

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

Bagian ini menjelaskan tentang kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, dan penilayakan kelayakan investasi. Proyeksi keuangan ini akan dibuat dalam jangka waktu tiga tahun. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

6.1 Kebutuhan Dana

Dalam sub bab ini penulis akan menrincikan secara detail aktiva tetap dari bisnis penulis. Aktiva tetap adalah kekayaan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, yang dimana kekayaan tersebut didapatkan dalam bentuk siap pakai, atau telah dibangun terlebih dahulu, sifatnya permanen dan dapat digunakan dalam kegiatan normal perusahaan, untuk jangka waktu yang relatif panjang serta memiliki nilai cukup material. Aktiva tetap yaitu sumber daya ekonomi yang didapatkan dan dikuasai oleh perusahaan sebagai hasil dari transaksi masa lalu, salah satunya yaitu aktiva tetap yang digunakan oleh perusahaan dalam kegiatan operasionalnya dalam menghasilkan produk atau jasa (Nikko, 2015). Berikut adalah tabel aktiva tetap dari bisnis penulis:

Tabel 6.1 Aktiva Tetap

Initial Cash Flow/ Initial Investment		
No	Kompensasi Investasi	Jumlah
1	Handphone	Rp2.200.000
2	Laptop Asus A46CM Icore I7	Rp8.399.000
3	Rak penyimpanan (1 buah)	Rp1.000.000

Initial Cash Flow/ Initial Investment		
No	Kompensasi Investasi	Jumlah
4	Payung <i>Diffuser</i> (1 set)	Rp200.000
5	<i>Reflector</i> (5 buah) (5 x Rp150.000)	Rp750.000
6	Lensa Canon 24-70 f2.8 (harga bekas)	Rp12.000.000
7	Manfrotto MT055XPRO3 <i>Tripod</i>	Rp3.000.000
8	<i>Light stand</i> (1 set)	Rp2.000.000
9	Kamera Canon 6D	Rp19.620.000
10	<i>Memory Sandisk ultra 34gb</i>	Rp800.000
11	<i>Flash Younguo YN660</i>	RP1.800.000
12	<i>Battery flash Eneloop (4 pcs)</i>	Rp150.000
13	<i>Mini flash diffuser</i>	Rp175.000
14	<i>Trigger YN-E3-RT Younguo</i>	Rp800.000
Total		Rp52.894.000

Sumber: Penulis

Aktiva Lancar

Bisnis penulis tidak memiliki aktiva lancar karena merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa. Menurut Adrian Payne jasa adalah aktivitas ekonomi yang mempunyai sejumlah elemen (nilai atau manfaat) intangibel yang berkaitan dengannya, yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, tetapi tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Perubahan daiam kondisi bisa saja muncul dan produksi suatu jasa bisa memiliki atau bisa juga tidak mempunyai kaitan dengan produk fisik (Wikipedia, 2017). Karena bisnis yang ingin penulis bangun adalah di bidang jasa fotografi, maka bisnis penulis tidak memiliki aktivalancar, karena produk yang di hasilkan berupa foto yang di ambil menggunakan kamera.

6.2 Neraca

Menurut (Jusup, Dasar-dasar Akuntansi, 2012) Neraca atau sering disebut juga laporan posisi keuangan adalah suatu daftar yang menggambarkan aset (harta kekayaan), kewajiban, dan modal (ekuitas) yang dimiliki oleh suatu entitas (perusahaan) pada suatu saat tertentu. Sedangkan menurut (Wikipedia, 2016) adalah bagian dari laporan keuangan suatu entitas yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan entitas tersebut pada akhir periode tersebut. Neraca terdiri dari tiga unsur, yaitu aset, liabilitas, dan ekuitas yang dihubungkan dengan persamaan akuntansi berikut ($\text{aset} = \text{liabilitas} + \text{ekuitas}$). Berikut tabel neraca dari bisni penulis (tabel 6.2):

