

Bab VI

ASPEK KEUANGAN

6.1 Kebutuhan Dana

Agenda *furniture* membutuhkan dana dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 6.1 Kebutuhan Dana

no	Komponen Investasi	Jumlah	Total
1	Aktiva Tetap		
	A. Mobil <i>Pick Up</i>	112.000.000	
	B. Laptop	9.000.000	
	C. <i>Printer</i> Faktur	2.000.000	
	D. <i>Printer</i> Inkjek	2.000.000	
	E. <i>Handphone</i> toko	2.000.000	
	F. Telepon kantor	100.000	
	G. Meja dan Kursi Kasir	4.000.000	
	H. Peralatan Rakit	1.000.000	
	Total		132.100.000
2	Aktiva Lancar		
	I. Gaji tim pengiriman selama 6 bulan @ Rp 1.800.000/bulan	32.400.000	
	J. Gaji <i>manager</i> toko selama 6 bulan @ Rp 3.500.000/bulan	21.000.000	
	K. Gaji <i>marketing</i> toko selama 6 bulan @ Rp 2.200.000/bulan	39.600.000	
	L. Gaji akuntan selama 6 bulan @ Rp 2.700.000/bulan	16.200.000	
	M. Gaji designer selama 6 bulan @ Rp 2.000.000/bulan	12.000.000	
	N. Biaya sewa toko selama 3 tahun @ 80.000.000	240.000.000	
	O. Biaya internet, listrik, dan air selama 6 bulan @ Rp 1.000.000/bulan	6.000.000	

	P. Display toko	30.000.000	
	Total		397.200.000
	Total pembiayaan awal		529.300.000

Sumber: Data Diolah Pribadi (2016)

Seluruh peralatan yang ada di aktiva tetap akan digunakan lebih dari 1 tahun, terkecuali usaha ini mengalami pailit. Berikut penjelasan dari isi tabel 6.1:

A. Mobil *Pick up*

Mobil *Pick up* digunakan untuk mengirim barang ke rumah konsumen.

B. Laptop

Laptop berfungsi sebagai alat yang digunakan untuk menyimpan *database* dan menjalankan sistem informasi dalam toko sehingga semua pembelian dan penjualan toko tersimpan dalam *database*. Laptop juga berfungsi sebagai alat untuk membuat desain promo media sosial dan promo brosur informasi

C. Printer Faktur

Dipakai untuk mencetak faktur penjualan.

D. Printer Inkjek

Dipakai untuk print dokumen, bisa juga dipakai untuk mesin fotokopi dan scanner

E. Handphone toko

Untuk *upload* gambar ke media sosial dan untuk *follow up* konsumen

F. Telepon kantor

Dipakai untuk menelpon pelanggan dan *supplier*

G. Meja dan Kursi Kasir

Tempat untuk meletakkan laptop dan merupakan tempat untuk melakukan transaksi

H. Peralatan Rakit

Peralatan rakit merupakan alat-alat yang digunakan untuk merakit produk-produk partikel. Peralatan rakit berupa bor dan palu

I. Gaji tim pengiriman selama 6 bulan @ Rp 1.800.000/bulan

Gaji Tim pengiriman sebesar Rp. 1.800.000 / bln, dengan gaji pokok sebesar Rp. 1.500.000 dan biaya makan Rp. 300.000. Pemilik sengaja memasukan beban gaji selama 6 bulan kedepan kedalam total pembiayaan awal, hal tersebut dilakukan untuk antisipasi apabila pendapatan belum dapat menutupi beban gaji sekalipun.

J. Gaji manager toko selama 6 bulan @ Rp 3.500.000/bulan

Gaji Tim pengiriman sebesar Rp. 3.500.000 / bln, dengan gaji pokok sebesar Rp. 3.000.000 dan biaya makan Rp. 500.000. Pemilik sengaja memasukan beban gaji selama 6 bulan kedepan kedalam total pembiayaan awal, hal tersebut dilakukan untuk antisipasi apabila pendapatan belum dapat menutupi beban gaji sekalipun.

K. Gaji marketing toko selama 6 bulan @ Rp 2.200.000/bulan

Gaji Tim pengiriman sebesar Rp. 2.200.000 / bln, dengan gaji pokok sebesar Rp. 1.900.000 dan biaya makan Rp. 300.000. Pemilik sengaja memasukan beban gaji selama 6 bulan kedepan kedalam total pembiayaan awal, hal tersebut dilakukan untuk antisipasi apabila pendapatan belum dapat menutupi beban gaji sekalipun.

