

**AKTIVITAS MANAJEMEN KEUANGAN TERHADAP  
PRODUK SAVORCUP PADA PROGRAM WIRUSAHA  
MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA 2024**

**LAPORAN MAGANG**

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGAI PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA ADMINISTRASI  
BISNIS



DIAJUKAN OLEH:

**EVERISTA KUNDRE**

**23111018**

**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN  
KEPELABUHAN STIAMAK SURABAYA**

**2024**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**LAPORAN MAGANG**

**AKTIVITAS MANAJEMEN KEUANGAN TERHADAP  
PRODUK SAVORCUP PADA PROGRAM WIRUSAHA  
MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA 2024**

**DIAJUKAN OLEH:**

**EVERISTA KUNDRE**

**23111018**

**TELAH DISETUJUI DAN DI TERIMA DENGAN BAIK OLEH**

**KEPALA PROGRAM STUDI**

**DOSEN PEMBIMBING**



**JULI PRASTYORINI, S.Sos, MM**  
NIDN : 0708067104

**DIAN ARISANTI, S.Kom, MM**  
NIDN : 0709058202

**MENGETAHUI,**

**STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA**

**KETUA**



**Dr. GUGUS W. JONARKO, MM**  
NIDN : 0708116501

**LEMBAR PENGESAHAN**

**LAPORAN MAGANG  
AKTIVITAS MANAJEMEN KEUANGAN TERHADAP  
PRODUK SAVORCUP PADA PROGRAM WIRAUUSAHA  
MERDEKA UNIVERSITAS CIPUTRA 2024**

DIAJUKAN OLEH:

**EVERISTA KUNDRE**

**23111018**

TELAH DIPRESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG PADA

TANGGAL

DEWAN PENGUJI

**Dr. GUGUS WOJONARKO, MM**

**NIDN : 0708116501**

  
(.....)

**NUR WIDYAWATI, S.SI, SE, M.SM**

**NIDN : 0704069201**

  
(.....)

MENGETAHUI,

**STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA  
KJTUA**

  
**Dr. GUGUS WIJONARKO, MM**  
**NIDN: 0708116501**

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah-nya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan dengan Kampus Merdeka Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra 2024 untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam rangka menyelesaikan Magang yang dimana wajib bagi Mahasiswa-Mahasiswi Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.

Kegiatan Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka Wirausaha Merdeka ini mulai dilaksanakan pada tanggal 23 September dan diakhiri pada saat Launching Day pada tanggal 13 Desember 2024. Kegiatan ini telah terlaksana dengan baik dari pihak Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya maupun dari pihak Universitas Ciputra Surabaya. Serta program magang telah dilaksanakan di Frontage Coffee pada tanggal 21 Oktober 2024 sampai dengan 05 Desember 2024 telah terlaksana dengan baik dengan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, baik bersifat moral maupun material. Oleh karena itu pada kesempatan yang ada, saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. Gugus Wijonarko, M.M. Selaku Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya.
2. Juli Prastyorini, S.Sos, M.M. Selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.

3. Dian Arisanti, S.Kom, M.M. Selaku Dosen Pembimbing dari Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.
4. Dr. David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia) Selaku Ketua Pelaksana Wirausaha Merdeka di Universitas Ciputra Surabaya.
5. Prof. Dr. Drs. Thomas Kaihatu, M.M. Selaku Mentor 1 di Universitas Ciputra Surabaya.
6. Wina Christina, S.E, M.M. Selaku Mentor 2 di Universitas Ciputra Surabaya.
7. Tarmizi Bantan Selaku Founder Frontage Coffee Tempat Learning Together
8. Kedua Orang Tua yang Senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan Laporan Magang ini
9. Teman-Teman Merdeka Belajar Kampus Merdeka Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra dari Kampus Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya yang saling mendukung satu sama lain.

Penulis menyadari laporan ini masih dari kesempurnaan untuk itu diharapkan segala kritik dan saran yang dapat membantu untuk menjadi lebih baik lagi. Akhir kata penulis mengucapkan syukur serta semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan kepada seluruh pembaca.

Surabaya, 23 Desember 2024

EVERISTA KUNDRE  
NIM : 23111018

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Magang .....	2
1.3 Manfaat Magang .....	3
<b>BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG.....</b>	<b>4</b>
2.1 Konsep Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM).....	4
2.1.1 Prinsip-prinsip MBKM .....	4
2.1.2 Tujuan MBKM.....	5
2.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang .....	5
2.2.1 Sejarah Singkat Frontage Coffee .....	6
2.2.2 Visi Misi Frontage Coffee.....	7
2.2.3 Struktur Organisasi .....	8
2.2.4 Tugas dan Tanggung Jawab .....	8
<b>BAB III LANDASAN TEORI .....</b>	<b>10</b>
3.1 Pengertian Manajemen Keuangan .....	10
3.1.1 Arus Kas (Cash Flow).....	10
3.1.2 Break Even Point (BEP) .....	11
3.1.3 Laporan Keuangan .....	12
3.1.4 Pengelolaan Biaya Produksi .....	13
3.2 Pengertian Kewirausahaan.....	14
3.3 Pengertian Produk Savorcup.....	15
3.4 Pengertian WMK .....	16

3.4.1 Tujuan Program WMK di Universitas Ciputra Surabaya .....	17
3.4.2 Manfaat bagi Mahasiswa .....	18
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>19</b>
4.1 Hasil Kegiatan Magang .....	19
4.2 Pembahasan .....	25
4.3 Alur Proses Bisnis.....	26
4.4 Analisis Data .....	28
4.5 Identifikasi Masalah.....	31
4.6 Sebab dan Akibat Masalah.....	32
4.7 Solusi Pemecahan Masalah.....	34
4.8 Pembelajaran Yang Didapat.....	36
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>37</b>
5.1 Kesimpulan .....	37
5.2 Saran .....	38
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xi</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kegiatan Magang .....	20
Tabel 4.2 Biaya bahan baku .....	22

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2.3 Struktur Organisasi Frontage Coffee.....	8
Gambar 5.2.1 Tahapan Alur Proses Bisnis.....	28

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bukti Penerima MBKM UC 2024

Lampiran 2 Surat Pengantar *Learning Together*

Lampiran 3 Formulir Nilai *Learning Together*

Lampiran 4 Hasil Nilai Wirausaha Merdeka

Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan Magang

Lampiran 6 Dokumentasi Kegiatan Belajar selama MBKM (Kuliah kelas dan Mentoring)

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam dunia usaha, pengelolaan keuangan yang efektif sangat penting untuk memastikan kelangsungan bisnis. Manajemen keuangan berperan dalam mengatur arus kas, mengontrol pengeluaran, dan memastikan bahwa bisnis berjalan dengan efisien serta menghasilkan keuntungan. Ini menjadi sangat penting khususnya bagi bisnis kuliner yang sering menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku dan persaingan pasar yang ketat. Sebuah bisnis kuliner tidak hanya dituntut untuk menawarkan produk yang berkualitas, tetapi juga harus mampu mengelola keuangan dengan baik agar tetap kompetitif.

Program Wirausaha Merdeka yang diinisiasi oleh Universitas Ciputra pada tahun 2024 memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terjun langsung ke dunia usaha, mengembangkan dan mengelola bisnis secara nyata. Salah satu proyek bisnis yang terlibat dalam program ini adalah pengembangan produk Savorcup, sebuah inovasi kuliner yang menawarkan makanan ringan dalam kemasan cangkir dengan berbagai cita rasa lokal yang menarik. Untuk mendukung keberhasilan produk ini, manajemen keuangan yang baik sangat diperlukan, terutama dalam hal pengelolaan anggaran produksi, strategi harga, serta evaluasi kinerja keuangan secara berkala.

Sebagai bagian dari program magang, saya ditempatkan di Frontage Coffee di Surabaya, yang berperan sebagai mitra usaha dalam pengembangan produk Savorcup. Kedai kopi ini memiliki pengalaman yang signifikan dalam pengelolaan bisnis kecil dan menengah, sehingga menjadi tempat yang tepat untuk mempelajari praktik manajemen keuangan dalam lingkungan usaha yang nyata. Selama magang ini, saya terlibat dalam berbagai aktivitas seperti barista, kitchen, waiter, dan kasir di frontage coffee serta juga aktivitas keuangan, mulai dari pengelolaan arus kas, penyusunan laporan keuangan, hingga perhitungan Break Even Point (BEP) untuk memastikan bahwa produk Savorcup dapat mencapai profitabilitas yang diharapkan.