Tabel 6.2 Neraca

Aktiva	Jumlah	Pasiva	Jumlah
Aset lancar	-	Kewajiban	-
Aset tetap:		Ekuitas	-
Peralatan	Rp52.894.000	Modal disetor	Rp52.894.000
Total aktiva	Rp52.894.000	Total pasiva	Rp52.894.000

Sumber: Penulis

6.3 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi disusun dengan maksud untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu. Dengan kata lain, laporan laba rugi menggambarkan keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuan (Jusup, 2012). Dalam subbab ini Penulis memasukan proyeksi laba rugi untuk bulan pertama, berikut adalah proyeksinya (tabel 6.3):

Tabel 6.3 Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan Pertama

Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan Pertama		
Komponen Pendapatan / Biaya		Jumlah
Pendapatan		
1.	1 foto paket <i>prewedding</i>	Rp8.000.000
3.	1 foto paket <i>Sweet seventeen</i>	Rp3.000.000
4.	1 foto paket produk	Rp2.000.000
5.	Total pendapatan	Rp13.000.000
Komponen Biaya Operasional		
6.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 (bahan bakar) x (1 paket <i>prewedding</i> x 2 hari)	Rp800.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (1 foto paket <i>Sweet seventeen</i>) x 2 fotografer panggilan	Rp500.000
8.	Upah karyawan @Rp250.000 x (1 paket <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 2 hari	Rp1.500.000
9.	Biaya <i>editor</i> 1 foto paket <i>prewedding</i> + 1 paket <i>sweet seventeen</i> + 1 foto produk x Rp250.000	Rp750.000
10.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 1bulan	Rp100.000
11.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>sweet seventeen</i> (2 fotografer panggilan x Rp100.000) x 1 foto paket <i>sweet seventeen</i> .	Rp200.000
12.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>prewedding</i> (3 fotografer panggilan x Rp100.000) x 1 foto paket <i>prewedding</i>	Rp300.000
13.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp700.000 x 1 paket <i>prewedding</i> + 1 paket <i>sweet seventeen</i>	Rp1.400.000
Total biaya operasional		Rp5.995.783
14.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp7.004.217

No.	Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan Pertama	No.
15.	Beban bunga	Rp0
16.	Penyusutan	Rp1.469.278
17.	Laba bersih sebelum pajak	Rp5.534.939
18.	Pajak	Rp0
19.	Laba bersih setelah pajak	Rp5.534.939

Sumber: Penulis

Asumsi tabel 6.3, masih menggunakan fotografer panggilan, karena masih dalam tahap merintis, penulis merangkap menjadi bagian fotografer utama, pemasaran, keuangan dan *editor*.

Tabel 6.4 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun Pertama

No.	Komponen <i>Cash Flow</i>	Tahun 1
Pendapatan		
1.	7 foto paket <i>prewedding</i> @7 x Rp8.000.000	Rp56.000.000
2.	13 foto paket <i>sweet seventeen</i> @13 x Rp3.000.000	Rp39.000.000
3.	14 foto paket produk @14 x Rp2.000.000	Rp28.000.000
4.	Total pendapatan	Rp123.000.000
Komponen Biaya Operasional		
5.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 bahan bakar x (7 paket <i>prewedding</i>) x 2 hari .	Rp5.600.000
6.	Upah karyawan @Rp250.000 x (13 foto paket <i>Sweet seventeen</i>) x 2 fotografer panggilan	Rp15.000.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (7 paket <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 2 hari	Rp10.500.000
8.	Biaya <i>editor</i> @7 paket foto <i>prewedding</i> + 13 <i>sweet seventeen</i> + 14 foto produk x Rp250.000	Rp8.500.000
9.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 12bulan	Rp1.200.000