L. Gaji akuntan selama 6 bulan @ Rp 2.700.000/bulan

Gaji Tim pengiriman sebesar Rp. 2.700.000 / bln, dengan gaji pokok sebesar Rp. 2.400.000 dan biaya makan Rp. 300.000. Pemilik sengaja memasukan beban gaji selama 6 bulan kedepan kedalam total pembiayaan awal, hal tersebut dilakukan untuk antisipasi apabila pendapatan belum dapat menutupi beban gaji sekalipun.

M. Gaji designer selama 6 bulan @ Rp 2.000.000/bulan

Gaji Tim pengiriman sebesar Rp. 2.000.000 / bln, dengan gaji pokok sebesar Rp. 1.700.000 dan biaya makan Rp. 300.000. Pemilik sengaja memasukan beban gaji selama 6 bulan kedepan kedalam total pembiayaan awal, hal tersebut dilakukan untuk antisipasi apabila pendapatan belum dapat menutupi beban gaji sekalipun.

N. Biaya sewa toko selama 3 tahun @ 80.000.000

Biaya sewa toko sebesar Rp. 80.000.000 per tahun. Kami memutuskan untuk menyewa 3 tahun dengan total biaya sewa sebesar Rp. 240.000.000

O. Biaya internet, listrik, dan air selama 6 bulan @ Rp 1.000.000/bulan

Biaya lain-lain yang dibutuhkan untuk kelancaran usaha agenda *furniture*

P. Display toko

Budget buat display toko senilai Rp. 30.000.000 dimana kami mendisplay produk-produk partikel yang tidak didisplay oleh pabrik di toko agenda *furniture*

Umur ekonomis dari aktiva tetap milik agenda *furniture* adalah 6 tahun, dengan hitungan sebagai berikut:

$$\text{Rp. } 132.100.000 / 6 \text{ tahun} = \text{Rp. } 22.016.667 / \text{tahun}$$

Perkiraan harga pokok penjualan bisa dilihat di table dibawah ini:

Tabel 6.2 Perkiraan harga pokok penjualan

Jenis Produk	Perkiraan rata-rata HPP	Rata-rata Harga Jual
spring bed	Rp. 1.800.000	Rp. 2,000,000
partikel	Rp. 560.000	Rp. 700,000
office	Rp. 480.000	Rp. 600,000
produk kayu	Rp. 1.800.000	Rp. 2,000,000
sofa dan kursi	Rp. 640.000	Rp. 800,000
busa	Rp. 640.000	Rp. 800,000

Sumber: Data Diolah Pribadi (2016)

6.2 Sumber Dana

Sumber dana didapat dari pihak pemilik yang menyetorkan modal awal sebesar Rp. 529.300.000

6.3 Proyeksi Neraca

Tabel 6.3 Neraca

Aktiva	Jumlah (Rp)	Passiva	Jumlah (Rp)
Aset Lancar	132.100.000	Kewajiban	0
Aset Tetap:	397.200.000	Ekuitas	
		Modal Awal	529.300.000
Total Aktiva	529.300.000	Total Passiva	529.300.000

Sumber: Data Diolah Pribadi (2016)

6.4 Proyeksi Laba Rugi dan Proyeksi Arus Kas

Proyeksi laba rugi dan proyeksi arus kas agenda *furniture* dari tahun 2017 sampai 2019 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 6.4 Laba Rugi 2017-2019

No	Uraian	Periode								
		2017			2018			2019		
A	Pendapatan									
1	spring bed	600	2,000,000	1,200,000,000	1,320	2,300,000	3,036,000,000	2,244	2,645,000	5,935,380,000
2	partikel	2,500	700,000	1,750,000,000	5,500	805,000	4,427,500,000	9,350	925,750	8,655,762,500
3	office	1,200	600,000	720,000,000	2,640	690,000	1,821,600,000	4,488	793,500	3,561,228,000
4	produk kayu	400	2,000,000	800,000,000	880	2,300,000	2,024,000,000	1,496	2,645,000	3,956,920,000
5	sofa dan kursi	1,000	800,000	800,000,000	2,200	920,000	2,024,000,000	3,740	1,058,000	3,956,920,000
6	busa	1,000	800,000	800,000,000	2,200	920,000	2,024,000,000	3,740	1,058,000	3,956,920,000
	Total Pendapatan			6,070,000,000			15,357,100,000			30,023,130,500
B	Harga Pokok Penjualan									
1	spring bed	600	1,800,000	1,080,000,000	1,320	2,070,000	2,732,400,000	2,244	2,380,500	5,341,842,000
2	partikel	2,500	560,000	1,400,000,000	5,500	644,000	3,542,000,000	9,350	740,600	6,924,610,000
3	office	1,200	480,000	576,000,000	2,640	552,000	1,457,280,000	4,488	634,800	2,848,982,400
4	produk kayu	400	1,800,000	720,000,000	880	2,070,000	1,821,600,000	1,496	2,380,500	3,561,228,000
5	sofa dan kursi	1,000	640,000	640,000,000	2,200	736,000	1,619,200,000	3,740	846,400	3,165,536,000
6	busa	1,000	640,000	640,000,000	2,200	736,000	1,619,200,000	3,740	846,400	3,165,536,000
	Total Harga Pokok Penjualan			5,056,000,000			12,791,680,000			25,007,734,400
C	Lab Kotor			1,014,000,000			2,565,420,000			5,015,396,100
D	Biaya Operational									
	Biaya pemasaran		12 bulan	30,000,000		12 bulan	31,500,000		12 bulan	33,075,000