## **1.2 Tujuan Magang**

Sehubungan dengan kegiatan magang terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Untuk mempelajari dan memahami lebih dalam tentang penerapan manajemen keuangan dalam bisnis kuliner, khususnya dalam pengelolaan produk Savorcup.
2. Mengelola dan memantau arus kas produk Savorcup, termasuk pengeluaran dan pemasukan.
3. Menerapkan dan mengevaluasi strategi harga dan biaya dalam upaya mencapai titik impas (Break Even Point) dan profitabilitas produk.

4. Menyusun laporan keuangan secara berkala sebagai alat evaluasi kinerja keuangan produk Savorcup.

### **1.3 Manfaat Magang**

1. Bagi Mahasiswa: memperoleh banyak pengalaman praktis terlebih dalam pengelolaan keuangan usaha.
2. Bagi Frontage Coffee: mendukung diversifikasi produk dan efisiensi dalam pengelolaan keuangan keuangan produk baru.
3. Bagi Universitas Ciputra dan STIAMAK Barunawati: memberikan kontribusi pada pengembangan kewirausaha berbasis praktik nyata.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK MAGANG**

#### **2.1 Konsep Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)**

Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) adalah kebijakan pendidikan yang diperkenalkan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia pada tahun 2020. Kebijakan ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan diri dan belajar dari pengalaman di luar kelas, sehingga mampu menghadapi tantangan dunia kerja dan memiliki kompetensi yang lebih beragam. MBKM berupaya untuk memfasilitasi proses pembelajaran yang lebih fleksibel, dinamis, dan relevan dengan kebutuhan industri serta masyarakat.

Program MBKM memberikan kebebasan bagi mahasiswa untuk mengambil kegiatan pembelajaran di luar program studi selama tiga semester. Kegiatan tersebut dapat berupa magang, pertukaran pelajar, proyek penelitian, proyek kemanusiaan, kewirausahaan, atau pengajaran di sekolah.

##### **2.1.1 Prinsip-prinsip MBKM**

1. Pembelajaran Berbasis Proyek: Mahasiswa belajar melalui pengalaman nyata yang relevan dengan kebutuhan masyarakat atau industri, sehingga menambah nilai pada pengetahuan teoritis yang diperoleh di kelas.
2. Pengalaman Lapangan: Mahasiswa dilibatkan dalam lingkungan kerja atau situasi yang menantang, yang mempersiapkan mereka untuk menghadapi dunia kerja dengan kompetensi yang sesuai.

3. Kolaborasi dengan Dunia Industri dan Masyarakat: MBKM menjalin kolaborasi antara perguruan tinggi, dunia industri, dan masyarakat untuk mendukung pembelajaran yang lebih aplikatif.
4. Kebebasan dalam Memilih Program: Mahasiswa diberikan kebebasan untuk memilih program pembelajaran yang sesuai dengan minat, bakat, dan aspirasi karier mereka.

### **2.1.2 Tujuan MBKM**

1. Meningkatkan kompetensi lulusan, baik dari segi pengetahuan (hard skills) maupun keterampilan (soft skills) yang relevan dengan kebutuhan industri.
2. Meningkatkan kualitas pembelajaran di perguruan tinggi dengan lebih banyak melibatkan mahasiswa dalam kegiatan di luar kampus.
3. Mendorong mahasiswa untuk mengembangkan jiwa kepemimpinan, kreativitas, dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan dunia kerja yang dinamis.

### **2.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang**

Pelaksanaan kegiatan magang ini dimulai pada tanggal 09 Oktober – 15 November selama kurang lebih hampir 2 bulan. Kegiatan magang ini hanya dilakukan kurang lebih hampir 2 bulan dikarenakan magang yang dijalani termasuk di dalam program Wirausaha Merdeka (WMK). Tidak hanya fokus di magang saja melainkan ada kegiatan lain seperti perkuliahan, seminar, dan lain sebagainya. Kegiatan magang ini dilaksanakan di tempat Frontage Coffee

Frontage Coffee terletak di Surabaya. Alamatnya berlokasi di Siwalankerto Utara No. 9, Surabaya.

### **2.2.1 Sejarah Singkat Frontage Coffee**

Frontage Coffee didirikan pada tahun 2015 di Surabaya sebagai kedai kopi lokal yang menyajikan berbagai jenis kopi dan minuman lainnya. Berawal dari sebuah gerai kecil di pinggiran kota, Frontage Coffee terus berkembang dan mendapatkan tempat di hati masyarakat, khususnya pencinta kopi. Konsep yang diusung oleh Frontage Coffee adalah menghadirkan suasana nyaman bagi pengunjung dengan beragam varian kopi lokal yang diolah dari biji kopi pilihan Nusantara. Selain itu, kedai ini juga menyediakan makanan ringan yang mendampingi minuman kopi mereka, salah satunya adalah produk Savorcup, hasil kolaborasi dengan program Wirausaha Merdeka.

Sejak berdiri, Frontage Coffee berkomitmen untuk terus berinovasi dalam menyajikan produk terbaik bagi pelanggan, dengan mempertahankan kualitas bahan baku dan memberikan pelayanan yang ramah. Selain kopi, bisnis ini juga membuka peluang kerja sama dengan berbagai komunitas dan universitas untuk mendukung perkembangan wirausaha lokal.

### **2.2.2 Visi dan Misi Frontage Coffee**

Adapun visi yang dimiliki oleh Frontage Coffee “Menjadi kedai kopi terdepan di Surabaya yang dikenal tidak hanya karena kualitas kopi, tetapi juga inovasi produk kuliner dan minuman yang khas”.

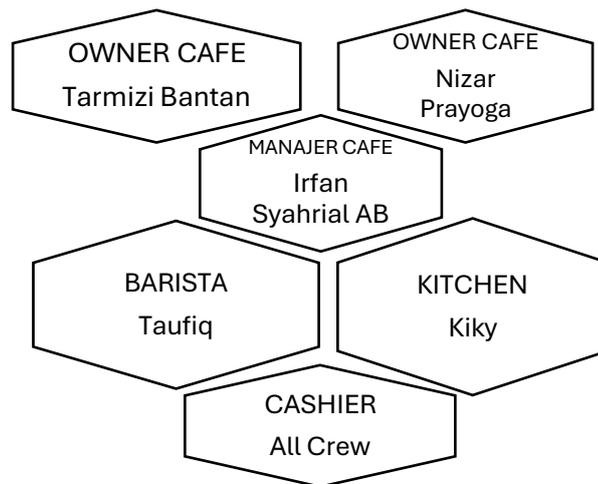
Sedangkan untuk misi yang dimiliki oleh Frontage Coffee diantaranya:

1. Menyediakan produk kopi berkualitas tinggi dari biji kopi lokal Indonesia.
2. Memberikan pelayanan terbaik yang mengutamakan kenyamanan dan kepuasan pelanggan.
3. Mengembangkan Inovasi produk kuliner yang relevan dan menarik bagi pelanggan.
4. Mendukung dan berkolaborasi dengan komunitas lokal serta mahasiswa dalam upaya pengembangan wirausaha.

### 2.2.3 Struktur Organisasi

Bahwa magang ini adalah tempat magang yang memiliki struktur organisasi sendiri mulai dari pemilik sampai karyawan diantaranya :

**Gambar Struktur Organisasi**



**Gambar 2.2.3 Struktur Organisasi**

Sumber : Dokumen pribadi gambar struktur organisasi frontage coffee 2024

### 2.2.4 Tugas dan Tanggung Jawab

Dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi terdapat beberapa tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1 Pemilik/CEO
  - a Bertanggung jawab atas keseluruhan visi dan arah bisnis, serta pengambilan keputusan strategis.
- 2 Manajer Operasional
  - a. Mengelola operasional sehari-hari, termasuk pengelolaan sumber daya manusia dan pengaturan jadwal kerja karyawan.

- b. Bertanggung jawab atas kualitas layanan, kebersihan, dan pemenuhan standar operasional.