10.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>sweet seventeen</i> (2 fotografer panggilan x Rp100.000) x 13 foto paket <i>sweet seventeen</i> .	Rp2.600.000
11.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>prewedding</i> (3 fotografer panggilan x Rp100.000) x 7 foto paket <i>prewedding</i> .	Rp2.100.000
12.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp800.000 x 7 foto paket <i>prewedding</i> + 13 foto paket <i>sweet seventeen</i>	Rp10.400.000
Total biaya operasional		Rp55.900.000
13.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp67.100.000
14.	Beban bunga	Rp0
	Penyusutan	Rp17.631.333
15.	Laba bersih sebelum pajak	Rp49.468.667
16.	Pajak	Rp0
17.	Laba bersih setelah pajak	Rp49.468.667

Sumber: Penulis

Tabel 6.4 dengan asumsi belum memiliki pegawai tetap, bagian pemasaran, keuangan, ditangani oleh penulis, karena masih tahap pengembangan. Pada tahun ke dua baru mulai memutuskan untuk menggunakan jasa profesional, di bagian pemasaran, keuangan. Tahun pertama masih menggunakan jasa fotografer panggilan karena keterbatasannya dana.

Tabel 6.5 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun Kedua

No.	Komponen Cash Flow	Tahun 2
Pendapatan		
1.	19 foto paket <i>prewedding</i> @19 x Rp8.000.000	Rp152.000.000
3.	21 foto <i>sweet seventeen</i> @21 x Rp4.000.000	Rp63.000.000

4.	20 foto produk @20 x Rp2.000.000	Rp40.000.000
5.	Total pendapatan	Rp255.000.000
Komponen Biaya Operasional		
6.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 bahan bakar x (19 paket <i>prewedding</i>) x 2 hari	Rp15.200.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (21 foto <i>Sweet seventeen</i>) x 1 fotografer panggilan	Rp.5.250.000
8.	Upah karyawan @Rp250.000 x (19 <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 1 hari	Rp4.750.000
9.	Biaya <i>editor</i> @19 foto <i>prewedding</i> + 21 <i>sweet seventeen</i> + 20 foto produk x Rp250.000	Rp5.000.040
10.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 12bulan	Rp1.200.000
11.	Gaji fotografer tetap @Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 1 fotografer tetap x 12 bulan	Rp.68.400.000
12.	Kompensasi untuk fotografer tetap @Rp200.000 x 2 karyawan x (19 foto paket <i>prewedding</i> + 21 <i>sweet seventeen</i>)	Rp8.419.000
13.	Kompensasi untuk fotografer panggilan (1 fotografer panggilan x Rp100.000) x 21 foto <i>sweet seventeen</i> + 19 <i>prewedding</i>	Rp4.000.000
14.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp800.000 x 19 foto paket <i>prewedding</i> + 21 foto paket <i>sweet seventeen</i>	Rp16.800.000
Total biaya operasional		Rp129.019.040
15.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp125.980.960
16.	Beban bunga	Rp0
17.	Penyusutan	Rp17.631.333
18.	Laba bersih sebelum pajak	Rp108.349.627
19.	Pajak	Rp0
20.	Laba bersih setelah pajak	Rp108.349.627

Sumber: Penulis

Tabel 6.5 dengan asumsi, kenaikan foto paket *sweet seventeen* sebesar Rp1.000.000, dari tahun sebelumnya sebesar Rp3.000.000 menjadi Rp4.000.000, karena meningkatnya pengalaman, dan kualitas dari jasa yang penulis tawarkan, untuk tahun ke dua bagian pemasaran dan keuangan masih ditangani oleh penulis. Penulis memperkerjakan satu karyawan tetap.

