sangat penting untuk diperhitungkan untuk mengetahui rencana pengeluaran dan pembelian selama bisnis Sweebi dijalankan.

CAPITAL EXPENDITURE (CAPEX) PROJECTION					
ITEM	Description	Price/unit	Unit Needed	TOTAL	
Bowl Stainless	Mangkok Stainless 16 cm	Rp 29.000	3	Rp	87.000
Balloon Whisk	egg whisk beater balloon 10" 25cm stainless steel	Rp 6.199	3	Rp	18.597
Scale	[ACQ] Timbangan Dapur Digital	Rp 32.000	3	Rp	96.000
Ice Cube Machine	Icelar	Rp 3.150.000	1	Rp	3.150.000
Dispenser Galon Pump	Pompa galon dispenser air minum (gotohardware)	Rp 39.900	1	Rp	39.900
Refrigerator	Aqua AQR-D190 Kulkas 1 Pintu - Dark Silver	Rp 1.668.900	1	Rp	1.668.900
Stove (1 furnace)	Rinnai Kompor Gas 2 Tungku 60 cm (RI302S)	Rp 304.500	1	Rp	304.500
Rubber Spatula	Goto Silco Kitchen big scrapper	Rp 14.900	5	Rp	74.500
Measuring Cup	Lion Star Super Gelas Ukur / Measuring Cup (1 L)	Rp 28.600	3	Rp	85.800
Sponge	3M Scotch Brite Sabut Spons Cuci Piring ID-37	Rp 6.660	10	Rp	66.600
Cutting Board	KKV - Teens - Cutting board set of 3 pieces	Rp 79.900	1	Rp	79.900
Spoon	SUBRON 6pcs/pack Sendok Garpu Makan Stainless	Rp 1.820	6	Rp	10.920
Peeler	KKV - Teens - Multifunctional Peeler	Rp 9.900	3	Rp	29.700
Pot	SUBRON Panci 20 cm	Rp 51.300	2	Rp	102.600
Tongs	BMW Kitchen Ware	Rp 6.999	3	Rp	20.997
Knife	BMW Kitchen Ware	Rp 17.999	2	Rp	35.998
Blender	Philips HR2115/00	Rp 584.000	1	Rp	584.000
Strainer	GM Bear Saringan Stainless Steel 22cm 1169-Single Handle S	Rp 39.900	3	Rp	119.700
Measuring Spoon	DapurCantik Sendok Takar Measuring Spoon Set 5 in 1	Rp 1.900	3	Rp	5.700
Ladle	JIB Silicone Ladle	Rp 23.000	2	Rp	46.000
Table Cloth	HAN RIVER NAPKIN DISH TOWEL	Rp 20.000	7	Rp	140.000
Ice Cube Tray	Lion Star Cetakan Es / Ice Tray 001	Rp 11.400	5	Rp	57.000
Ice Scoop	SUBRON Ice Scoop	Rp 60.800	2	Rp	121.600
Scissors	Scissors / Gunting Joyko SC-838	Rp 8.000	2	Rp	16.000
Tabung Gas	Tabung Gas LPG Melon	Rp 200.000	1	Rp	200.000
Nano Spray	Nano Steam Gun WHO, Nano Spray Anti Anti Virus	Rp 599.000	1	Rp	599.000
TOTAL CAPEX INVESTMENT					7.760.912
WORKING CAPITAL PROJECTION (Modal Kerja)					
Jumlah uang yang diperlukan untuk membuat produk batch 1 (All COGS produksi batch 1)					31.306.576
TOTAL INVESTMENT NEEDED					
Jumlah modal investasi awal = CAPEX + OPEX bulan 1 + Working Capital batch 1					63.673.988

Gambar 4. 7 Capex

Total Investasi yang kami butuhkan adalah 63,673,988. Barang-barang yang tertulis disini akan digunakan dari tahun 2022 sampai tahun 2024.

OPERATING EXPENSE (OPEX) PROJECTION													
Period: Jan 2022 - Des 2022													
EXPENSE POSTS	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OCTOBER	NOVEMBER	DECEMBER	TOTAL
Gas	84.000	252.000	84.000	84.000	252.000	252.000	168.000	168.000	84.000	168.000	168.000	252.000	2.016.000
Electric	1.600.000	1.800.000	1.600.000	1.600.000	1.700.000	1.800.000	1.800.000	1.700.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.800.000	20.200.000
Dish Liquid	21.300	63.900	21.300	42.600	63.900	63.900	42.600	42.600	42.600	42.600	42.600	63.900	553.800
Tissue	2.700	5400	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	331.800
Hand Sanitizer	109500	0	0	0	0	0	109500	0	0	0	0	0	219.000
Disinfecting	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	1.338.000
Plastic Glove	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	50.400
Mineral Water	58000	58000	43500	39000	43500	58000	58000	58000	29000	29000	43500	58000	538.500
Total Salary	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	Rp 20.500.000	246.000.000
Total Operating Expense	22.488.500	22.943.900	22.381.500	22.598.500	22.702.100	22.816.600	22.820.800	22.611.300	22.598.500	22.482.500	22.496.800	22.816.600	271.264.700
MARKETING EXPENSE													
Instagram Ads	120.000	180.000	60.000	60.000	120.000	120.000	180.000	120.000	60.000	60.000	120.000	240.000	1.440.000
Endorsement	1.000.000	3.000.000	-	-	3.000.000	3.000.000	3.000.000	2.000.000	-	-	-	3.000.000	15.000.000
Total Marketing Expense	1.120.000	3.180.000	60.000	60.000	3.120.000	3.120.000	3.180.000	3.120.000	60.000	60.000	120.000	3.240.000	16.440.000
TOTAL COST EXPENSE	23.608.500	26.023.600	22.451.500	22.458.500	25.822.100	25.936.600	26.000.800	24.731.300	22.458.500	22.542.500	22.616.800	26.056.600	287.704.700

Gambar 4. 8 Opex 2022

Total OPEX atau *Operating Expense Projection* pada periode Januari-desember tahun 2022 adalah Rp. 287,704,700. Pada periode tahun ini, kami memakai instagram ads dengan harga Rp. 60,000/3 hari atau setara dengan Rp. 20,000/hari. Untuk *Endorsement* kami menggunakan hanya pada bulan atau hari-hari besar untuk mendukung promosi dari produk kami.