### 3 Barista

- a. Bertanggung jawab dalam pembuatan kopi dan minuman lainnya sesuai dengan standar kafe.
- b. Memberikan pengalaman positif bagi pelanggan yang menikmati kopi di cafe.

### 4 Waiter / Waitress

- a. Melayani pelanggan dengan menyajikan menu makanan dan minuman.
- b. Bertanggung jawab atas komunikasi dengan pelanggan dan memastikan kepuasan mereka.

### 5 Kitchen Staff

- a. Menyiapkan makanan dan minuman sesuai dengan standar kualitas dan kecepatan yang di harapkan.
- b. Bertanggung jawab atas kebersihan dapur dan persediaan bahan makanan.

### 6 Cashier

- a. Mengelola transaksi pembayaran dan memastikan akurasi dalam proses checkout.
- b. Menjaga kas dan membantu manajer keuangan dalam hal administrasi keuangan.

## **BAB III**

### **LANDASAN TEORI**

#### **3.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan merupakan bagian penting dari pengelolaan bisnis yang berfokus pada perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan sumber daya keuangan suatu perusahaan. Menurut Sutrisno (2011), manajemen keuangan adalah kegiatan yang berkaitan dengan bagaimana perusahaan memperoleh, menggunakan, dan mengelola dana untuk mencapai tujuan perusahaan, seperti pertumbuhan, stabilitas, dan profitabilitas. Pada intinya, manajemen keuangan mencakup tiga keputusan utama, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan dividen.

Dalam konteks bisnis kecil seperti Frontage Coffee, manajemen keuangan berperan penting dalam memastikan operasional bisnis berjalan dengan lancar, arus kas terjaga, dan keuntungan tetap dapat dicapai. Produk Savorcup sebagai bagian dari bisnis ini membutuhkan pengelolaan keuangan yang efisien agar biaya produksi dapat ditekan dan penjualan dapat ditingkatkan.

##### **3.1.1 Arus Kas (Cash Flow)**

Arus kas merupakan laporan yang menggambarkan aliran masuk dan keluar uang dari aktivitas operasional, investasi, dan pendanaan suatu perusahaan. Arus kas yang positif menunjukkan bahwa bisnis memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional dan membayar kewajiban. Sebaliknya, arus kas

yang negatif bisa menjadi indikasi adanya masalah dalam pengelolaan keuangan perusahaan.

Menurut Kasmir (2014), pengelolaan arus kas penting untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki dana yang cukup untuk menjalankan kegiatannya, membayar kewajiban tepat waktu, dan melakukan investasi baru. Dalam usaha kuliner seperti Frontage Coffee, arus kas sangat bergantung pada penjualan harian dan pengeluaran operasional yang harus dikelola dengan baik untuk menjaga keberlangsungan bisnis, khususnya dalam produksi dan penjualan Savorcup.

### **3.1.2 Break Even Point (BEP)**

Break Even Point (BEP) adalah titik di mana total pendapatan yang diperoleh perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. BEP penting untuk diketahui oleh setiap pengusaha agar mereka dapat menentukan volume penjualan minimal yang harus dicapai untuk menutupi biaya produksi.

Menurut Horne dan Wachowicz (2012), BEP dapat dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. BEP memberikan panduan bagi perusahaan dalam menentukan harga jual produk dan strategi penjualan yang tepat. Dalam kasus Savorcup, menghitung BEP membantu manajemen dalam menetapkan target penjualan dan mengoptimalkan profitabilitas produk.

Rumus BEP:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Dengan mengetahui BEP, Frontage Coffee dapat menentukan jumlah minimum produk Savorcup yang harus dijual agar biaya produksi dan operasional dapat tertutupi, sehingga strategi penjualan yang lebih tepat dapat diterapkan.

### 3.1.3 Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah catatan formal aktivitas keuangan perusahaan yang disusun secara sistematis untuk memberikan informasi mengenai kondisi keuangan bisnis kepada pemangku kepentingan. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), laporan keuangan terdiri dari beberapa komponen utama, antara lain:

1. Laporan Laba Rugi: Menggambarkan pendapatan dan pengeluaran selama periode tertentu, serta menunjukkan apakah perusahaan memperoleh laba atau menderita rugi.
2. Laporan Arus Kas: Mencatat semua transaksi kas masuk dan keluar, baik dari kegiatan operasional, investasi, maupun pendanaan.
3. Neraca Keuangan: Menyajikan posisi keuangan perusahaan pada waktu tertentu, termasuk aset, kewajiban, dan ekuitas

Dalam usaha kecil seperti Frontage Coffee, laporan keuangan penting untuk dievaluasi secara berkala agar manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat terkait strategi bisnis. Laporan keuangan yang baik juga memberikan transparansi kepada investor atau pemangku kepentingan lainnya.

### **3.1.4 Pengelolaan Biaya Produksi**

Pengelolaan biaya produksi adalah proses pengendalian dan perhitungan biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang atau jasa. Menurut Carter dan Usry (2006), biaya produksi terdiri dari tiga komponen utama, yaitu:

1. **Biaya Bahan Baku:** Semua biaya yang terkait dengan pembelian bahan baku yang digunakan dalam produksi. Dalam kasus Savorcup, bahan baku meliputi bahan makanan yang digunakan dalam produk.
2. **Biaya Tenaga Kerja Langsung:** Gaji dan upah yang diberikan kepada pekerja yang langsung terlibat dalam proses produksi.
3. **Biaya Overhead:** Biaya tidak langsung yang mencakup listrik, air, dan biaya lain yang tidak langsung terlibat dalam produksi tetapi mendukung kegiatan operasional.

Dengan pengelolaan biaya produksi yang efisien, perusahaan dapat menjaga harga jual produk tetap kompetitif sambil tetap memperoleh margin keuntungan yang optimal. Dalam produk Savorcup, pengelolaan biaya ini penting untuk menjaga harga produk tetap terjangkau bagi konsumen, tetapi tetap menguntungkan bagi perusahaan.

### 3.2 Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan secara umum adalah suatu proses dalam melakukan suatu hal yang baru dengan kemampuan dan ketrampilan yang dimiliki secara kreatif dan inovatif untuk menghasilkan sesuatu yang unik, kebaruan, serta memiliki nilai lebih. Kata yang terdapat pada “Kewirausahaan” berasal dari kata “Wira” dan “Usaha”. Wira memiliki arti berani, berbudi luhur. Sedangkan usaha memiliki arti berbuat sesuatu hal, bekerja. Secara khususnya, kewirausahaan adalah sebuah proses dalam menciptakan sesuatu hal dengan menggunakan tenaga waktu dan kegiatan untuk menerima balas jasa atas kepuasan (DAW Sya’roni & JJ Sudirham, 2012).

Kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang value, ability, dan behavior untuk menghadapi suatu tantangan hingga pada akhirnya memperoleh solusi atau bahkan peluang dari tantangan yang telah dihadapinya (Suryana, 2013). Selain itu, kewirausahaan juga cara untuk menerapkan sikap inovasi dan kreativitas dalam memecahkan masalah serta memanfaatkan peluang yang muncul pada saat orang lain merasakan (Thomas W Zimmerer, 2005).

Menurut fungsinya kewirausahaan memiliki 2 fungsi yaitu fungsi makro dan fungsi mikro. Secara makro, wirausaha berperan sebagai penggerak dalam perekonomian negara tersebut. Kewirausahaan juga menjadi kekuatan ekonomi dalam suatu negara. Sedangkan, jika dilihat secara mikro wirausaha mengambil peran menjadi penanggung risiko untuk mendapatkan cara atau solusi yang baru sehingga menciptakan nilai lebih. Maka dari itu, dalam kewirausahaan dibutuhkan seorang wirausaha yang mampu dan mau bersaing dengan yang lain. Selain itu juga harus

memiliki tekad yang tinggi dalam melihat peluang pasar. Dengan begitu akan mendapatkan suatu produk yang bernilai dan pastinya juga unik.