Tabel 6.6 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun Ketiga

No.	Komponen Cash Flow	Tahun 3
Pendapatan		
1.	31 foto paket <i>prewedding</i> @31 x Rp10.000.000	Rp310.000.000
2.	25 foto paket <i>sweet seventeen</i> @25 x Rp8.000.000	Rp176.000.000
3.	22 foto paket produk @20 x Rp2.000.000	Rp38.000.000
4.	Total pendapatan	Rp524.000.000
Komponen Biaya Operasional		
5.	Transportasi (sewa mobil) @Rp300.000 + Rp170.000 (bahan bakar) x (31 foto paket <i>prewedding</i>) x 2 hari	Rp29.140.000
6.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp120.000 x 12bulan	Rp1.440.000
7.	Gaji bagian pemasaran dan keuangan @2 karyawan x Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 12 bulan	Rp.68.400.000
8.	Gaji fotografer tetap @3 karyawan x Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 12 bulan	Rp102.600.000
9.	Kompensasi fotografer tetap @Rp200.000 x (31 foto paket <i>prewedding</i> + 22 foto <i>sweet seventeen</i>) x 3 fotografer tetap	Rp13.231.000
10.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp1.000.000x 31 foto paket <i>prewedding</i> + 22 <i>sweet seventeen</i>	Rp53.000.000
11.	Biaya editor @31 foto <i>prewedding</i> + 25 <i>sweet seventeen</i> + 22 foto produk x Rp250.000	Rp5.500.056
Total biaya operasional		Rp273.311.056

12.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp250.688.944
13.	Beban bunga	Rp0
14.	Penyusutan	Rp17.631.333
15.	Laba bersih sebelum pajak	Rp233.057.611
16.	Pajak	Rp0
17.	Laba bersih setelah pajak	Rp233.057.611

Sumber: Penulis

Peningkatan di tabel 6.6 dengan asumsi, menggunakan jasa profesional di bidang pemasaran, fotografer, *editor*, kenaikan harga di foto *prewedding* dan *sweet seventeen*, terjadi karena meningkatnya juga pengalaman, dan kualitas dari bisnis penulis.

6.4 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas melaporkan ringkasan penerimaan dan pembayaran kas dari aktivitas operasi. Arus kas bersih dari aktivitas operasi biasanya akan berbeda dari jumlah laba bersih dalam suatu periode. Arus kas terbagi menjadi dua, arus kas dari aktivitas investasi dan arus kas dari aktivitas pendanaan. Arus kas dari aktivitas investasi melaporkan kas untuk pembelian dan penjualan dari aset yang bersifat permanen (biasanya disebut aset tetap), yang mencakup tanah, gedung, fasilitas pabrik, dan perabotan kantor. Sedangkan arus kas dari aktivitas pendanaan melaporkan transaksi kas, yang berbubungan dengan investasi kas oleh pemilik, pinjaman, dan penarikan kas oleh pemilik (Reeve, et al., 2009). Penulis menggunakan proyeksi arus kas dari aktivitas pendanaan. Berikut adalah penjelasan proyeksi laporan laba rugi selama tiga tahun(tabel 6.7-6.10):

Tabel 6.7 Proyeksi Arus Kas Bulan Pertama

No.	Proyeksi Arus Kas Bulan Pertama	
Komponen Pendapatan / Biaya		Jumlah
Pendapatan		
1.	1 foto paket <i>prewedding</i>	Rp8.000.000
3.	1 foto paket <i>Sweet seventeen</i>	Rp3.000.000
4.	1 foto paket produk	Rp2.000.000
5.	Total pendapatan	Rp13.000.000
Komponen Biaya Operasional		
6.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 (bahan bakar) x (1 paket <i>prewedding</i> x 2 hari)	Rp800.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (1 foto paket <i>Sweet seventeen</i>) x 2 fotografer panggilan	Rp500.000
8.	Upah karyawan @Rp250.000 x (1 paket <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 2 hari	Rp1.500.000
9.	Biaya <i>editor</i> 1 foto paket <i>prewedding</i> + 1 paket <i>sweet seventeen</i> + 1 foto produk x Rp250.000	Rp750.000
10.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 1bulan	Rp100.000
11.	Penyusutan 10%/tahun Rp52.894.000: 3 tahun :12 bulan	Rp1.469.278
12.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>sweet seventeen</i> (2 fotografer panggilan x Rp100.000) x 1 foto paket <i>sweet seventeen</i> .	Rp200.000
13.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>prewedding</i> (3 fotografer panggilan x Rp100.000) x 1 foto paket <i>prewedding</i>	Rp300.000
14.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp700.000 x 1 paket <i>prewedding</i> + 1 paket <i>sweet seventeen</i>	Rp1.400.000
Total biaya operasional		Rp7.460.061
15.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp5.539.939