OPERATING EXPENSE (OPEX) PROJECTION													
Period: Jan - Des 2023													
EXPENSE POSTS	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OCTOBER	NOVEMBER	DECEMBER	TOTAL
Gas	252.000	252.000	84.000	84.000	252.000	252.000	168.000	168.000	84.000	168.000	168.000	252.000	2.016.000
Electric	1.800.000	1.800.000	1.600.000	1.600.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.700.000	1.600.000	1.600.000	1.700.000	1.800.000	20.600.000
Dish Liquid	21.300	63.900	21.300	42.600	63.900	63.900	42.600	42.600	42.600	42.600	42.600	63.900	553.800
Tissue	2.700	5400	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	331.800
Hand Sanitizer	109500	0	0	0	0	0	109500	0	0	0	0	0	219.000
Disinfecting	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	1.338.000
Plastic Glove	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	50.400
Mineral Water	58000	58000	43500	39000	43500	58000	58000	58000	43500	43500	58000	58000	623.500
Total Salary	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	22550000	270.600.000
Total Operating Expense	24.913.500	24.893.600	24.427.000	24.462.800	24.614.600	24.866.600	24.870.800	24.661.300	24.482.800	24.546.800	24.745.300	24.866.600	296.511.300
MARKETING EXPENSE													
Instagram Ads	240.000	240.000	120.000	120.000	240.000	240.000	240.000	180.000	120.000	120.000	240.000	240.000	2.220.000
Endorsement	3.000.000	2.000.000	-	-	2.000.000	3.000.000	3.000.000	2.000.000	-	-	-	3.000.000	18.000.000
Total Marketing Expense	3.240.000	2.240.000	120.000	120.000	2.240.000	2.240.000	2.180.000	1.800.000	120.000	120.000	240.000	3.240.000	20.220.000
TOTAL COST EXPENSE	28.153.500	27.133.600	24.547.000	24.582.800	26.854.600	27.106.600	27.050.800	26.461.300	24.582.800	24.666.800	24.985.300	28.106.600	316.731.300

Note: Untuk biaya instagram ads akan dimulai dari 3 bulan sampai 4 bulan.
 Note: biaya endorsement tetap berpatok kepada hari-hari tertentu yang akan diadakan promo atau acara-acara khusus.
 Note: Salary pada tahun kedua naik 10% dari tahun sebelumnya.

Gambar 4. 9 Opex 2023

Total OPEX atau *Operating Expense Projection* pada periode Januari-Desember tahun 2023 adalah Rp. 316,571,700. Pada periode tahun ini, biaya instagram ads tetap sama dengan tahun sebelumnya, namun kami memakai jatah yang lebih banyak. Kami akan memakai 2 kali/bulan sampai dengan 4 kali/bulan. Biaya Endorsement tetap berpatok kepada hari-hari tertentu yang akan diadakan promo atau acara-acara khusus. *Salary* pada tahun 2023 naik 10% dari tahun sebelumnya.

Periode: Jan - Des 2024													
EXPENSE POSTS	JANUARI	FEBRUARI	MARSI	APRIL	MAY	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OCTOBER	NOVEMBER	DECEMBER	TOTAL
Gas	252.000	252.000	168.000	168.000	252.000	336.000	336.000	252.000	84.000	252.000	252.000	136.000	2.240.000
Electric	1.800.000	1.800.000	1.700.000	1.700.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.600.000	1.600.000	1.800.000	1.800.000	21.000.000
Dish Liquid	21.300	63.900	21.300	42.600	63.900	63.900	42.600	42.600	42.600	42.600	42.600	63.900	553.800
Tissue	27000	54000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	351.000
Hand Sanitizer	109500	0	0	0	0	0	109500	0	0	0	0	0	219.000
Disinfecting	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	111500	1.338.000
Plastic Glove	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	50.400
Mineral Water	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000	696.000
Total Salary	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	24805000	297.660.000
Total Operating Expense	27.188.500	27.148.600	26.895.000	26.916.300	27.121.600	27.205.600	27.293.800	27.100.300	26.782.300	26.900.300	27.100.300	27.205.600	324.808.200
MARKETING EXPENSE													
Instagram Ads	240.000	240.000	180.000	180.000	240.000	240.000	240.000	240.000	120.000	120.000	240.000	240.000	2.520.000
Endorsement	3.000.000	3.000.000	1.000.000	1.000.000	2.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	1.000.000	1.000.000	2.000.000	3.000.000	26.000.000
Total Marketing Expense	3.240.000	3.240.000	1.180.000	1.180.000	2.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000	1.120.000	1.120.000	2.240.000	3.240.000	28.520.000
TOTAL OPEX EXPENSE	30.428.500	30.388.600	28.075.000	28.096.300	29.361.600	30.445.600	30.533.800	30.340.300	27.902.300	29.140.300	29.340.300	30.445.600	353.328.200

Note: Pada tahun ketiga, kita akan menaikkan marketing kita dengan instagram ads minimal 3-4x/bulan
 Note: Selain itu, endorsement akan kami usahakan dilakukan pada setiap bulan dimulai dari 1x-3x/bulan

Gambar 4. 10 Opex 2024

Total OPEX atau *Operating Expense Projection* pada periode Januari-Desember tahun 2023 adalah Rp. 353,328,200. Pada periode tahun ini, kami akan meningkatkan marketing kita dengan instagram ads minimal 3-4 kali/bulan. Selain itu, Pelaksanaan Endorsement akan kami lakukan pada setiap bulan dimulai dari Rp. 1,000,000 - 3,000,000/bulan.