	Biaya gaji (+THR)	13 bulan	262,600,000	13 bulan	508,300,000	13 bulan	812,500,000
	Biaya bonus karyawan	12 bulan	10,000,000	12 bulan	10,000,000	12 bulan	10,000,000
	Biaya komunikasi & internet	12 bulan	6,000,000	12 bulan	6,300,000	12 bulan	6,615,000
	Biaya Listrik	12 bulan	6,000,000	12 bulan	6,300,000	12 bulan	6,615,000
	Biaya penyusutan aktiva tetap	12 bulan	22,016,667	12 bulan	42,683,334	12 bulan	65,350,000
	Biaya sewa	1 tahun	80,000,000	1 tahun	160,000,000	1 tahun	240,000,000
	Jumlah Biaya Operasional		416,616,667		765,083,334		1,174,155,000
E	Laba/ (rugi) bersih		597,383,333		1,800,336,666		3,841,241,100

Sumber: Data Diolah Pribadi (2016)



Tabel 6.5 Perincian Biaya Gaji

Tahun	Jumlah Karyawan		Gaji	Total
2017	Manager toko	1	3,500,000	3,500,000
	Supir dan tukang rakit	3	1,800,000	5,400,000
	Marketing toko	3	2,200,000	6,600,000
	Desainer	1	2,000,000	2,000,000
	Akuntan	1	2,700,000	2,700,000
	Total			
2018	Manager toko	2	3,800,000	7,600,000
	Supir dan tukang rakit	6	2,000,000	12,000,000
	Marketing toko	6	2,400,000	14,400,000
	Desainer	1	2,200,000	2,200,000
	Akuntan	1	2,900,000	2,900,000
	Total			
2019	Manager toko	3	4,300,000	12,900,000
	Supir dan tukang rakit	9	2,300,000	20,700,000
	Marketing toko	9	2,600,000	23,400,000
	Desainer	1	2,400,000	2,400,000
	Akuntan	1	3,100,000	3,100,000
	Total			

Sumber: Data Diolah Pribadi (2016)

Tabel 6.6 Arus Kas Tahun 2017-2019

No	Uraian	Periode								
		2017			2018			2019		
A	Pendapatan									
1	spring bed	600	2,000,000	1,200,000,000	1,320	2,300,000	3,036,000,000	2,244	2,645,000	5,935,380,000
2	partikel	2,500	700,000	1,750,000,000	5,500	805,000	4,427,500,000	9,350	925,750	8,655,762,500
3	office	1,200	600,000	720,000,000	2,640	690,000	1,821,600,000	4,488	793,500	3,561,228,000
4	produk kayu	400	2,000,000	800,000,000	880	2,300,000	2,024,000,000	1,496	2,645,000	3,956,920,000
5	sofa dan kursi	1,000	800,000	800,000,000	2,200	920,000	2,024,000,000	3,740	1,058,000	3,956,920,000
6	busa	1,000	800,000	800,000,000	2,200	920,000	2,024,000,000	3,740	1,058,000	3,956,920,000
	Total Pendapatan			6,070,000,000			15,357,100,000			30,023,130,500
B	Harga Pokok Penjualan									
1	spring bed	600	1,800,000	1,080,000,000	1,320	2,070,000	2,732,400,000	2,244	2,380,500	5,341,842,000
2	partikel	2,500	560,000	1,400,000,000	5,500	644,000	3,542,000,000	9,350	740,600	6,924,610,000
3	office	1,200	480,000	576,000,000	2,640	552,000	1,457,280,000	4,488	634,800	2,848,982,400
4	produk kayu	400	1,800,000	720,000,000	880	2,070,000	1,821,600,000	1,496	2,380,500	3,561,228,000
5	sofa dan kursi	1,000	640,000	640,000,000	2,200	736,000	1,619,200,000	3,740	846,400	3,165,536,000
6	busa	1,000	640,000	640,000,000	2,200	736,000	1,619,200,000	3,740	846,400	3,165,536,000
	Total Harga Pokok Penjualan			5,056,000,000			12,791,680,000			25,007,734,400
C	Laba Kotor			1,014,000,000			2,565,420,000			5,015,396,100