No.	Proyeksi Arus Kas Bulan Pertama	No.
16.	Beban bunga	Rp0
17.	Penyusutan	Rp1.469.278
18.	Laba bersih sebelum pajak	Rp4.070.661
19.	Pajak	Rp0
20.	Laba bersih setelah pajak	Rp4.070.661
21.	Penyusutan @Rp52.890.000 :3 Tahun : 12 bulan	Rp1.469.278
Operating cash flow		Rp5.539.939

Sumber: Penulis

Tabel 6.8 Proyeksi Arus Kas Tahun Pertama

No.	Komponen Cash Flow	Tahun 1
Pendapatan		
1.	7 foto paket <i>prewedding</i> @7 x Rp8.000.000	Rp56.000.000
2.	13 foto paket <i>sweet seventeen</i> @13 x Rp3.000.000	Rp39.000.000
3.	14 foto paket produk @14 x Rp2.000.000	Rp28.000.000
4.	Total pendapatan	Rp123.000.000
Komponen Biaya Operasional		
5.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 bahan bakar x (7 paket <i>prewedding</i>) x 2 hari .	Rp5.600.000
6.	Upah karyawan @Rp250.000 x (13 foto paket <i>Sweet seventeen</i>) x 2 fotografer panggilan	Rp15.000.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (7 paket <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 2 hari	Rp10.500.000
8.	Biaya <i>editor</i> @7 paket foto <i>prewedding</i> + 13 <i>sweet seventeen</i> + 14 foto produk x Rp250.000	Rp8.500.000
9.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 12bulan	Rp1.200.000
10.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>sweet seventeen</i> (2 fotografer panggilan x Rp100.000) x 13 foto paket <i>sweet seventeen</i> .	Rp2.600.000

11.	Kompensasi untuk fotografer panggilan <i>prewedding</i> (3 fotografer panggilan x Rp100.000) x 7 foto paket <i>prewedding</i> .	Rp2.100.000
12.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp800.000 x 7 foto paket <i>prewedding</i> + 13 foto paket <i>sweet seventeen</i>	Rp10.400.000
Total biaya operasional		Rp55.900.000
13.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp67.100.000
14.	Beban bunga	Rp0
15.	Penyusutan	Rp17.631.333
16.	Laba bersih sebelum pajak	Rp49.468.667
17.	Pajak	Rp0
18.	Laba bersih setelah pajak	Rp49.468.667
19.	Penyusutan 10% x Rp52.894.000 : 3 tahun	Rp17.631.333
Operational Cash Flow		Rp67.100.000

Sumber: Penulis

Tabel 6.8 dengan asumsi belum memiliki pegawai tetap, bagian pemasaran, keuangan, ditangani oleh penulis, karena masih tahap pengembangan. Pada tahun ke dua baru mulai memutuskan untuk menggunakan jasa profesional, di bagian pemasaran, keuangan. Tahun pertama masih menggunakan jasa fotografer panggilan karena keterbatasannya dana.