4.8.3 Income Projection

INCOME / REVENUE PROJECTION													
Period: Jan-Des 2022													
PRODUCTS	January	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	TOTAL / Item
Milkhi													
Unit Sold for Item B	310	450	310	300	475	450	418	403	300	310	400	480	4.606
Total Revenue Item B	12.399.967	17.999.952	12.399.967	11.999.968	18.999.950	17.999.952	16.719.956	16.119.957	11.999.968	12.399.967	15.999.958	19.199.949	184.239.512
Total COGS Item B	4.862.839	7.204.121	4.862.839	4.802.747	7.604.350	7.204.121	6.691.828	6.451.680	4.802.747	4.962.839	6.403.663	7.684.396	73.738.180
Net Income from Item B	7.437.128	10.795.831	7.437.128	7.197.221	11.395.600	10.795.831	10.028.128	9.668.267	7.197.221	7.437.128	9.596.295	11.515.553	110.501.332
Gegunte													
Unit Sold for Item B	403	450	403	390	475	450	418	465	390	403	400	480	5.127
Total Revenue Item B	18.134.962	20.249.958	18.134.962	17.349.964	21.374.956	20.249.958	18.809.961	20.924.957	17.349.964	18.134.962	17.999.963	21.599.953	230.714.523
Total COGS Item B	8.268.999	9.233.373	8.268.999	8.002.257	9.746.339	9.233.373	8.576.778	9.541.153	8.002.257	8.268.999	8.207.443	9.848.932	109.199.901
Net Income from Item B	9.865.964	11.016.585	9.865.964	9.347.707	11.628.617	11.016.585	10.233.183	11.383.804	9.347.707	9.865.964	9.792.520	11.751.024	125.515.622
Milkgamte													
Unit Sold for Item B	465	420	465	450	475	450	485	465	450	465	460	485	5.535
Total Revenue Item B	34.874.802	31.499.821	34.874.802	33.749.808	35.624.797	33.749.808	36.374.793	34.874.802	33.749.808	34.874.802	34.499.804	36.374.793	415.122.638
Total COGS Item B	19.074.738	17.228.795	19.074.738	18.459.424	19.484.947	18.459.424	19.895.157	19.074.738	18.459.424	19.074.738	18.869.633	19.895.157	227.050.912
Net Income from Item B	15.800.064	14.271.025	15.800.064	15.290.384	16.139.850	15.290.384	16.479.636	15.800.064	15.290.384	15.800.064	15.630.171	16.479.636	188.071.726
TOTAL UNIT SOLD/month	1.178	1.320	1.178	840	1.425	1.350	1.321	1.333	1.140	1.178	1.260	1.445	14.968
TOTAL REVENUE/month	65.499.731	69.749.731	65.499.731	63.299.740	75.999.703	71.999.718	71.004.710	71.919.716	63.299.740	65.499.731	68.499.724	77.174.698	830.076.673
TOTAL COGS/month	32.066.576	33.666.290	32.066.576	31.264.428	36.835.636	34.896.918	35.163.763	35.067.581	31.264.428	32.206.576	33.480.739	37.428.484	405.987.993
TOTAL NET INCOME or NET REVENUE/month	33.103.156	36.083.441	33.103.156	32.035.312	39.164.067	37.102.800	36.740.947	36.852.135	32.035.312	33.103.156	35.018.985	39.746.214	424.088.680

Note: Pada periode jan-des 2022 penjualan botol rata-rata perbulannya sekitar 30-45botol.
 Note: Penjualan perhariannya dimulai dari 10-15 botol.
 Note: Penjualan disini sudah termasuk dengan hampers maupun event yang sedang berjalan pada bulan tersebut

Gambar 4. 11 Income Projection 2022

Total Net Income/Revenue Projection selama 12 bulan pada tahun 2022 adalah Rp. 424,088,680. Pada periode januari sampai desember tahun 2022 penjualan botol rata-rata per bulan-nya adalah 30-45 botol, dan penjualan per harian-nya dimulai dari 10-15 botol. Penjualan yang tertera di tabel sudah termasuk dengan hampers maupun event yang sedang berjalan pada bulan tersebut.

INCOME / REVENUE PROJECTION													
Period: Jan-Des 2023													
PRODUCTS	January	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	TOTAL / Item
Milkhi													
Unit Sold for Item B	650	590	465	470	620	600	620	645	450	465	450	785	6.810
Total Revenue Item B	25.999.931	23.599.937	18.599.951	18.799.950	24.799.934	23.999.936	24.799.934	25.799.932	17.999.952	18.599.951	17.999.952	31.399.917	272.399.278
Total COGS Item B	10.405.952	9.445.403	7.444.258	9.843.746	9.925.678	9.605.495	9.925.678	10.325.907	7.204.121	7.444.258	7.204.121	12.567.189	111.141.805
Net Income from Item B	15.593.979	14.154.534	11.155.692	9.156.205	14.874.257	14.394.442	14.874.257	15.474.025	10.795.831	11.155.692	10.795.831	18.832.728	161.257.473
Gegunte													
Unit Sold for Item B	650	590	465	470	620	600	775	645	600	465	450	785	7.205
Total Revenue Item B	29.249.940	26.549.945	20.924.957	21.149.956	27.899.943	31.049.936	34.874.928	29.024.940	26.999.944	20.924.957	20.249.958	35.324.927	324.224.329
Total COGS Item B	13.337.095	12.105.978	9.541.153	9.843.746	12.721.537	14.157.839	15.901.921	13.234.502	12.311.165	9.541.153	9.233.373	16.107.107	147.836.568
Net Income from Item B	15.912.845	14.443.967	11.383.804	11.506.211	15.178.406	16.892.097	18.973.007	15.790.438	14.688.780	11.383.804	11.016.585	19.217.820	176.387.761
Milkgamte													
Unit Sold for Item B	650	600	465	620	775	750	775	800	600	465	600	785	7.885
Total Revenue Item B	48.749.723	44.999.744	34.874.802	46.499.735	58.124.669	56.249.680	58.124.669	59.999.659	44.999.744	34.874.802	44.999.744	58.874.665	591.371.636
Total COGS Item B	26.665.612	24.612.565	19.074.738	25.432.984	31.791.230	30.765.706	31.791.230	32.816.753	24.612.565	19.074.738	24.612.565	32.201.439	323.450.125
Net Income from Item B	22.084.111	20.387.179	15.800.064	21.066.752	26.333.440	25.483.974	26.333.440	27.182.905	20.387.179	15.800.064	20.387.179	26.673.226	267.921.511
TOTAL UNIT SOLD/month	1.820	1.780	1.395	1.560	2.015	2.040	2.170	2.090	1.610	1.395	1.500	2.235	21.900
TOTAL REVENUE/month	103.999.593	95.149.627	74.399.709	86.449.642	110.824.546	111.299.552	117.799.531	114.824.530	89.999.640	74.399.709	83.249.654	125.599.509	1.187.995.243
TOTAL COGS/month	50.406.659	46.163.946	36.060.149	44.720.475	54.438.444	54.529.840	57.618.828	56.377.162	44.127.850	36.060.149	41.050.659	60.875.735	582.428.497
TOTAL NET INCOME or NET REVENUE/month	53.592.934	48.985.680	38.339.560	41.729.167	56.386.102	56.770.512	60.180.703	58.447.368	45.871.790	38.339.560	42.199.595	64.723.774	605.566.746

Note: Pada periode jan-des 2023 penjualan botol rata-rata* 30-70 botol.
 Note: Penjualan perhariannya dimulai dari 10-25 botol.

Gambar 4. 12 Income Projection 2023

Total Net Income/Revenue Projection selama 12 bulan pada tahun 2023 adalah Rp. 605,566,746. Pada periode januari-desember pada tahun 2023, rata-rata penjualan botol per bulan-nya adalah 30-70 botol, dan penjualan rata-rata per harian-nya dimulai dari 10-25 botol.

