

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

Menurut Horne dan Wachowicz (2009:2) Manajemen keuangan berkaitan dengan perolehan aset, pendanaan, dan manajemen aset dengan didasari beberapa tujuan umum. Pada bagian aspek keuangan ini Balista akan menjelaskan mengenai kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, dan penilaian kelayakan investasi selama bisnis ini berjalan. Proyeksi keuangan ini akan dibuat dengan jangka waktu tiga tahun.

6.1 Kebutuhan Dana

Penulis akan menjelaskan secara rinci kebutuhan dana yang terbagi dalam investasi tetap dan investasi lancar. Untuk mengetahui kebutuhan dana apa saja yang dibutuhkan Balista dalam mengembangkan produk, maka diperlukan rincian dari setiap investasi. Berikut ini adalah rincian harga dari biaya-biaya yang dilakukan oleh Balista.

Tabel 6.1 Kebutuhan Dana

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	kompor listrik	2	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000
2	panci	4	Rp 150.000	Rp 600.000
3	penggorengan	4	Rp 150.000	Rp 600.000
4	<i>freezer</i>	3	Rp 5.000.000	Rp 15.000.000
5	<i>sealer machine</i>	1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
6	wadah <i>powder</i>	20	Rp 50.000	Rp 1.000.000
7	sendok	100	Rp 5.000	Rp 500.000
8	garpu	100	Rp 5.000	Rp 500.000
9	sumpit	100	Rp 5.000	Rp 500.000

10	mangkok	50	Rp 25.000	Rp 1.250.000
11	piring	100	Rp 30.000	Rp 3.000.000
12	gelas	50	Rp 20.000	Rp 1.000.000
13	rak-rak dapur	1	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
14	mesin kasir	1	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
15	meja	20	Rp 1.000.000	Rp 20.000.000
16	kursi	100	Rp 150.000	Rp 15.000.000
17	sarana pendukung	4	Rp 2.000.000	Rp 8.000.000
18	<i>exhaust fan</i>	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
19	termos	6	Rp 500.000	Rp 3.000.000
20	alat pembakar	3	Rp 70.000	Rp 210.000
21	<i>magic jar</i>	3	Rp 500.000	Rp 1.500.000
22	bangunan	1	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
23	AC	3	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000
24	dekorasi	1	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
25	<i>knife set</i>	2	Rp 500.000	Rp 1.000.000
26	talenan	3	Rp 200.000	Rp 600.000
27	nampan	5	Rp 100.000	Rp 500.000
28	<i>shaker</i>	4	Rp 50.000	Rp 200.000
29	gelas takar	5	Rp 20.000	Rp 100.000
30	<i>cook set</i>	2	Rp 500.000	Rp 1.000.000
Total : Rp 247.560.000 x 11,51%				Rp 28.494.156
NO	BAHAN BAKU	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL
1	BERAS SUSHI	100	Rp 16.000	Rp 1.600.000
2	SAUS NASI	20	Rp 10.000	Rp 200.000
3	EBI	4	Rp 100.000	Rp 400.000
4	<i>KYURI</i>	12	Rp 10.000	Rp 120.000
5	<i>CHRUNCY</i>	8	Rp 10.000	Rp 80.000
6	<i>PARSLEY</i>	1	Rp 15.000	Rp 15.000
7	<i>MOZARELLA</i>	40	Rp 100.000	Rp 4.000.000
8	<i>MAYONAISE</i>	16	Rp 60.000	Rp 960.000
9	SALMON	20	Rp 170.000	Rp 3.400.000
10	MINYAK GORENG	20	Rp 22.000	Rp 440.000
TOTAL BAHAN BAKU				Rp 11.215.000
NO	OPERASIONAL	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL
1	Sarung Tangan	8	Rp 14.000	Rp 112.000
2	Alat Roll	8	Rp 10.000	Rp 80.000

3	Gas Kecil	30	Rp 40.000	Rp 1.200.000
4	Listrik			Rp 633.050
5	Air			Rp 230.200
6	Bensin			Rp 57.550
7	Wifi			Rp 34.530
8	tv – kabel			Rp 28.775
9	Keamanan			Rp 23.020
10	Kebersihan			Rp 40.285
11	sewa lahan			Rp 2.877.500
12	Perizinan			Rp 172.650
13	Gaji	Rp 22.000.000	11,51%	Rp 2.532.200
14	Kompensasi 5% dari pendapatan			Rp 186.462
TOTAL BIAYA OPERASIONAL				Rp 8.208.222
	PEMASARAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL
1	iklan instagram	Rp322.280	0,1151	Rp 37.094
2	Voucher	Rp230.200	0,1151	Rp 26.496
TOTAL BIAYA PEMASARAN				Rp 63.590
TOTAL BIAYA				Rp 47.980.968