Tabel 6.9 Proyeksi Arus Kas Tahun Kedua

No.	Komponen Cash Flow	Tahun 2
Pendapatan		
1.	19 foto paket <i>prewedding</i> @19 x Rp8.000.000	Rp152.000.000
3.	21 foto <i>sweet seventeen</i> @21 x Rp4.000.000	Rp63.000.000
4.	20 foto produk @20 x Rp2.000.000	Rp40.000.000

5.	Total pendapatan	Rp255.000.000
Komponen Biaya Operasional		
6.	Transportasi (sewa mobil) @Rp250.000 + Rp150.000 bahan bakar x (19 paket <i>prewedding</i>) x 2 hari	Rp15.200.000
7.	Upah karyawan @Rp250.000 x (21 foto <i>Sweet seventeen</i>) x 1 fotografer panggilan	Rp.5.250.000
8.	Upah karyawan @Rp250.000 x (19 <i>prewedding</i> x 3 fotografer panggilan) x 1 hari	Rp4.750.000
9.	Biaya <i>editor</i> @19 foto <i>prewedding</i> + 21 <i>sweet seventeen</i> + 20 foto produk x Rp250.000	Rp5.000.040
10.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp100.000 x 12bulan	Rp1.200.000
11.	Gaji fotografer tetap @Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 1 fotografer tetap x 12 bulan	Rp.68.400.000
12.	Kompensasi untuk fotografer tetap @Rp200.000 x 2 karyawan x (19 foto paket <i>prewedding</i> + 21 <i>sweet seventeen</i>)	Rp8.419.000
13.	Kompensasi untuk fotografer panggilan (1 fotografer panggilan x Rp100.000) x 21 foto <i>sweet seventeen</i> + 19 <i>prewedding</i>	Rp4.000.000
14.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp800.000 x 19 foto paket <i>prewedding</i> + 21 foto paket <i>sweet seventeen</i>	Rp16.800.000
Total biaya operasional		Rp129.019.040
15.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp125.980.960
16.	Beban bunga	Rp0
17.	Penyusutan	Rp17.631.333
18.	Laba bersih sebelum pajak	Rp108.349.627
19.	Pajak	Rp0
20.	Laba bersih setelah pajak	Rp108.349.627
21.	Penyusutan 10% x Rp52.894.000 : 3 tahun	Rp17.631.333
Operational Cash Flow		Rp125.980.960

Sumber: Penulis

Tabel 6.9 dengan asumsi, kenaikan foto paket *sweet seventeen* sebesar Rp1.000.000, dari tahun sebelumnya sebesar Rp3.000.000 menjadi Rp4.000.000, karena meningkatnya pengalaman, dan kualitas dari jasa yang penulis tawarkan, untuk tahun ke dua bagian pemasaran dan keuangan masih ditangani oleh penulis. Penulis memperkerjakan satu karyawan tetap.

Tabel 6.10 Proyeksi Arus Kas Tahun Ketiga

No.	Komponen Cash Flow	Tahun 3
Pendapatan		
1.	31 foto paket <i>prewedding</i> @31 x Rp10.000.000	Rp310.000.000
2.	25 foto paket <i>sweet seventeen</i> @25 x Rp8.000.000	Rp176.000.000
3.	22 foto paket produk @20 x Rp2.000.000	Rp38.000.000
4.	Total pendapatan	Rp524.000.000
Komponen Biaya Operasional		
5.	Transportasi (sewa mobil) @Rp300.000 + Rp170.000 (bahan bakar) x (31 foto paket <i>prewedding</i>) x 2 hari	Rp29.140.000
6.	Promosi (<i>Instagram</i>) @Rp120.000 x 12bulan	Rp1.440.000
7.	Gaji bagian pemasaran dan keuangan @2 karyawan x Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 12 bulan	Rp.68.400.000
8.	Gaji fotografer tetap @3 karyawan x Rp2.850.000 (UMR Bandung) x 12 bulan	Rp102.600.000
9.	Kompensasi fotografer tetap @Rp200.000 x (31 foto paket <i>prewedding</i> + 22 foto <i>sweet seventeen</i>) x 3 fotografer tetap	Rp13.231.000
10.	Biaya cetak album, dan cetak foto dll @Rp1.000.000x 31 foto paket <i>prewedding</i> + 22 <i>sweet seventeen</i>	Rp53.000.000
11.	Biaya editor @31 foto <i>prewedding</i> + 25 <i>sweet seventeen</i> + 22 foto produk x Rp250.000	Rp5.500.056