INCOME / REVENUE PROJECTION													TOTAL / Item
Period: Jan-Des 2024													
PRODUCTS	January	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	
Milkihi													
Unit Sold for Item B	815	740	630	600	775	775	775	775	600	620	600	785	8.490
Total Revenue Item B	32.599.914	29.599.922	25.199.933	23.999.936	30.999.918	30.999.918	30.999.918	30.999.918	23.999.936	24.799.934	23.999.936	31.399.917	339.599.100
Total COGS Item B	13.047.463	11.846.777	10.085.769	9.605.495	12.407.097	12.407.097	12.407.097	12.407.097	9.605.495	9.925.678	9.605.495	12.567.189	135.917.748
Net Income from Item B	19.552.450	17.753.145	15.114.164	14.394.442	18.592.821	18.592.821	18.592.821	18.592.821	14.394.442	14.874.257	14.394.442	18.832.728	203.681.353
Gegume													
Unit Sold for Item B	815	740	630	600	775	775	775	775	600	620	600	785	8.490
Total Revenue Item B	36.674.924	33.299.931	28.349.941	26.999.944	34.874.928	34.874.928	34.874.928	34.874.928	26.999.944	27.899.942	26.999.944	35.324.927	382.049.210
Total COGS Item B	16.722.665	15.183.770	12.926.723	12.311.165	15.901.921	15.901.921	15.901.921	15.901.921	12.311.165	12.721.537	12.311.165	16.107.107	174.202.978
Net Income from Item B	19.952.259	18.116.161	15.423.219	14.688.780	18.973.007	18.973.007	18.973.007	18.973.007	14.688.780	15.178.406	14.688.780	19.217.820	207.846.232
Milkgume													
Unit Sold for Item B	820	745	785	750	775	775	775	775	775	620	600	785	8.980
Total Revenue Item B	61.499.650	55.874.682	58.874.685	56.249.680	58.124.669	58.124.669	58.124.669	58.124.669	58.124.669	46.499.735	44.999.744	58.874.665	673.496.169
Total COGS Item B	33.637.172	30.560.602	32.201.439	30.765.706	31.791.230	31.791.230	31.791.230	31.791.230	31.791.230	25.432.984	24.612.565	32.201.439	368.368.056
Net Income from Item B	27.862.478	25.314.080	26.673.226	25.483.974	26.333.440	26.333.440	26.333.440	26.333.440	26.333.440	21.066.752	20.387.179	26.673.226	305.128.113
TOTAL UNIT SOLD/month	2.450	2.225	2.045	1.950	2.325	2.325	2.325	2.325	1.675	1.860	1.800	2.355	25.960
TOTAL REVENUE/month	130.774.488	118.774.535	112.424.540	107.249.561	123.999.515	123.999.515	123.999.515	123.999.515	109.124.550	99.199.612	95.999.625	128.599.509	1.395.144.478
TOTAL COGS/month	63.407.301	57.591.148	55.213.931	52.682.365	60.100.248	60.100.248	60.100.248	60.100.248	53.707.839	48.080.198	46.529.224	60.875.735	678.488.782
TOTAL NET INCOME or NET REVENUE/month	67.367.187	61.183.387	57.210.608	54.567.195	63.899.267	63.899.267	63.899.267	63.899.267	55.416.661	51.119.414	49.470.400	64.723.774	716.655.696

Gambar 4. 8. 3. 3 Income Projection 2024

Total *Net Income/Revenue Projection* selama 12 bulan pada tahun 2024 adalah Rp. 716,655,696. Pada periode januari-desember pada tahun 2024, rata-rata penjualan botol per bulan-nya adalah 60-75 botol, dan penjualan rata-rata per harian-nya dimulai dari 20-25 botol.

4.8.4 Income Statement

INCOME STATEMENT PROJECTION (atau PROFIT/LOSS PROFORMA)													TOTAL
Period: Jan-Des 2022													
	Jannari	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	
Sales / Revenue	65.409.731	69.749.731	65.409.731	63.299.740	75.999.703	71.999.718	71.904.710	71.919.716	63.299.740	65.409.731	68.499.724	77.174.698	830.076.673
COGS	32.306.576	33.666.290	32.306.576	31.264.428	36.835.636	34.896.918	35.163.763	35.067.581	31.264.428	32.306.576	33.480.739	37.428.484	405.987.993
Gross Profit	33.103.156	36.083.441	33.103.156	32.035.312	39.164.067	37.102.800	36.740.947	36.852.135	32.035.312	33.103.156	35.018.985	39.746.214	424.088.680
Operating Expense	22.486.500	22.843.600	22.391.500	22.398.300	22.702.100	22.816.600	22.820.800	22.611.300	22.398.300	22.482.300	22.496.800	22.816.600	135.638.600
Marketing Expense	1.120.000	3.180.000	60.000	60.000	3.120.000	120.000	3.180.000	2.120.000	60.000	60.000	120.000	3.240.000	7.660.000
Total Expense	23.606.500	26.023.600	22.451.500	22.458.300	25.822.100	22.936.600	26.000.800	24.731.300	22.458.300	22.542.300	22.616.800	26.056.600	143.298.600
NET INCOME	9.496.656	10.059.841	10.651.656	9.577.012	13.341.967	14.166.200	10.740.147	12.120.835	9.577.012	10.560.856	12.402.185	13.639.614	280.790.080

Gambar 4. 13 Income Statement 2022

Total *Income Statement* pada periode 2022 adalah Rp. 280,790,080.

INCOME STATEMENT PROJECTION (atau PROFIT/LOSS PROFORMA)													TOTAL
Period: Jan-Des 2023													
	Jannari	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	
Sales / Revenue	103.999.593	95.149.627	74.399.709	86.449.642	110.824.546	111.299.552	117.799.531	114.824.530	89.999.640	74.399.709	83.249.654	125.599.509	1.187.995.243
COGS	50.406.659	46.163.946	36.060.149	44.720.475	54.438.444	54.529.040	57.618.828	56.377.162	44.127.850	36.060.149	41.050.059	60.875.735	582.428.497
Gross Profit	53.592.934	48.985.680	38.339.560	41.729.167	56.386.102	56.770.512	60.180.703	58.447.368	45.871.790	38.339.560	42.199.595	64.723.774	605.566.746
Operating Expense	24.933.500	24.893.600	24.427.000	24.462.800	24.614.600	24.866.600	24.870.800	24.661.300	24.462.800	24.546.800	24.745.300	24.866.600	148.198.100
Marketing Expense	3.240.000	2.240.000	120.000	120.000	2.240.000	3.240.000	3.240.000	2.180.000	120.000	120.000	120.000	3.240.000	11.200.000
Total Expense	28.173.500	27.133.600	24.547.000	24.582.800	26.854.600	28.106.600	28.110.800	26.841.300	24.582.800	24.666.800	24.865.300	28.106.600	159.398.100
NET INCOME	25.419.434	21.852.080	13.792.560	17.146.367	29.531.502	28.663.912	32.069.903	31.606.068	21.288.990	13.672.760	17.334.295	36.617.174	446.168.646

Gambar 4. 14 Income Statement 2023

Total *Income Statement* pada periode 2023 adalah Rp. 446,168,646.