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Penyusutan peralatan :

- Dengan periode penyusutan 5 tahun
= Rp 247.560.000 / 5 tahun = Rp 49.512.000
= Rp 49.512.000 x 11,51%
= Rp 5.698.831,2

Investasi awal yang dibutuhkan ditahun pertama dalam Balista adalah sebesar Rp 47.980.968. pada tabel diatas terdapat biaya-biaya yang dikalikan dengan 11,51%, hal ini dikarenakan berdasarkan perkiraan penjualan yang ditetapkan oleh penulis, *sushi mozarella* memiliki nilai sebesar 11,51% dari total pendapatan keseluruhan, perhitungan ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6.2 Tabel Perhitungan Biaya Tanggungan *Sushi Mozarella*

PRODUK	PERKIRAAN PENJUALAN (porsi)	HARGA	PERKIRAAN PENDAPATAN
MINUMAN (MILK & FRUIT)	40150	Rp17.000	Rp682.550.000,00
MENU NASI	20075	Rp21.450	Rp430.608.750,00
DESSERT	12775	Rp31.500	Rp402.412.500,00
RAMEN	9125	Rp22.000	Rp200.750.000,00
TAKOYAKI & OKONOMI	12775	Rp20.000	Rp255.500.000,00
SUSHI	36500	Rp29.000	Rp1.058.500.000,00
SUSHI MOZARELLA	10950	Rp36.000	Rp394.200.000,00
		TOTAL	Rp3.424.521.250,00

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Total Rp3.424.521.250,00 dibagi dengan Rp394.200.000,00 maka didapatkan hasil sebesar 11,51%.

6.2 Sumber Dana

Untuk mengembangkan bisnis ini Balista menggunakan sumber dana dari pendapatan Balista pada tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 47.980.968.

6.3 Proyeksi Neraca

Menurut (Prof. Dr.Dermawan Sjahrial, 2014) neraca merupakan sesuatu gambaran sesaat nilai akuntansi perusahaan, neraca mempunyai dua sisi: sisi kiri adalah aset sisi kanan adalah Liabilitas (kewajiban) dan Ekuitas (modal) pemegang saham. Neraca menyatakan apa yang perusahaan miliki dan bagaimana ia didanai. Dalam mengembangkan produk, Balista memerlukan suatu proyeksi neraca yang digunakan untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan saat ini, berikut ini merupakan proyeksi neraca yang dimiliki oleh Balista :

Tabel 6.3 Proyeksi Neraca

AKTIVA	JUMLAH	PASIVA	JUMLAH	KETERANGAN
Aset lancar	Rp 20.604.390	Kewajiban	—	Aset lancar dikalikan dengan 11,51%
Kas	Rp 3.000.000			
Aset tetap	—	Ekuitas	—	
Peralatan	Rp 28.494.156	Modal disetor	Rp 52.098.546	Peralatan dikalikan dengan 11,51%
Total aktiva	Rp 52.098.546	Total pasiva	Rp 52.098.546	Modal disetor dikalikan dengan 11,51%

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Pada proyeksi neraca ini terdapat rincian kas yang berfungsi sebagai cadangan untuk melakukan pengembalian terhadap konsumen dan melakukan pembayaran terhadap *supplier* apabila dibutuhkan saat mendadak.

6.4 Proyeksi Laba Rugi dan Arus Kas

Pada setiap periode akuntansi, perusahaan menyajikan laporan keuangan sebagai pertanggungjawaban kepada pemilik perusahaan, baik pada perusahaan dagang maupun pada perusahaan industri (Fuad, M, dkk, 2006 : 167). Dalam menghasilkan suatu analisis kelayakan investasi diperlukan suatu laporan arus kas, berikut ini merupakan laporan laba rugi arus kas yang terdapat dalam perusahaan Balista :