### **3.3 Pengertian Produk Savorcup**

SavorCup adalah inovasi produk yang menawarkan solusi cerdas untuk mengurangi limbah plastik di industri makanan dan minuman cepat saji melalui wadah yang bisa dimakan. Produk ini berupa gelas kue yang dibuat dari bahan alami berkualitas tinggi, sehingga selain berfungsi sebagai wadah untuk minuman, juga bisa langsung dikonsumsi setelah atau bahkan saat minuman tersebut dinikmati. Inovasi ini hadir sebagai jawaban terhadap masalah lingkungan yang semakin kritis, terutama limbah kemasan sekali pakai yang terus meningkat di seluruh dunia.

SavorCup mengusung konsep ekonomi sirkular yang bertujuan meminimalisir limbah dan memaksimalkan manfaat dari setiap produk. Dalam konsep ini, produk tidak hanya dirancang untuk digunakan sekali dan dibuang, tetapi juga untuk diintegrasikan kembali ke dalam siklus penggunaan yang berkelanjutan. Dengan cara ini, SavorCup tidak hanya mengurangi ketergantungan pada plastik atau bahan tidak terbarukan, tetapi juga memberikan nilai tambah berupa makanan yang lezat dan bergizi bagi konsumen.

Dalam konteks keberlanjutan, SavorCup memberikan kontribusi nyata dalam mengurangi dampak lingkungan dari limbah plastik yang biasanya dihasilkan oleh kemasan sekali pakai. Setiap gelas kue yang dikonsumsi berarti satu wadah plastik yang tidak perlu diproduksi dan dibuang ke lingkungan. Dengan meningkatnya kesadaran global akan pentingnya menjaga keberlanjutan lingkungan, SavorCup

menempatkan dirinya sebagai solusi inovatif yang mampu menjawab kebutuhan konsumen sekaligus berkontribusi terhadap pelestarian bumi.

Selain itu, dari segi bisnis, SavorCup juga membuka peluang besar untuk menarik perhatian segmen pasar yang semakin peduli terhadap lingkungan. Konsumen saat ini semakin selektif dalam memilih produk, terutama yang menawarkan nilai tambah seperti keberlanjutan dan ramah lingkungan. SavorCup memiliki potensi untuk menarik konsumen yang tidak hanya mencari produk berkualitas tetapi juga produk yang mendukung gaya hidup hijau dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, SavorCup adalah inovasi yang memadukan kepraktisan, keberlanjutan, dan kesenangan dalam satu produk. Dengan menawarkan gelas kue yang dapat dimakan bersama minuman, produk ini tidak hanya memberikan pengalaman baru bagi konsumen, tetapi juga berkontribusi dalam upaya global untuk mengurangi limbah plastik dan menjaga lingkungan. Inovasi ini sangat relevan di era sekarang, di mana keberlanjutan menjadi fokus utama di berbagai industri, terutama di industri makanan dan minuman cepat saji.

### **3.4 Pengertian WMK**

Wirausaha Merdeka (WMK) Universitas Ciputra Surabaya adalah salah satu implementasi dari kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Program ini bertujuan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa dengan memberikan mereka kesempatan untuk belajar melalui praktik langsung di dunia usaha. Universitas Ciputra yang terkenal dengan fokusnya pada

entrepreneurship menjadikan WMK sebagai salah satu program unggulan untuk menciptakan generasi wirausaha yang kompeten dan inovatif.

#### **3.4.1 Tujuan Program WMK di Universitas Ciputra Surabaya:**

1. Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa: Program ini bertujuan mengembangkan kemampuan dan mindset kewirausahaan mahasiswa dengan membekali mereka pengalaman langsung dalam mengelola bisnis.
2. Pembelajaran Praktis: Mahasiswa tidak hanya mendapatkan teori, tetapi juga pengalaman nyata melalui pelaksanaan proyek kewirausahaan, baik secara individu maupun kelompok.
3. Kolaborasi dengan Dunia Usaha: Mahasiswa akan berkolaborasi dengan para pelaku usaha, UMKM, atau mentor bisnis yang berpengalaman, sehingga mereka bisa memahami dinamika bisnis secara lebih mendalam.
4. Pengembangan Produk dan Inovasi: Program ini mendorong mahasiswa untuk menciptakan produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan relevan secara bisnis.
5. Kemandirian Ekonomi: Mahasiswa diarahkan untuk tidak hanya berorientasi menjadi pekerja setelah lulus, tetapi juga menjadi pencipta lapangan kerja melalui usaha yang dirintisnya.

### **3.4.2 Manfaat bagi Mahasiswa:**

1. Pengalaman Nyata dalam Berwirausaha: Mahasiswa mendapatkan kesempatan untuk merasakan langsung bagaimana mengelola bisnis, menghadapi tantangan pasar, dan berinteraksi dengan konsumen serta mitra bisnis.
2. Keterampilan Manajerial dan Kewirausahaan: Mahasiswa akan belajar mengelola keuangan usaha, memimpin tim, mengembangkan produk, serta merancang strategi pemasaran yang efektif.
3. Keterampilan Manajerial dan Kewirausahaan: Mahasiswa akan belajar mengelola keuangan usaha, memimpin tim, mengembangkan produk, serta merancang strategi pemasaran yang efektif.
4. Peluang Kemandirian Finansial: Melalui program ini, mahasiswa memiliki potensi untuk memulai usaha yang dapat terus dikembangkan bahkan setelah program berakhir.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Kegiatan Magang**

Pelaksanaan kegiatan magang ini dilaksanakan di Frontage Coffee yang terletak di Surabaya, alamatnya yaitu Siwalankerto Utara Jakarta.9, Surabaya, Jawa Timur. Proses pengerjaan usaha ini terdapat tempat khusus pengerjaan seperti dapur dimana semua proses pembuatan dari awal hingga akhir semua dikerjakan di dapur tersebut. Kegiatan magang ini dilakukan awal pada tanggal 21 Oktober 2024 dan berakhir pada tanggal 05 Desember 2024. Kurang lebih mengikuti kegiatan magang selama hampir 2 bulan.

Jam kerja yang diterapkan yaitu menyesuaikan kegiatan. Jika tidak ada pesanan produk maka kegiatan magang ini dilakukan sekitar 5 jam sehari mulai dari jam 17.00 WIB – 00.00 WIB. Tetapi jika ada pesanan produk maka waktunya mengikuti sampai selesai pengerjaan. Dalam seminggu kegiatan magang ini hanya dilaksanakan pada hari senin-rabu. Frontage Coffee merupakan tempat magang penulis dan tim di bidang Food & Beverages atau lebih tepatnya bisnis Savorcup yang terdiri dari 6 orang. Adapun detail lebih lengkap mengenai kegiatan magang yang dilakukan di Frontage Coffee.

## Tabel Kegiatan Magang

TABEL 4.1 KEGIATAN MAGANG OLEH PENULIS

Pertemuan	Kegiatan Magang	Hal yang Dipelajari
Minggu 1	Pengenalan tempat kerja dan orientasi operasional	-Mengenal lingkungan kerja dan staf -Proses dasar operasional cafe
Minggu 2	Pelatihan pembuatan kopi dasar dan non-kopi	-Pembuatan produk kopi dasar (Latte, Cappuccino, Americano) -Memahami teknik penggilingan dan roasting biji kopi
Minggu 3	-Perhitungan biaya produksi dan harga jual produk	-Menentukan harga jual berdasarkan biaya bahan baku
Minggu 4	-Pengoperasian mesin kasir	-Sistem kasir dan transaksi
Minggu 5	-Pelayanan yang baik kepada pelanggan	-Membantu menangani pesanan dan keluhan pelanggan -Efisiensi dalam melayani pesanan besar
Minggu 6	-Menghitung keuntungan dari penjualan produk	-Analisis keuntungan per penjualan produk dan evaluasi hasil produk
Minggu 7	-Evaluasi dan diskusi performa	-Evaluasi keseluruhan keterampilan dan pengetahuan

Sumber : Dokumen pribadi tabel kegiatan magang oleh penulis 2024

Hasil kegiatan magang yang dilakukan selama tujuh minggu di Frontage Coffee menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan penulis dan tim, baik dalam pembuatan produk maupun pengelolaan keuangan kedai.

Pada minggu pertama, peserta diperkenalkan dengan alur produksi dasar, penggunaan peralatan, serta standar operasional harian. Pemahaman awal ini membantu penulis dan tim menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja dan memberikan fondasi kuat untuk kegiatan selanjutnya. Dari sisi keuangan, penulis dan tim juga mulai mengenal dasar-dasar pencatatan transaksi keuangan, seperti alur transaksi di kasir dan pencatatan keuangan secara manual dan digital, yang penting untuk kelancaran operasional bisnis sehari-hari.