Period: Jan-Des 2024													
	Januari	February	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	TOTAL
Sales / Revenue	130.774.488	118.774.535	112.424.540	107.249.561	123.999.515	123.999.515	123.999.515	123.999.515	109.124.550	99.199.612	95.999.625	125.599.509	1.395.144.478
COGS	63.407.301	57.591.148	55.213.931	52.682.365	60.100.248	60.100.248	60.100.248	60.100.248	53.707.889	48.080.198	46.529.224	60.875.735	678.488.782
Gross Profit	67.367.187	61.183.387	57.210.608	54.567.195	63.899.267	63.899.267	63.899.267	63.899.267	55.416.661	51.119.414	49.470.400	64.723.774	716.655.696
Operating Expense	27.188.500	27.148.600	26.895.000	26.916.300	27.121.600	27.205.600	27.293.800	27.100.300	26.732.300	26.900.300	27.100.300	27.205.600	162.475.600
Marketing Expense	3.240.000	3.240.000	1.180.000	1.180.000	2.240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000	1.120.000	1.120.000	2.240.000	3.240.000	14.320.000
Total Expense	30.428.500	30.388.600	28.075.000	28.096.300	29.361.600	30.445.600	30.533.800	30.340.300	27.852.300	28.020.300	29.340.300	30.445.600	176.795.600
NET INCOME (PROFIT/LOSS)	36.938.687	30.794.787	29.135.608	26.470.895	34.537.667	33.453.667	33.365.467	33.558.967	27.564.361	23.099.114	20.130.100	34.278.174	539.860.096

Note: dapat disimpulkan bahwa pendapatan SWEEBI setiap tahunnya pasti naik sehingga bisnis kami sangat terjamin.

Gambar 4. 15 Income Statement 2024

Total Income Statement pada periode 2024 adalah Rp. 539,860,096. Merangkum dari *Income Statement* dari periode 2022 sampai 2024, *Income Statement* kami selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya.



4.8.5 Cash Flow (Arus Kas)

CASH FLOW												
Period: Jan-Des 2022												
	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEPT	OCT	NOV	DEC
Capital Investment	Rp 63.673.988											
Cash Increase	Rp 65.409.731	Rp 69.749.731	Rp 65.409.731	Rp 63.299.740	Rp 75.999.703	Rp 71.999.718	Rp 71.904.710	Rp 71.919.716	Rp 63.299.740	Rp 65.409.731	Rp 68.499.724	Rp 77.174.698
Cash Decrease	Rp 64.929.275	Rp 60.945.177	Rp 56.013.363	Rp 54.978.015	Rp 63.913.023	Rp 59.088.805	Rp 62.419.850	Rp 61.054.168	Rp 54.978.015	Rp 56.104.163	Rp 57.352.826	Rp 64.740.371
Closing Cash Balance	Rp 64.154.444	Rp 72.958.999	Rp 82.355.367	Rp 90.677.092	Rp 102.763.772	Rp 115.674.686	Rp 125.159.546	Rp 136.025.094	Rp 144.346.819	Rp 153.652.387	Rp 164.799.285	Rp 177.233.612

Gambar 4. 16 Cash Flow 2022

Pada periode tahun 2022, *Cash Flow* kami selalu mengalami kenaikan setiap bulannya. Kami memakai investment awal kami untuk kelancaran *cash flow* di tahun pertama sampai bulan desember tahun 2022. Total *cash flow* kami sampai bulan desember 2022 mencapai Rp. 177,233,612.

CASH FLOW												
Period: Jan-Des 2023												
	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEPT	OCT	NOV	DEC
Capital Investment	177.233.612											
Cash Increase	103.999.593	95.149.627	74.399.709	86.449.642	110.824.546	111.299.552	117.799.531	114.824.530	89.999.640	74.399.709	83.249.654	125.599.509
Cash Decrease	79.759.918	74.477.305	61.786.907	70.483.033	82.472.802	83.815.398	86.909.387	84.398.220	69.890.409	61.906.707	67.095.118	90.162.093
Closing Cash Balance	201.473.287	222.145.609	234.758.411	250.725.020	279.076.763	306.560.917	337.451.062	367.877.372	387.986.604	400.479.606	416.634.143	452.071.558

Gambar 4. 17 Cash Flow 2023

Pada periode tahun 2023, kami tetap memakai investment dari tahun sebelumnya. sehingga tidak ada modal dari tabungan pribadi yang kami pakai. Pada periode tahun 2023, kami tetap mengalami kenaikan setiap bulannya, dan kami tutup *cash flow* kami pada bulan desember 2023 yang mencapai Rp. 452,071,558.

CASH FLOW												
Period: Jan-Des 2024												
	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEPT	OCT	NOV	DEC
Capital Investment	452.071.558											
Cash Increase	130.774.488	118.774.535	112.424.540	107.249.561	123.999.515	123.999.515	123.999.515	123.999.515	109.124.550	99.199.612	95.999.625	125.599.509
Cash Decrease	94.932.477	89.076.424	84.385.608	81.875.342	90.558.524	91.642.524	91.730.724	91.537.224	82.656.866	77.197.175	76.966.201	92.418.012
Closing Cash Balance	487.913.569	517.611.679	545.650.611	571.024.829	604.465.820	636.822.811	669.091.601	701.553.892	728.021.576	750.024.013	769.057.437	802.238.934

Gambar 4. 18 Cash Flow 2024

Pada periode tahun 2024, kami tetap memakai strategi seperti tahun sebelumnya. Kami memakai investment dari *cash flow* pada bulan desember tahun 2023 untuk modal awal periode 2024 kami. Mengenai *Cash Flow* di tahun 2024,

kami tetap mengalami kenaikan setiap tahunnya sampai bulan desember 2024, yaitu mencapai Rp. 802,238,934.