D	Biaya Operasional							
	Biaya pemasaran	12 bulan	30,000,000	12 bulan	31,500,000	12 bulan	33,075,000	
	Biaya gaji (+THR)	13 bulan	262,600,000	13 bulan	508,300,000	13 bulan	812,500,000	
	Biaya bonus karyawan	12 bulan	10,000,000	12 bulan	10,000,000	12 bulan	10,000,000	
	Biaya komunikasi & internet	12 bulan	6,000,000	12 bulan	6,300,000	12 bulan	6,615,000	
	Biaya Listrik	12 bulan	6,000,000	12 bulan	6,300,000	12 bulan	6,615,000	
	Biaya penyusutan aktiva tetap	12 bulan	22,016,667	12 bulan	42,683,334	12 bulan	65,350,000	
	Biaya sewa	1 tahun	80,000,000	1 tahun	160,000,000	1 tahun	240,000,000	
	Jumlah Biaya Operasional		416,616,667		765,083,334		1,174,155,000	
E	Laba/ (rugi) bersih		597,383,333		1,800,336,666		3,841,241,100	
F	Penyusutan		22,016,667		42,683,334		65,350,000	
G	Investasi Mobil Pick Up				124,000,000		136,000,000	
F	Operational Cash Flow		619,400,000		1,719,020,000		3,770,591,100	

6.5 Penilaian Kelayakan Investasi

1. Perhitungan *Net Present Value* (NPV)

NPV merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah didiskon dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain merupakan arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang yang didiskonkan pada saat ini. Untuk menghitung NPV diperlukan data tentang perkiraan biaya investasi, biaya operasi, dan pemeliharaan serta perkiraan manfaat/benefit dari proyek yang direncanakan. (<https://id.wikipedia.org/wiki/NPV>)

Discount rate yang digunakan adalah 30%. Penentuan *discount rate* tersebut dikarenakan dana yang di investasikan di harapkan dapat mendapat keuntungan minimal 30%. Berikut ini merupakan perhitungan *net present value* (NPV) dari usaha agenda *furniture*:

Tabel 6.7 *Net Present Value*

Tahun	Operatonal Cash Flow	Discount Factor	Present value
Tahun ke-1	619.400.000	0,7576	469.257.440
Tahun ke-2	1.719.020.000	0,5739	986.545.578
Tahun ke-3	3.770.591.100	0,4348	1.639.453.010
		Total Present Value	3.095.256.028
		Initial Investment	529.300.000
		NPV	2.565.956.028

Oleh karena nilai $NVP > 0$ (Rp. 2.565.956.028) maka usaha ini layak dijalankan.

2. Perhitungan *Payback period* (PBP)

Menurut Abdul Choliq dkk (2004), *Payback period* diartikan sebagai jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek yang telah direncanakan.

(<https://julrahmatiyalfajri.wordpress.com/2014/07/10/payback-period-dan-penjasannya/>)

Berikut perhitungan *Payback period* agenda *furniture*:

Perhitungan *Payback Period*

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= \frac{529.300.000}{619.400.000} \times 12 \text{ bulan} \\ &= 10.2544 \\ &= (10.25 \times 30 \text{ hari}) \\ &= 307.5 \\ &= 308 \text{ hari dibulatkan menjadi 10 bulan 8 hari} \end{aligned}$$

Dari hasil *payback period* ini menyatakan bahwa usaha ini dalam waktu 10 bulan 8 hari akan mencapai modalnya kembali.

3. Perhitungan *Profitability Index* (PI)

Profitability Index adalah resiko aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi (Kasmir dan jakfar 2007). Berikut perhitungan *Profitability Index* bisnis agenda *furniture*:

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{\text{Total Present Value}}{\text{Initial investment}} \\ &= \frac{\text{Rp } 3.227.356.028}{\text{Rp } 529.300.000} \\ &= 6,10 \end{aligned}$$

Oleh karena nilai *Profitability Index* > 1 maka bisnis jasa ini layak untuk dijalankan.