Memasuki minggu kedua, penulis dan tim mulai terlibat langsung dalam pembuatan minuman, khususnya kopi. Penulis dan tim belajar membuat minuman dasar seperti espresso, latte, dan cappuccino, dan secara aktif terlibat dalam persiapan bahan baku. Selain itu, penulis dan tim mulai mengelola transaksi penjualan harian dan pencatatan penggunaan bahan baku, yang merupakan keterampilan penting dalam menghubungkan aspek produksi dengan keuangan serta keterampilan peserta semakin berkembang dengan kemampuan membuat minuman non-kopi seperti teh dan coklat. Selain itu, mereka mulai memantau stok bahan baku secara lebih rinci, memastikan ketersediaan bahan yang diperlukan untuk operasional harian tetap terjaga.

Pada minggu ketiga magang di Frontage Coffee, penulis dan tim meningkatkan keterampilan dalam proses produksi, penulis mempelajari manajemen stok bahan baku dan melakukan perhitungan terkait biaya produksi serta harga jual produk savorcup. Salah satu produk yang menjadi fokus perhitungan biaya adalah Savorcup, minuman

dengan cup gelas yang bisa dimakan dan diminum yang menjadi salah satu menu favorit di Frontage Coffee.

Berikut adalah perhitungan biaya produksi dan harga jual untuk produk Savorcup:

1. Perhitungan Biaya Produksi Savorcup:

Biaya produksi dihitung berdasarkan bahan baku yang digunakan untuk satu porsi Savorcup.

A. Biaya bahan baku

**Tabel Biaya Bahan Baku Savorcup**

**Tabel 4.2 BIAYA BAHAN BAKU SAVORCUP**

Bahan yang dipakai		
Bahan-bahan	Kuantitas	Harga
Mentega	250 gram	Rp7.000,00
Tepung terigu	250 gram	Rp2.500,00
Tepung kunci biru	250 gram	Rp3.500,00
Gula pasir	1/8 gram	Rp2.000,00
Glaze coklat	1/8 gram	Rp3.500,00
Bubuk minuman	2 sachet	Rp14.000,00
Sleeve paper	5 lembar	Rp3.500,00
Jumlah		Rp32.500,00

Sumber : Dokumen pribadi tabel biaya bahan baku savorcup 2025

1 Resep = 5 Cup Minuman

1 Cup Minuman =  $Rp\ 32.500/5 = Rp\ 6.500/cup$

B. Biaya Overhead

Overhead tetap: sewa oven Rp250.000

Overhead Variabel: Listrik Rp50.000

Target produksi dalam sebulan adalah 100 cup

$$\text{Biaya overhead per cup} = \text{Rp}300.000/100 = \text{Rp}3.000/\text{cup}$$

### C. Biaya Operasional

$$\text{Transportasi: Rp}10.000/3 = \text{Rp}30.000$$

### D. HPP (harga pokok penjualan)

Berikut merupakan perhitungan harga pokok dari SAVORCUP.

- HPP = Biaya bahan baku + Biaya overhead
- HPP = Rp 6.500 + Rp 3.000 = Rp 9.500/cup

Target produksi setiap bulan dari savorcup yakni 100 cup/bulan, sehingga HPP yang di dapat untuk setiap unit Savorcup adalah Rp 9.500/cup

Harga jual ditentukan dari HPP per unitnya ditambah margin laba yang diharapkan yaitu 50% sehingga dapat ditentukan:

- Harga jual = HPP + margin labayang diharapkan
- Harga jual = Rp 9.500 + (50% x Rp 9.500) = Rp 14.250

Jadi, kami mematok harga jual dengan margin laba 50% sebesar Rp 14.250/cup.

Pada minggu keempat magang di Frontage Coffee, fokus kegiatan beralih ke pengoperasian mesin kasir dan manajemen transaksi harian. Penguasaan teknologi kasir menjadi penting untuk memastikan setiap transaksi tercatat dengan baik dan akurat, serta membantu menjaga alur kerja yang efisien di kedai. Penulis dan tim dilatih untuk memahami cara mengoperasikan mesin kasir, mulai dari input pesanan, penghitungan total pembayaran, hingga pencetakan struk dan pencatatan transaksi keuangan.

Pada minggu kelima, peserta diberikan tantangan untuk menangani pesanan dalam jumlah besar selama waktu sibuk (rush hour). Penulis dan tim berhasil menangani situasi ini dengan efisien, memastikan bahwa pesanan diselesaikan dengan cepat tanpa mengorbankan kualitas produk. Selain itu, mereka menyusun laporan penjualan mingguan yang mencakup evaluasi pendapatan dan pengeluaran. Kegiatan ini memberikan wawasan penting tentang pengelolaan keuangan dalam situasi yang penuh tekanan, membantu penulis dan tim memahami bagaimana mengelola bisnis secara efisien selama periode ramai.

Pada minggu keenam, penulis dan tim berhasil menghitung keuntungan yang diperoleh dari penjualan produk Savorcup dengan menggunakan perhitungan yang sistematis, mulai dari biaya produksi hingga keuntungan kotor dan bersih. Proses ini memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana mengelola keuntungan dalam bisnis. Penulis dan tim juga belajar tentang pentingnya mengoptimalkan jumlah penjualan untuk meningkatkan keuntungan, serta bagaimana biaya tetap mempengaruhi laba bersih yang diperoleh. Kegiatan ini menjadi langkah penting dalam membantu penulis dan tim memahami strategi keuangan yang efektif untuk mencapai profitabilitas dalam usaha.

Pada minggu ketujuh, penulis dan tim melaksanakan evaluasi terhadap produk baru dan inovasi menu. Mereka terlibat dalam pengembangan ide-ide kreatif untuk menambah variasi produk, serta mengevaluasi kualitas dari produk-produk baru berdasarkan umpan balik pelanggan. Evaluasi ini memberikan gambaran tentang preferensi konsumen dan bagaimana kedai dapat terus berinovasi.

## 4.2 Pembahasan

Berikut ini adalah pembahasan hasil dari berbagai kegiatan yang telah saya lakukan selama magang:

1. Pentingnya Laporan Keuangan yang Akurat Laporan keuangan yang disusun dengan baik memberikan gambaran yang jelas tentang kinerja finansial bisnis. Selama magang, saya belajar bahwa pencatatan keuangan yang akurat mempengaruhi kemampuan manajemen dalam mengambil keputusan strategis, seperti kapan melakukan investasi, bagaimana mengelola arus kas, dan bagaimana memaksimalkan keuntungan dari produk Savorcup. Keberhasilan menyusun laporan keuangan yang terstruktur adalah pencapaian utama selama magang.
2. Peran Analisis BEP dalam Pengambilan Keputusan Bisnis BEP adalah alat penting untuk membantu manajemen memahami kapan produk Savorsug, mulai menghasikan keuntungan. Berdasarkan analisis BEP, saya membantu manajemen untuk menyesuaikan strategi penjualan dengan fokus pada pencapaian target penjualan bulanan. Dengan mengetahui jumlah unit muamal yang harus terjual, perusahaan dapat mengelola biaya produksi dan menentukan harga jual yang lebih strategis.
3. Peningkatan Efisiensi Biaya Produksi Setelah melakukan evaluasi terhadap penggunaan bahan baku dan biaya produksi, saya bersama tim berhasil memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan efisiensi dalam proses produksi Savorcup. Misalnya, dengan melakukan pembelian bahan baku dalam

jumlah yang lebih besar saat harga stabil, Frontage Coffee dapat menghemat biaya produksi dan meningkatkan margin keuntungan.

4. Pengelolaan Stok dan Pencatatan Transaksi Harian Selama magang, saya turut terlibat dalam pengelolaan stok bahan baku, terutama yang digunakan untuk produk Savorcup. Saya memastikan bahwa setiap bahan yang digunakan dicatat dengan baik, dan transaksi harian yang berkaitan dengan penjualan produk juga tercatat secara akurat, sehingga laporan keuangan lebih akurat dan transparan.