4.8.6 Roi (*Return of Investment*)

ROI adalah pengembalian dari investasi secara keseluruhan dalam bisnis yang dijalankan. ROI sendiri memiliki pengertian yaitu rasio yang menunjukkan hasil dari jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. Rumus dari ROI sendiri adalah Pendapatan Investasi yang dikurangi dengan Biaya Investasi dibagi dengan biaya investasi dikali 100%.

“ ROI= (Pendapatan Investasi-Biaya Investasi) / Biaya Investasi x 100% ”

Gambar 4. 19 Rumus ROI

RETURN ON INVESTMENT (ROI)				
ROI=	1.266.818.823	-	63.673.988	x 100
		63.673.988		
ROI=	188954%			

Gambar 4. 20 ROI

Total ROI kami selama 3 tahun atau 36 bulan adalah 188954%.

4.9 Risk Analysis & Exit Strategy

Ada 3 resiko utama yang akan dihadapi Sweebi, yaitu penjualan *income projection* tidak sesuai target, perubahan trend, dan persaingan dengan kompetitor lain yang memiliki konsep serupa, 3 aspek ini dapat mempengaruhi bisnis. Untuk penjualan *income projection*, Jika penjualan target yang kami buat tidak berjalan sesuai dengan baik kami akan mendapatkan kerugian karena tidak balik modal

apalagi sekarang penjualan kami berpengaruh dengan perubahan tren yang selalu berubah-ubah, untuk sekarang tren minuman sehat sedang sangat diminati oleh para masyarakat karena dampaknya pandemi covid-19 banyak yang mengubah pola hidup mereka menjadi lebih sehat dengan mengonsumsi makanan dan minuman yang bergizi, Tetapi sekarang penurun covid-19 sudah mulai menurun dan takutnya para masyarakat mulai lengah dan tidak memperdulikan pola makan dan minumannya. Perubahan tren ini bisa menjadi ancaman untuk bisnis Kami, Terutama yang tinggal di Jakarta dimana pasar dan para pelanggan yang selalu mengikuti tren dan sekarang munculnya bisnis-bisnis baru yang selalu mengikuti tren dan meningkatnya bisnis yang serupa dengan bisnis Sweebi karena bisnis kami memiliki peluang besar dan belum banyak bisnis menggunakan bahan dasar ubi untuk dijadikan minuman, Sebenarnya semua hal ini adalah normal untuk para pebisnis. Untuk itu kami membuat rencana keluar, rencana mitigasi dan rencana kontijensi.

Rencana mitigasi sweebi didasarkan pada resiko yang akan dihadapi seperti kami mengurangi risiko dengan membuat kampanye pemasaran untuk produk yang dapat menjadi produk sebagai tren dalam menangani dan membantu dalam perubahan tren. Sweebi juga dapat mengurangi resiko munculnya produk yang belum ada dipasar dan sweebi akan mencoba terus berinovasi agar dapat mengungguli peningkatan pesaing dengan selalu berinovasi pada perkembangan tren di pasar. Contoh inovasinya adalah membuat konsep baru dengan mengganti packaging baru, buat hampers, buat promo, buat minuman unik atau bikin konsep makanan dari ubi, dan sebagainya.

Lalu untuk rencana kontijensi agar menjadi solusi cadangan jika ada perubahan yang tidak bisa kami hindari. Rencana kontijensi kami memang sedikit beresiko namun efektif jika rencana ini berhasil. Rencana kami adalah dengan mengeluarkan produk minuman baru yang akan mengikuti trend masa kini tetapi tidak menghilangkan konsep dari minuman kami. Contohnya adalah seperti membuat minuman dari *dalgona candy*, es krim *MCDonald*, dan sebagainya. Kami akan menargetkan penjualan dengan lebih fokus kepada target mass market. Hal ini bertujuan agar target market brand kami lebih luas. Contohnya kami menargetkan orang yang mengikuti trend yang akan terjadi di masa depan.

Jika tidak ada solusi yang berhasil, kita akan menjual aset dan menutup bisnis. Meski akan mengalami kerugian, namun kerugiannya yang dialami tidak akan sebesar kerugian untuk mempertahankan bisnis jika tidak mendapatkan pendapatan.

4.10 Appendix

SUPPLIER						
PRODUCT						
NO	NAMA BAHAN	Merk>Nama Online Shop	Harga	Qty	UNIT	Cost / unit
1	Jasmine Tea	rumahseduh	Rp33.000	100	gr	Rp330
2	Black Tea	cartanshop	Rp42.000	1000	gr	Rp42
3	Sweet Potato	rajadapur57	Rp10.900	1000	gr	Rp11
6	Almond Milk	Almond Breeze	Rp42.000	1000	ml	Rp42
7	Tapioca Flour	Rosebrand	Rp5.300	500	gr	Rp11
8	Sticker	carolcard88	Rp12.610	38	pcs	Rp332
9	Bottle Packaging	farelbotol	Rp3.800	1	pcs	Rp3.800
10	Straw	limyenyen0582	Rp12.700	100	pcs	Rp127
11	Palm Sugar	rempahindonesiajstr	Rp13.500	200	gr	Rp68
12	Honey	Hello Honey	Rp84.500	1000	ml	Rp85
13	Cinnamon Powder	RASA	Rp13.600	60	gr	Rp227
14	Kantong Plastik 1 Botol	Jualgrosironline	Rp5.900	10	pcs	Rp590
15	Kantong Plastik 2 Botol	Jualgrosironline	Rp764	1	pcs	Rp764
16	Water	AMIDIS	Rp14.500	5000	ml	Rp3
18	Dish Liquid	4stain	Rp37.800	5000	ml	Rp8
19	Tissue	Nice	Rp3.400	180	pcs	Rp19
20	Hand Sanitizer	eliztan97	Rp109.500	5000	ml	Rp22
21	Disinfecting	DETOL	Rp115.000	1000	ml	Rp115
22	Plastic Glove	Aquaglove	Rp4.200	100	pcs	Rp42
23	Thankyou Card	lexisprint	Rp9.198	32	pcs	Rp287

Gambar 4. 21 Supplier

SALARY

Period : 2022 - 2024

Position	Total		Salary every month	Total Salary every month	Salary per year		
					2022	2023	2024
Manager 1	1	orang	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000	Rp 66.000.000	Rp 72.600.000
Manager 2	1	orang	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000	Rp 66.000.000	Rp 72.600.000
Finance Crew	1	orang	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000	Rp 39.600.000	Rp 43.560.000
Production Crew	3	orang	Rp 2.500.000	Rp 7.500.000	Rp 90.000.000	Rp 99.000.000	Rp 108.900.000
Total Salary				Rp 20.500.000	Rp 246.000.000	Rp 270.600.000	Rp 297.660.000
Salary Increase Assumption				10%			