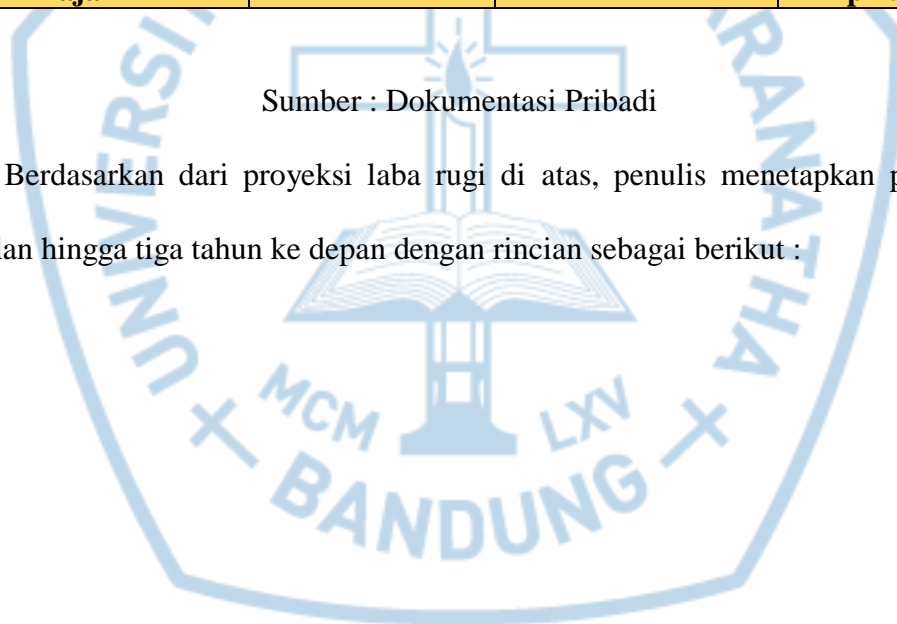
Tabel 6.4 Proyeksi Laba Rugi Satu Tahun

Proyeksi Laporan Laba Rugi satu tahun			
Komponen Pendapatan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pendapatan			
sushi mozarella	10800	Rp 36.000	Rp 388.800.000
Total Pendapatan			Rp 388.800.000
Komponen Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total
beras sushi	1200	Rp 16.000	Rp 19.200.000
saus nasi	240	Rp 10.000	Rp 2.400.000
Ebi	48	Rp 100.000	Rp 4.800.000
Kyuri	144	Rp 10.000	Rp 1.440.000
Chruncy	96	Rp 10.000	Rp 960.000
Parsley	12	Rp 15.000	Rp 180.000
Mozarella	480	Rp 100.000	Rp 48.000.000
Mayonaise	192	Rp 60.000	Rp 11.520.000
Salmon	240	Rp 170.000	Rp 40.800.000
minyak goreng	240	Rp 22.000	Rp 5.280.000
Total Biaya Produksi			Rp 134.580.000
Labanya Operasional (Total pendapatan - Total Biaya Produksi)			Rp 254.220.000
PEMASARAN	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL
iklan instagram	Rp 3.867.360	0,1151	Rp 445.133
Voucher	Rp 2.762.400	0,1151	Rp 317.952
TOTAL BIAYA PEMASARAN			Rp 763.085
Biaya Operasional			
Komponen Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total
Sarung Tangan	96	Rp 14.000	Rp 1.344.000
Alat Roll	96	Rp 10.000	Rp 960.000
Gas Kecil	96	Rp 40.000	Rp 3.840.000
Listrik	—	—	Rp 7.596.600
Air	—	—	Rp 2.762.400
Bensin	—	—	Rp 690.600
Wifi	—	—	Rp 414.360
tv – kabel	—	—	Rp 345.300
Keamanan	—	—	Rp 276.240
Kebersihan	—	—	Rp 483.420
sewa lahan	—	—	Rp 34.530.000

Perizinan			Rp 172.650
Gaji	Rp 22.000.000	11,51%	Rp 30.386.400
Kompensasi 5% dari pendapatan			Rp 2.237.544
Penyusutan			Rp 5.698.831
Total Biaya Operasional			Rp 91.738.345
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 161.718.570
Beban Bunga			Rp -
Penyusutan			Rp 5.698.831
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 167.417.401
Pajak 10%			Rp 16.741.740
Laba Bersih Setelah Pajak			Rp 150.675.661

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Berdasarkan dari proyeksi laba rugi di atas, penulis menetapkan perkiraan penjualan hingga tiga tahun ke depan dengan rincian sebagai berikut :



Tabel 6.5 Perkiraan Penjualan Tahun I

Cash Flow Tahun Kedua 8%			
Komponen Pendapatan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pendapatan			
<i>sushi mozzarella</i>	11664	Rp 36.000	Rp 419.904.000
Total Pendapatan			Rp 419.904.000
Total Biaya Produksi			Rp 145.346.400
Total Biaya Pemasaran			Rp 763.085
Total Biaya Operasional			Rp 91.917.349
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 181.877.166
Pajak 10%			Rp 18.187.717
Laba Bersih Setelah Pajak			Rp 163.689.449
Penyusutan			Rp 5.698.831
Operating Cash Flow			Rp 169.388.280

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Tabel 6.6 Perkiraan Penjualan Tahun II