#### **4.3 Alur Proses Bisnis:**

1. Perencanaan Anggaran

Ini adalah langkah pertama di mana anggaran untuk produksi, pemasaran, dan operasional produk savorcup disusun.

2. Alokasi Biaya

Setelah anggaran direncanakan, biaya dialokasikan untuk:

- Produksi (Pembelian bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan)
- Pemasaran (Kampanye digital, promosi, dan iklan)

3. Manajemen Produksi

Proses produksi dimulai dengan:

- Pembelian bahan baku kopi dan kemasan
- Proses produksi Savorcup di dapur
- Pengelolaan stok barang jadi (Inventaris)

#### 4. Manajemen Pemasaran

- Peluncuran kampanye pemasaran digital
- Pembuatan strategi promosi
- Penjualan produk melalui saluran yang telah ditetapkan

#### 5. Pencatatan Pendapatan

Setiap penjualan dicatat dalam sistem akuntansi.

Pendapatan dari penjualan Savorcup dimonitor dan dibandingkan dengan target.

#### 6. Analisis Laba Rugi

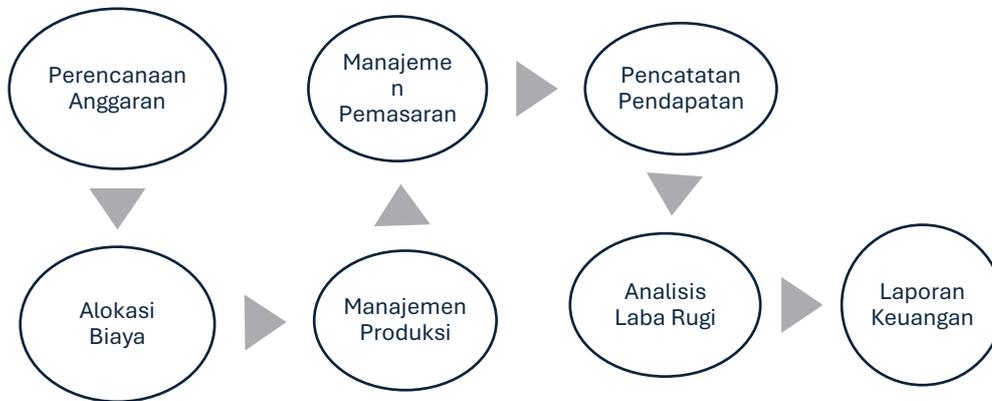
Dilakukan analisis keuntungan dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya produksi serta pemasaran. Hasilnya digunakan untuk evaluasi kinerja.

#### 7. Laporan Keuangan

Pada tahap akhir, laporan keuangan disusun untuk memberikan gambaran lengkap mengenai kondisi keuangan produk Savorcup selama periode program magang.

Adapun penjelasan yang lebih detail mengenai tahapan proses alur bisnis dapat di lihat pada gambar di bawah ini.

**Gambar Tahapan Alur Proses Bisnis**



**Gambar 4.3 Tahapan Alur Proses Bisnis**

Sumber: Dokumen pribadi gambar tahapan alur proses bisnis oleh penulis 2024

#### 4.4 Analisis Data

Dalam konteks manajemen keuangan untuk produk Savorcup, perencanaan keuangan adalah langkah krusial yang memastikan kelangsungan bisnis dan pemanfaatan sumber daya secara optimal. Berikut adalah beberapa komponen penting dari perencanaan keuangan yang dapat dilakukan untuk Savorcup:

1. Analisis Arus Kas

**Pendapatan Harian/Bulanan:** Perhatikan jumlah penjualan harian dan bulanan produk Savorcup. Data ini penting untuk memahami aliran masuk kas.

**Pengeluaran Operasional:** Catat biaya-biaya yang dikeluarkan seperti bahan baku, tenaga kerja, biaya sewa, dan pengeluaran lain terkait produksi dan operasional.

**Arus Kas Bersih:** Kurangi pengeluaran dari pendapatan untuk mengetahui arus kas bersih. Tujuan dari analisis ini adalah untuk memastikan apakah

bisnis memiliki likuiditas yang cukup untuk menutupi biaya operasional sehari-hari.

Pendapatan Bulanan: Rp800.000,00

Pengeluaran Operasional: Rp400.000,00

Arus Kas Bersih: Rp800.000,00 – Rp400.000,00 = Rp400.000,00

## 2. Break Even Point (BEP)

Analisis BEP bertujuan untuk mengetahui titik di mana pendapatan dari penjualan Savorcup sama dengan biaya produksi, sehingga tidak ada laba atau kerugian.

Rumus BEP:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP} = \frac{250.000}{14.250 - 6.500} = 32.26 \sim 33$$

Sehingga, untuk mencapai titik impas, produk BISCUP harus terjual sebanyak 33 unit per bulan.

## 3. Analisis Anggaran

Anggaran merupakan alat penting untuk merencanakan pengeluaran dan pendapatan di masa depan. Pada analisis anggaran, beberapa komponen yang perlu diperhatikan adalah:

Anggaran Produksi: Berapa banyak yang dialokasikan untuk bahan baku, tenaga kerja, dan kebutuhan lainnya.

Anggaran Pemasaran: Berapa banyak yang dianggarkan untuk mempromosikan produk Savorcup.

Anggaran Bulanan: Rp2.644.000, 00

Realisasi Pengeluaran: Rp1.336.500, 00

Sisa Anggaran: Rp1.307.500, 00

#### 4. Analisis Laba Bersih

Laba bersih merupakan ukuran keberhasilan dari manajemen keuangan. Laba bersih dapat dihitung dengan mengurangi total biaya dari total pendapatan.

Total Pendapatan: Rp1.000.000,00

Total Biaya (Produksi + Operasional): Rp400.000,00

Laba Bersih:  $Rp1.000.000,00 - Rp400.000,00 = Rp600.000,00$

#### 5. Perencanaan Investasi dan Pengembangan Produk

Salah satu aspek penting dari perencanaan keuangan adalah bagaimana memutuskan alokasi dana untuk pengembangan produk lebih lanjut atau investasi dalam alat produksi yang lebih efisien. Ini termasuk mempertimbangkan apakah dana yang ada cukup untuk memperluas produksi atau menambah variasi produk Savorcup.

Investasi dalam Teknologi: Pertimbangkan untuk membeli mesin produksi yang dapat mengurangi biaya tenaga kerja atau mempercepat proses produksi.

#### 6. Pengaruh Terhadap Keberlanjutan Produk

Aktivitas manajemen keuangan yang efektif, seperti pengelolaan arus kas yang sehat, pencapaian BEP yang tepat, dan penggunaan anggaran yang

bijak, akan berdampak positif pada keberlanjutan produk Savorcup. Pengelolaan keuangan yang baik memastikan bahwa bisnis dapat berkembang, meningkatkan kapasitas produksi, dan mengalokasikan dana untuk inovasi produk di masa depan.

Dengan melakukan analisis pada setiap elemen ini, dapat disusun strategi manajemen keuangan yang lebih efektif untuk produk Savorcup. Pengelolaan keuangan yang baik sangat berperan dalam menjaga profitabilitas dan keberlanjutan bisnis.

#### **4.5 Identifikasi Masalah**

##### **1. Fluktuasi harga bahan baku**

Perusahaan menghadapi tantangan besar dalam mengelola harga bahan baku yang fluktuatif, terutama ketika terjadi kenaikan harga secara mendadak. Fluktuasi ini seringkali dipicu oleh faktor eksternal seperti perubahan dalam rantai pasokan global, kondisi cuaca yang tidak terduga, atau perubahan kebijakan perdagangan. Ketika harga bahan baku naik secara tiba-tiba, perusahaan tidak selalu dapat menaikkan harga jual produk secara langsung karena dikhawatirkan akan kehilangan daya saing atau pelanggan. Sebagai hasilnya, kenaikan biaya bahan baku tersebut bisa memengaruhi struktur biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan.