Gambar 4. 22 Salary

Type of Activity	Detail	Unit/Year	PPU	Total	Periode Jan-Des 2022														
					Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec			
Promotion	Free Merchandise / Hampers	Post Card (For Imlek Event)	72	Rp 20.000	Rp 1.440.000	Rp 120.000	Rp 180.000	Rp 60.000	Rp 60.000	Rp 120.000	Rp 180.000	Rp 120.000	Rp 120.000	Rp 60.000	Rp 60.000	Rp 120.000	Rp 240.000		
		Hampers Gift Box (isi Bumbu Masak)	30	Rp 80.000	Rp 2.700.000	-	Rp 488.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Hampers Gift Box (isi Gantungan Couple)	30	Rp 80.000	Rp 2.700.000	-	Rp 2.700.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Idul Fitri Series (Gift Post Card)	150	Rp 3.600	Rp 540.000	-	-	-	-	Rp 540.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Promo Beibag (Giveaway Get 1 Milkibj Untuk 3 Orang Paternang)	3	Rp 40.000	Rp 120.000	-	-	-	-	-	Rp 120.000	-	-	-	-	-	-	-	-
		Promo Father Day	30	Rp 80.000	Rp 2.700.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Rp 2.700.000	-
		Christmas Gift Hampers	40	Rp 80.000	Rp 3.600.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Rp 3.600.000
		Soft Opening 100 Pralugan pertama Ely Milkgomite get free 1 Milkibj	100	Rp 40.000	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Promo All Sale in Maret 2022	Hibaurun 45k to 35k	20	Rp 10.000	Rp 200.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			Gogumite from 45k to 35k	20	Rp 10.000	Rp 200.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hibaurun from 75k to 65k	20		Rp 15.000	Rp 300.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Collaboration	Hampers Collaboration (With Roll n Eat)	Gogumite - Indonesian	80	Rp 120.000	Rp 10.800.000	-	-	-	-	-	Rp 750.000	-	-	-	-	-	Rp 10.800.000		
		Steamer Coconut Roll	80	Rp 120.000	Rp 10.800.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Rp 10.800.000	
Membership	Point	10 Point (Get Free Milkibj)	15	Rp 40.000	Rp 600.000	-	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 80.000	
		15 Point (Get Free Gogumite)	20	Rp 45.000	Rp 900.000	-	Rp 30.000	Rp 45.000	Rp 45.000	Rp 90.000	Rp 45.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 135.000	Rp 135.000
Direct mail	Email Ads		24	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Total	679		Rp 722.200	Rp 32.386.000	Rp 4.120.000	Rp 6.196.000	Rp 1.195.000	Rp 145.000	Rp 930.000	Rp 325.000	Rp 1.100.000	Rp 250.000	Rp 180.000	Rp 190.000	Rp 190.000	Rp 2.390.000	Rp 14.486.000

Gambar 4. 23 Budget Planning 2022

Type of Activity	Detail	Unit/Year	PPU	Total	Periode Jan-Des 2023														
					Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec			
Promotion	Free Merchandise / Hampers	Instagram	111	Rp 20.000	Rp 2.220.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 120.000	Rp 120.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 180.000	Rp 120.000	Rp 120.000	Rp 120.000	Rp 240.000		
		Happy 1th Anniversary (Buy 2 Get 1 Gogumite)	30	Rp 45.000	Rp 1.350.000	Rp 4.050.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Kemendekaan Card (Get Postcard)	75	Rp 3.600	Rp 270.000	-	-	-	-	-	-	-	Rp 270.000	-	-	-	-	-	
		Bottle Christmas Series (Min Purchase 250k)	30	Rp 80.000	Rp 2.400.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Rp 2.400.000	
		Mini Hampers Idul Fitri Series (Get 1 Bottle Package)	60	Rp 100.000	Rp 6.000.000	-	-	-	Rp 6.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Discount	Get Angpao Voucher 10% (Min Purchase Order 150k)	100	Rp 15.000	Rp 1.500.000	-	Rp 1.500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Membership	Point	10 Point (Get Free Milkibj)	20	Rp 40.000	Rp 800.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 120.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 120.000
				15 Point (Get Free Gogumite)	25	Rp 45.000	Rp 1.125.000	Rp 30.000	Rp 135.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 45.000	Rp 90.000	Rp 90.000	Rp 90.000
		Direct mail	Email Ads		36	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	511				Rp 348.600	Rp 16.365.000	Rp 4.420.000	Rp 1.955.000	Rp 2.500.000	Rp 6.330.000	Rp 370.000	Rp 410.000	Rp 410.000	Rp 620.000	Rp 205.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 2.895.000	

Gambar 4. 24 Budget Planning 2023

		Periode Jan - Des 2024															
Type of Activity	Detail	Unit/Year	PPU	Total	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	
Ads	Instagram	126	Rp 20.000	Rp 2.520.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 180.000	Rp 180.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 240.000	Rp 120.000	Rp 120.000	Rp 240.000	Rp 240.000	
Promotion	Free Merchandise / Hampers	Promo Valentine (Buy 2 Get 1 Chocolate Love)	50	Rp 45.000	Rp 2.250.000	-	Rp 2.250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		DIY Package Telur Paskah	30	Rp 85.000	Rp 2.550.000	-	-	Rp 2.550.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Card Holder Christmas Series (Min Purchase 150k)	30	Rp 39.000	Rp 1.170.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Rp 1.170.000
	Happy 2th Anniversary SWEET	Disc 22% Min Purchase 222k	125	Rp 30.000	Rp 3.750.000	Rp 3.750.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Discount	Buy 3 Product Get Voucher 15%	75	Rp 20.000	Rp 1.500.000	-	-	-	-	Rp 1.500.000	-	-	-	-	-	-	-
Voucher	Quiz Game Series mendapatkan hadiah voucher 170k Untuk 2 orang pemenang	2	Rp 170.000	Rp 340.000	-	-	-	-	-	-	Rp 340.000	-	-	-	-	-	
Membership	Point	10 Point (Get Free Mlmb)	25	Rp 40.000	Rp 1.000.000	Rp 80.000	Rp 120.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 120.000	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 40.000	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 120.000
		15 Point (Get Free Gogume)	30	Rp 45.000	Rp 1.350.000	Rp 30.000	Rp 135.000	Rp 90.000	Rp 30.000	Rp 135.000	Rp 135.000	Rp 135.000	Rp 135.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 135.000
Direct mail	Email Ads	48	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total		541	Rp 194.000	Rp 16.430.000	Rp 4.160.000	Rp 2.745.000	Rp 2.300.000	Rp 310.000	Rp 455.000	Rp 1.995.000	Rp 455.000	Rp 795.000	Rp 250.000	Rp 290.000	Rp 410.000	Rp 1.665.000	