Total biaya operasional		Rp273.311.056
12.	Laba bersih sebelum beban bunga dan pajak	Rp250.688.944
13.	Beban bunga	Rp0
14.	Penyusutan	Rp17.631.333
15.	Laba bersih sebelum pajak	Rp233.057.611
16.	Pajak	Rp0
17.	Laba bersih setelah pajak	Rp233.057.611
18.	Penyusutan 10% x Rp52.894.000 : 3 tahun	Rp17.631.333
Operational Cash Flow		Rp250.688.944

Sumber: Penulis

Peningkatan di tabel 6.10 dengan asumsi, menggunakan jasa profesional di bidang pemasaran, fotografer, *editor*, kenaikan harga di foto *prewedding* dan *sweet seventeen*, terjadi karena meningkatnya juga pengalaman, dan kualitas dari bisnis penulis.

6.5 Penilaian Kelayakan Investasi

Penulis menggunakan perhitungan *payback period*, *net present value*, dan *profitability index*, untuk menilai apakah bisnis di bidang fotografi ini layak penulis jalankan atau tidak. Berikut penulis sajikan perhitungannya:

Payback Period

Dalam *Payback period*, faktor yang menentukan penerimaan atau penolakan suatu usulan investasi adalah jangka waktu yang diperlukan untuk menutup kembali investasi. Oleh karena itu, dengan metode ini setiap usulan investasi dinilai, berdasarkan apakah dalam jangka waktu tertentu yang diinginkan oleh manajemen, jumlah kas masuk bersih rata-rata per tahun atau biaya diferensial tunai yang berupa

penghematan tunai (*cash saving*) per tahun yang diperoleh dari investasi dapat menutup investasi yang direncanakan (Mulyadi, Akuntansi Manajemen, 2001).

Berikut adalah perhitungan *payback period* dari bisnis penulis (tabel 6.11):

Tabel 6.11 Payback Period

Tahun	Operational Cash Flow
Tahun 1	Rp67.100.000
Tahun 2	Rp125.980.960
Tahun 3	Rp250.688.944

Sumber: Penulis

$$\text{Payback period} = \text{Rp}52.894.000$$

$$\frac{\text{Rp}52.894.000}{\text{Rp}67.100.000} \times 12 = 9,46 \rightarrow 9,5 \text{ bulan}$$

Maka dapat disimpulkan *payback period* dari bisnis penulis selama 8 bulan.

Net Present Value

Metode *net present value* ini memperhitungkan nilai waktu uang. Dalam keputusan penambahan aktiva tetap, informasi akuntansi manajemen yang dipertimbangkan adalah besarnya selisih antara pendapatan diferensial dengan biaya diferensial, serta dampak pajak penghasilan sebagai akibat dari adanya pendapatan diferensial dan biaya diferensial selama umur ekonomis aktivatetap tersebut, kemudian dinilai dengan tarif kembalian tertentu (Mulyadi, 2001). Penulis menetapkan *discount factor* sebesar 20% karena resiko teknologi yang sangat

mempengaruhi bisnis penulis. Berikut perhitungan NPV (dengan *discount factor* 20%) dalam tabel 6.12:

Tabel 6.12 Perhitungan *Net Present Value*

Tahun	Operational cash flow	Discount factor	Present value
Tahun 1	Rp67.100.000	0,8333	Rp55.914.430
Tahun 2	Rp125.980.960	0,6944	Rp87.481.179
Tahun 3	Rp250.688.944	0,5787	Rp145.073.692
		Total present value	Rp288.469.301
		Initial investment	Rp52.894.000
		NPV	Rp235.575.301

Sumber: Penulis

Karena $NPV > 0$ (Rp235.575.301 usaha ini layak untuk di jalankan.)