##### **2. Keterbatasan teknologi untuk pencatatan keuangan**

Keterbatasan teknologi dalam pencatatan keuangan adalah masalah yang sering terjadi pada perusahaan kecil atau menengah yang belum mengadopsi

sistem keuangan digital yang mumpuni. Pencatatan yang masih manual atau menggunakan perangkat lunak yang tidak terintegrasi seringkali membuat proses pengelolaan keuangan menjadi lambat, kurang akurat, dan sulit dianalisis secara real-time. Kesalahan dalam pencatatan bisa terjadi, seperti penginputan data yang tidak tepat, transaksi yang terlewat, atau kesalahan dalam perhitungan. Selain itu, kurangnya otomatisasi dalam pelaporan keuangan juga bisa menyebabkan keterlambatan dalam pengambilan keputusan penting, terutama yang terkait dengan pengeluaran dan pemasukan harian.

3. Kendala koordinasi komunikasi antara tim tidak selalu berjalan lancar

Kendala dalam koordinasi antar tim merupakan salah satu hambatan umum dalam operasional perusahaan. Masalah ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kurangnya saluran komunikasi yang efektif, perbedaan dalam prioritas antar tim, atau bahkan budaya kerja yang tidak mendukung kolaborasi yang baik. Akibatnya, informasi yang seharusnya disampaikan dengan cepat dan tepat terkadang terlambat atau bahkan tidak sampai sama sekali. Hal ini bisa berdampak negatif pada pengambilan keputusan, eksekusi proyek, hingga pengelolaan operasional harian.

#### 4.6 Sebab dan akibat Masalah

1. Fluktuasi harga bahan baku
  - a. Sebab: Lonjakan biaya produksi yang tidak terduga akibat kenaikan harga bahan baku dapat mengganggu anggaran perusahaan. Kenaikan harga ini sering kali terjadi secara mendadak, membuat perusahaan harus menyesuaikan harga produk atau menanggung penurunan margin keuntungan.
  - b. Akibat: Kontrak jangka panjang dengan pemasok memungkinkan perusahaan mengamankan harga tetap, sehingga meminimalkan risiko kenaikan biaya yang tidak terduga. Hal ini membantu perusahaan menjaga margin keuntungan dan membuat perencanaan anggaran yang lebih konsisten.
2. Keterbatasan teknologi untuk pencatatan keuangan
  - a. Sebab: Penggunaan metode pencatatan yang tidak terintegrasi juga menjadi kendala. Banyak perusahaan yang menggunakan software berbeda untuk setiap fungsi keuangan tanpa ada integrasi antar sistem, sehingga memperlambat proses pencatatan dan memperumit analisis keuangan.
  - b. Akibat: Dampaknya, laporan keuangan sulit diakses secara real-time. Hal ini menghambat perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat waktu karena data keuangan tidak selalu tersedia atau tidak mutakhir.
3. Kendala koordinasi komunikasi tidak selalu berjalan lancar

- a. Sebab: Perbedaan prioritas antara departemen sering kali menjadi hambatan dalam koordinasi. Setiap tim atau departemen mungkin fokus pada tujuan atau sasaran mereka sendiri, yang dapat menghambat sinergi dan kolaborasi yang efektif antar bagian.
- b. Akibat: Akibatnya, kerja sama antar departemen menjadi kurang efisien, yang pada akhirnya meningkatkan biaya operasional dan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas. Produktivitas tim berkurang karena setiap tim berfokus pada tugas yang berbeda tanpa mempertimbangkan urgensi atau kebutuhan bersama.

#### **4.7 Solusi Pemecahan Masalah**

1. Fluktuasi harga bahan baku

Mengatasi fluktuasi harga bahan baku adalah dengan membuat kontrak jangka panjang dengan pemasok atau pemilik toko. Dalam kontrak ini, kedua belah pihak menyepakati harga tetap untuk bahan baku selama jangka waktu tertentu. Tujuannya adalah untuk menjaga stabilitas harga bahan baku dan mengurangi risiko kenaikan harga secara mendadak yang bisa memengaruhi biaya produksi.

2. Keterbatasan teknologi untuk pencatatan keuangan

Untuk mengatasi keterbatasan teknologi dalam pencatatan keuangan, perusahaan dapat berinvestasi dalam sistem akuntansi digital yang terintegrasi, seperti software akuntansi berbasis cloud. Dengan menggunakan software ini, perusahaan bisa melakukan pencatatan keuangan secara

otomatis, meminimalkan kesalahan manusia, dan memantau arus kas secara real-time. Sistem akuntansi berbasis cloud memungkinkan akses ke laporan keuangan yang lebih akurat dan up-to-date, serta mempermudah analisis data keuangan jangka panjang. Selain itu, software ini biasanya dilengkapi dengan fitur otomatisasi, seperti pengingat untuk tagihan jatuh tempo, rekonsiliasi bank otomatis, dan pembuatan laporan keuangan secara instan.

### 3. Kendala koordinasi komunikasi tidak selalu berjalan lancar

Untuk mengatasi kendala koordinasi yang tidak selalu berjalan lancar, perusahaan dapat mengadopsi sistem komunikasi internal yang lebih terstruktur dan efektif, seperti platform kolaborasi digital (misalnya, Slack, Microsoft Teams, atau Trello). Platform ini memungkinkan komunikasi real-time antara tim, penyebaran informasi secara cepat, dan pembagian tugas yang terorganisir. Selain itu, pertemuan rutin antar departemen perlu dijadwalkan secara berkala untuk membahas progres, hambatan, dan prioritas, sehingga semua pihak memiliki pemahaman yang sama tentang tujuan dan strategi perusahaan.

## **4.8 Pembelajaran Yang Didapat**

Dari seluruh pengalaman magang yang saya jalani, saya mendapatkan beberapa pembelajaran penting, antara lain:

1. **Pengelolaan Keuangan yang Efisien:** Pengalaman dalam penyusunan laporan keuangan, analisis BEP, dan pengelolaan arus kas mengajarkan saya pentingnya manajemen keuangan yang baik dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan bisnis

2. Kolaborasi dan Komunikasi Antar Tim: Magang di Frontage Coffee mengajarkan saya bagaimana bekerja sama secara efektif dengan berbagai tim, baik dari bagian keuangan, produksi, maupun layanan pelanggan. Komunikasi yang baik sangat penting dalam memastikan semua departemen bekerja secara sinkron untuk mencapai tujuan bisnis.
3. Pentingnya Pelayanan Pelanggan: Sebagai bagian dari tim operasional di Frontage, saya belajar bahwa kepuasan pelanggan adalah salah satu faktor kunci dalam kesuksesan bisnis kafe. Pelayanan yang baik dan pengalaman pelanggan yang positif dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan membantu meningkatkan penjualan

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Selama menjalani proses kegiatan magang, penulis dan tim dapat merasakan lingkungan sekitar tempat magang dan suasana yang ada di Frontage Coffee. Selain itu, dalam melaksanakan kegiatan magang ini dapat menambah pengetahuan mengenai marketing, keuangan, operasional khususnya di bidang keuangan.

Terdapat kesimpulan kecil yang dapat diambil:

1. Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting untuk memantau kinerja dan menjaga stabilitas bisnis
2. Efisiensi bahan baku mengurangi biaya produksi dan meningkatkan margin keuntungan
3. Pelayanan pelanggan yang baik berpengaruh positif pada loyalitas dan penjualan
4. Analisis BEP membantu menetapkan target penjualan dan strategi promosi

## 5.2 Saran

Berdasarkan pengalaman magang, saya memberikan beberapa saran yang dapat membantu Frontage Coffee dalam mengelola bisnis secara lebih efektif ke depannya:

- 1 Gunakan software akuntansi terintegrasi untuk mempermudah pencatatan keuangan.
- 2 Implementasikan sistem manajemen stok otomatis.
- 3 Kembangkan strategi pemasaran yang lebih agresif, seperti melalui media sosial.
- 4 Berikan pelatihan rutin kepada staf untuk menjaga kualitas layanan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Faizin, Muhammad, and Zaenul Arifin. "Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Di Gresik." *CAHAYA KAMPUS* 1.1 (2021): 25-32.
- Komala, E., & Rabathy, Q. (2021, December). Pemberdayaan Usaha Kecil Industri Konfeksi Dan Sablon Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Kota Bandung. In *Seminar Nasional Hasil PKM* (pp. 291-309). LPM UNIVERSITAS PASUNDAN.
- Lestiningsih, A. S., & Widodo, D. P. (2023). Hubungan Implementasi Sistem Manajemen ISO 9001-2015 terhadap Peningkatan Standar Mutu Produk Baja Tulangan di Jakarta. *Jurnal Perspektif*, 21(1), 21-30.
- Nigsih, Ayu Agus Tya, and Novi Trisnawati. "Pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana pada umkm handcraft niki kayoe desa turirejo kec. lawang." *Jurnal Pengabdian Mandiri* 1.6 (2022): 905-912.
- Sari, R. N. (2023). *Analisis Manajemen Risiko Pedagang Buah dalam Prespektif Manajemen Keuangan Syariah pada Pasar Mardika di Kota Ambon* (Doctoral dissertation, IAIN Ambon).
- Susilo, D. (2024). Bimbingan Teknis Pengelolaan Manajemen Produksi dan Operasi UMKM Sebagai Solusi Masalah UMKM di Kabupaten dan Kota Pekalongan. *DIMASEKA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(01), 14-20.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Bukti Penerima MBKM UC 2024



#### Kartu Hasil Seleksi

Nama : EVERISTA KUNDRE  
NIM : 23111018  
Perguruan Tinggi : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati  
Kode Registrasi : 073088-23111018

Nama Program : Entrepreneurship for Business Sustainability in Economic Circular Context  
Perguruan Tinggi Pelaksana : Universitas Ciputra Surabaya  
Tahun : 2024

Status : Diterima

*Kartu hasil seleksi ini merupakan tanda bahwa mahasiswa bersangkutan telah mengikuti proses seleksi program Wirausaha Merdeka dan mahasiswa diwajibkan mengikuti aturan pelaksanaan program yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi pelaksana.*

Diambil dari [www.wirausahamerdeka.id](http://www.wirausahamerdeka.id) pada: 18 September 2024 07:54:04

## Lampiran 2 Surat Pengantar *Learning Together*



UC/FR/REC/03 Rev 00  
January 16, 2019

No : 126/UC-FEH/Skel/X/2024  
Hal : Pengantar *Learning Together*

**Kepada Yth.:**  
**Bapak Tarmizi Erfandi**  
**Owner Frontage Cafe**  
**Frontage Coffee, Jl. Siwalankerto Utara No.9, Siwalankerto, Wonocolo, Surabaya, East Java 60235**

Dengan hormat,

Bersama surat ini, kami dari Fakultas Entrepreneurship dan Humaniora Universitas Ciputra bermaksud mengajukan permohonan izin untuk mahasiswa program MBKM Wirausaha Merdeka Universitas Ciputra tahun 2024 atas nama :

1. Nama : Everista Kundre  
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.  
Email/Telepon : everistakundre855@gmail.com/ 082190723248
2. Nama : Nuria Safitri  
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.  
Email/Telepon : nuriasafitri93@gmail.com/ 0881026809885
3. Nama : Suci Fauziah Agustin  
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati Surabaya.  
Email/Telepon : ucia778@gmail.com/ 08972166099
4. Nama : David Krismawan  
Asal Universitas : Universitas Trunojoyo  
Email/Telepon : davidkrismawan88@gmail.com/ 083878080062
5. Nama : Arum Puspita Sari  
Asal Universitas : STIA Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati  
Email/Telepon : [arumpuspita9836@gmail.com](mailto:arumpuspita9836@gmail.com)/ 085947555631
6. Nama : Ni Made Prema Dewi  
Asal Universitas : Universitas Udayana  
Email/ Telepon : [premadewi14@gmail.com](mailto:premadewi14@gmail.com)/ 0895421932800

Address CitraLand CBD Boulevard,  
Surabaya 60219 Indonesia  
Phone (62-31) 745 1699  
Fax (62-31) 745 1698  
Website [www.uc.ac.id](http://www.uc.ac.id)

Untuk melakukan kegiatan *Learning Together* terhitung pada periode **21 Oktober - 05 Desember 2024**. Adapun *Learning Together* ini bertujuan untuk memberikan kemampuan mahasiswa agar dapat mengidentifikasi peluang bisnis, membuat bisnis inovatif untuk pasar global, memvalidasi model bisnis, dan membangun kepercayaan diri dan orientasi pribadi untuk menjadi wirausaha pada mata kuliah *Entrepreneurship for Business Sustainability in Economic Circular Context*. Besar harapan kami Bapak/Ibu dapat menerima permohonan ini.

Demikian surat permohonan izin ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Surabaya, 16 Oktober 2024



**Dr David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia), CRME.**  
Ketua Pelaksana Program Wirausaha Merdeka UC 2024

Lampiran 3 Formulir Nilai *Learning Together*



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN  
**STIAMAK BARUNAWATI**

Jl. Perak Barat 173 Surabaya  
Website : [www.stiamak.ac.id](http://www.stiamak.ac.id)

Telp. (031) 3291096  
E-mail : [info@stiamak.ac.id](mailto:info@stiamak.ac.id)

NILAI MAGANG DI TEMPAT KERJA  
TAHUN 2024

Nama : Everista Kundre  
NIM : 23111018  
Tempat Magang: Frontage Coffee  
Alamat Instansi : Siwalanterto Utara No.9, Surabaya.  
Judul : AKTIVITAS MANAJEMEN KEUANGAN TERHADAP PRODUK  
SAVOR CUP PADA PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA  
UNIVERSITAS DIPUTRA 2024

NO	Penilaian Atas Dasar	Nilai		Keterangan
		Angka	Huruf	
1	Etika dan Kedisiplinan	98	A	Sangat baik
2	Inisiatif dan Kreativitas	98	A	Sangat baik
3	Hasil Magang	97	A	Sangat baik
4	Hubungan dalam Lingkungan Kerja	99	A	Sangat baik

Keterangan : Nilai diberikan berupa angka pada interval 1-100

1 - 50 : E (Gagal)  
51 - 55 : D (Kurang)  
56 - 65 : C (Cukup)  
66 - 70 : BC (Antara baik dan cukup)  
71 - 75 : B (Baik)  
76 - 80 : AB (Antara sangat baik dan baik)  
81 - 100 : A (Sangat baik)

Mengetahui,  
Pimpinan Perusahaan

Tarmizi Errandi

Surabaya, 19 Desember 2024  
Pembimbing Perusahaan

IVAN SYAHRUL AB

Lampiran 4 Hasil Nilai Wirausaha Merdeka

 **GPA/CGPA Simulation**

**Active Period**  
2024-2025 Odd ▼

**Subject**  
UNC00304048 - Entrepreneurship for Business Sustaina... ▼

Self Simulation     Grade Target Simulation

 Un-uploaded Score

Scoring Type	Weight	Score
Assignment 1	25.00	83,00
Assignment 2	25.00	90,75
Assignment 3	35.00	87,40
Final Exam	15.00	93,20

**Estimated Final Score**  
88.01

**Estimated Grade**  
A-

Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan Magang





Lampiran 7 Lembar Bimbingan Magang



**SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN  
STIAMAK BARUNAWATI**

Jl. Perak Barat 173 Surabaya  
Website : [www.stiamak.ac.id](http://www.stiamak.ac.id)

Telp. (031) 3291096  
E-mail : [info@stiamak.ac.id](mailto:info@stiamak.ac.id)

**LEMBAR BIMBINGAN MAGANG  
TAHUN 20.....**

Nama : Everista Kundre  
NIM : 23111018  
Tempat Magang: Cafe Frontage  
Judul : Aktivitas manajemen keuangan terhadap Produk  
Savorecup Pada Program Wirausaha Merdeka  
Universitas Ciputra 2024.  
Pembimbing : Dian Arisanti, S.kom, MM *JA*

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
1	18 Des 2024	Konsultasi / Bimbingan awal	<i>JA</i>
2	19 Des 2024	awal fix	<i>JA</i>
3.	6 Januari 2025	Bimbingan Bab 1-3	<i>JA</i>
4.	7 Januari 2025	Bimbingan Bab 4-5	<i>JA</i>

Mengetahui,  
Kaprosdi Ilmu Administrasi Bisnis

*Juli Prastyorini*  
**JULI PRASTYORINI, S.Sos. MM**  
NIDN : 0708067104

Surabaya, 7 Januari.....2025  
Mahasiswa

*Everista Kundre*  
**Everista Kundre**  
NIM : 23111018