Gambar 4. 25 Budget Planning 2024

Source of Fund						
Investment Needed	Rp	63.673.988				
Personal Savings	Rp	12.673.988				
Capital Venture	Rp	21.000.000				
Bank Loans	Rp	30.000.000				
Interest		10,00%				
Due Date		3 Years				

YEARS	LOANS	PAYMENT	INTEREST	PRIMERY	RESIDUAL
0	Rp 30.000.000	-	-	-	Rp 30.000.000
1		Rp 12.063.444	Rp 3.000.000	Rp 9.063.444	Rp 20.936.556
2		Rp 12.063.444	Rp 2.093.656	Rp 9.969.789	Rp 10.966.767
3		Rp 12.063.444	Rp 1.096.677	Rp 10.966.767	Rp -

Gambar 4. 26 Source of Fund

Period: 2022														TOTAL PER YEAR
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec		
Payment	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 12.063.444
Interest	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 3.000.000
Primery	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 755.287	Rp 9.063.444
Residual	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 1.744.713	Rp 20.936.556
Total Loans Per Month	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 1.255.287	Rp 15.063.444

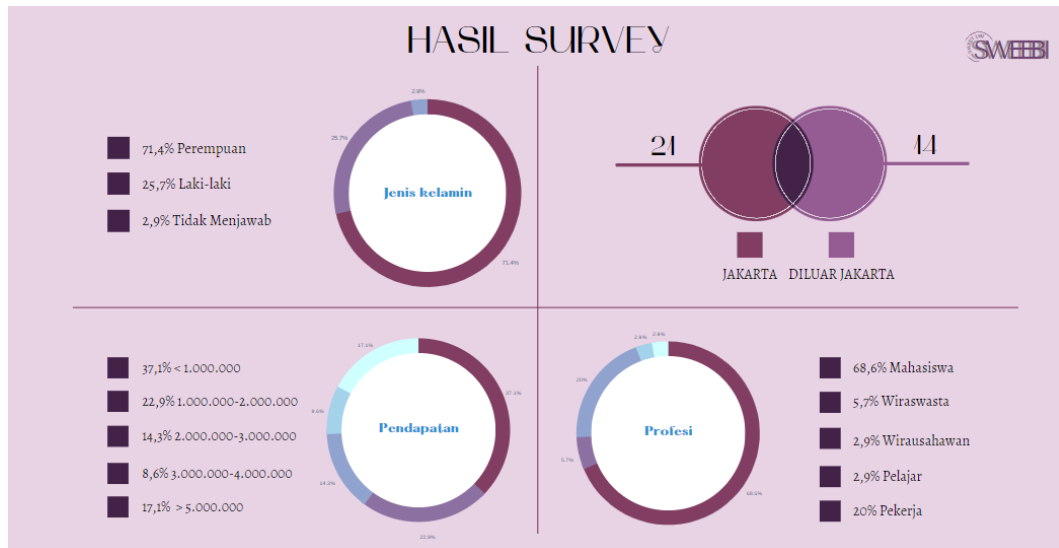
Gambar 4. 27 Source of Fund 2022

Period: 2023														TOTAL PER YEAR
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec		
Payment	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 12.063.444
Interest	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 174.471	Rp 2.093.656
Primery	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 830.816	Rp 9.969.789
Residual	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 10.966.767
Total Loans Per Month	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 1.179.758	Rp 14.157.100

Gambar 4. 28 Source of Fund 2023

Period: 2024	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	TOTAL PER YEAR
Payment	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 1.005.287	Rp 12.063.444
Interest	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 913.897	Rp 10.966.767
Primary	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Residual	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Loans Per Month	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 1.096.677	Rp 13.160.121

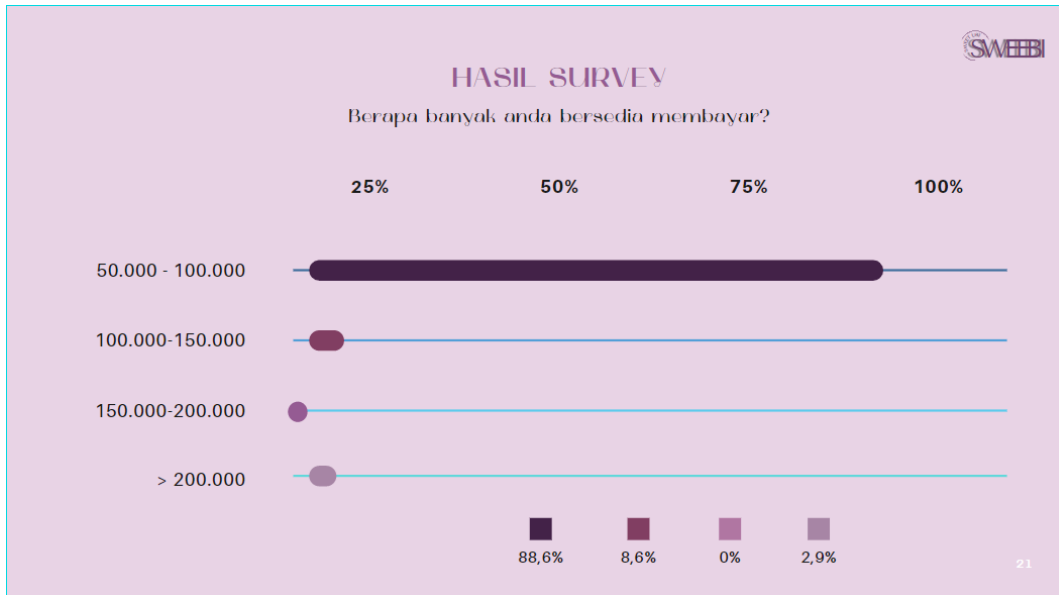
Gambar 4. 29 Source of Fund 2024



Gambar 4. 30 Hasil Survey mengenai data masyarakat yang tertarik dengan produk Sweebi



Gambar 4. 31 Hasil Survey mengenai pendapat masyarakat terhadap minuman sehat



Gambar 4. 32 Hasil Survey mengenai seberapa bersedianya masyarakat membayar untuk minuman sehat