Profitability Index

Metode ini menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi yang sekarang. *Profitability Index* harus lebih besar dari 1 baru dikatakan layak. Semakin besar PI, investasi semakin layak (Muchlas, 2013). Berikut adalah perhitungan *Profitability Index* (PI):

$$\begin{aligned}
 \textit{Profitability Index} &= \frac{\textit{Total present value}}{\textit{Initial investment}} \\
 &= \frac{\text{Rp288.469.301}}{\text{Rp52.894.000}} \\
 &= 5,5
 \end{aligned}$$

Karena nilai $PI > 1$ maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Selama menjalankan bisnis jasa fotografi ini, penulis mendapatkan pengalaman yang sangat bermanfaat untuk memperbaiki bisnis penulis kedepannya. Seperti yang penulis lakukan saat ini memasarkan bisnis lewat, metode WOM (*world of mouth*) dengan cara mengajak teman-teman penulis di kelas kewirausahaan Universitas Kristen Maranatha, dan keluarga penulis untuk memasarkan bisnis penulis kepada orang-orang terdekat mereka, sehingga lewat metode WOM penulis mengenal serta mendapat *job* foto dari Allure Esprecielo, *Sizeable pants*, dan Beuki, selama menjalankan aktivitas bisnis ada beberapa tanggapan positif dari konsumen seperti, karakter penulis yang ramah dan melayani konsumen, ketepatan waktu saat melakukan pemotretan, selain itu masukan dari konsumen juga ada seperti, kurangnya conto foto atau portofolio bisnis jasa foto penulis, sehingga konsumen tidak dapat mengukur kualitas foto penulis.

Pengalaman dalam aspek operasional saat ini adalah, peralatan fotografi yang penulis miliki masih terbatas sehingga penulis hanya mampu menangani foto prewedding, sweet seventeen dan produk, namun terbatasnya peralatan yang penulis miliki, tidak menghalangi ide dan kreatifitas penulis untuk melakukan pemotretan *prewedding*, *sweet seventeen*, dan foto produk. Untuk menanggulangi keterbatasan peralatan, penulis selalu memanfaatkan waktu dan keadaan seperti contohnya saat melakukan pemotretan *prewedding*, penulis memanfaatkan waktu dari pagi pukul 06:00 sampai siang pukul 12:00, untuk memanfaatkan cahaya matahari, sehingga penulis dapat menghasilkan foto yang ideal. Untuk foto produk penulis, memanfaatkan studio sewaan untuk memaksimalkan hasil dari foto

penulis, dengan peralatan dan pencahayaan yang baik dari studio. Kedepannya jika peralatan penulis sudah lebih lengkap penulis berencana menambah jasa foto *wedding*, membangun studio foto, sehingga penulis dapat memberikan pelayanan lebih maksimal.

Pengalaman menarik lainnya yang penulis alami, adalah kesulitan dalam aspek sumber daya insani, karena penulis merekrut tim fotografer *freelance* dari mahasiswa yang berada di unit kegiatan Maphac Universitas Kristen Maranatha, tim yang penulis rekrut memiliki jam yang terbatas, dan sering kali bentrok antara jadwal kuliah dengan jadwal *job* foto yang penulis terima, sehingga penulis harus terpaksa melakukan pemotretan sendiri tanpa tim, namun kedepannya penulis berencana jika penulis merekrut fotografer *freelance* yang berstatus mahasiswa maka, penulis akan mencari fotografer *freelance* lainnya untuk menjadi cadangan jika terjadi bentrok, tidak kekurangan tim.

Selama menjalankan aktivitas bisnis dari bulan febuari sampai juni, penulis menerima keuntungan sebesar 80% untuk foto *prewedding* dan *sweet seventeen*, dan 100% untuk foto produk, bisnis ini menguntungkan bagi penulis. Penulis yakin bahwa bisnis ini bisa menjadi berkat untuk kehidupan penulis dan layak untuk di jalankan.