Cash Flow Tahun Kedua 10%			
Komponen Pendapatan / Biaya	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pendapatan			
<i>sushi mozzarella</i>	12830	Rp 36.000	Rp 461.880.000
Total Pendapatan			Rp 461.880.000
Total Biaya Produksi			Rp159.795.900
Total Biaya Pemasaran			Rp 763.085
Total Biaya Operasional			Rp 92.158.920
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 209.162.095
Pajak 10%			Rp 20.916.209
Laba Bersih Setelah Pajak			Rp 188.245.885
Penyusutan			Rp 5.698.831
Operating Cash Flow			Rp182.547.054

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Tabel 6.7 Perkiraan Penjualan Tahun III

Cash Flow Tahun Kedua 12%			
Komponen Pendapatan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pendapatan			
<i>sushi mozzarella</i>	14370	Rp 36.000	Rp 517.320.000
Total Pendapatan			Rp 517.320.000
Total Biaya Produksi			Rp 176.275.920
Total Biaya Pemasaran			Rp 763.085
Total Biaya Operasional			Rp 92.477.978
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 247.803.017
Pajak 10%			Rp 24.780.302
Laba Bersih Setelah Pajak			Rp 223.022.715
Penyusutan			Rp 5.698.831
Operating Cash Flow			Rp217.323.884

Sumber : Dokumentasi Pribadi

6.5 Penilaian Kelayakan Investasi

Balista menggunakan perhitungan *Net Present Value*, *Internal Rate of return*, *payback period*, dan *profitability index* untuk mengetahui apakah bisnis peternakan ayam ras petelur layak dijalankan atau tidak. Berikut ini merupakan perhitungan *Net Present Value*, *Internal Rate of return*, *payback period*, dan *profitability index* :

1. *Net Present Value* (NPV)

Menurut (Dr. Abdul Halim, 2015) *Net Present Value* merupakan seluruh aliran kas bersih di-*present value*-kan atau dasar faktor diskonto (*Discount Factor*=-*DF*). Hasilnya dibandingkan dengan *initial invesment* atau *incremental outlay*. Selisih antara keduanya merupakan NPV. *DF* yang umum dipakai untuk mem-*present*

value-kan aliran kas bersih adalah *Cost Of Capital* (COC) perusahaan atau *Rate Of Return* (ROR) yang dikehendaki perusahaan.

Penetapan *discaount rate* yang digunakan dalam perhitungan *net present value* oleh Balista adalah sebesar 10%, hal ini dikarenakan agar dana yang diinvestasikan diharapkan mendapatkan keuntungan minimal sebesar 10%. Berikut ini merupakan perhitungan *net present value* (NPV) yang dilakukan Balista dalam mengembangkan produk *sushi mozarella* :

Tabel 6.8 Penilaian Kelayakan Investasi

Tahun	Operational Cash Flow	Discoun Factor	Present Value
Tahun 1	Rp 169.388.280	0,9091	Rp153.990.885
Tahun 2	Rp 182.547.054	0,8264	Rp150.856.886
Tahun 3	Rp 217.323.884	0,7513	Rp163.275.434
		Total Present Value	Rp468.123.205
		Initial Invesment	Rp47.980.968
		NPV	Rp420.142.237

Sumber : Dokumentasi Pribadi

$$* \text{Discount Factor} = \frac{1}{(1+0.12)^n}$$

Persyaratan apakah suatu bisnis atau pengembangan layak dijalankan adalah $NPV > 0$, maka berdasarkan perhitungan diatas dihasilkan NPV sebesar Rp 420.142.237 yang berarti nilainya > 0 , sehingga bisnis pengembangan produk ini layak untuk dijalankan.

2. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut (Dr. Abdul Halim, 2015) tingkat pengembalian internal (*Internal Rate of Return-IRR*) adalah hasil bunga yang sesungguhnya dijanjikan oleh suatu usulan proyek investasi selama umurnya. IRR ini dapat dihitung dengan menemukan DF yang dapat menjadikan NPVsama dengan nol. Berikut ini merupakan perhitungan IRR dari pengembangan produk *sushi mozarella* di Balista :

NPV Positif (175%)

Tabel 6.9 NPV Positif

Tahun	Operational Cash Flow	Discount Factor	Present Value
Tahun 0	-47980968,45	1	-47980968,45
Tahun 1	Rp 169.388.280	0,363636364	Rp61.595.738
Tahun 2	Rp 182.547.054	0,132231405	Rp24.138.453
Tahun 3	Rp 217.323.884	0,048084147	Rp10.449.834
		<i>Total Present Value</i>	Rp48.203.057
		<i>Initial Invesment</i>	Rp47.980.968
		NPV	Rp222.088

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2017)

NPV Negatif (176%)

Tabel 6.10 NPV Negatif

Tahun	Operational Cash Flow	Discount Factor	Present Value
Tahun 0	-47980968,45	1	-47980968,45
Tahun 1	Rp 169.388.280	0,362318841	61372565,24
Tahun 2	Rp 182.547.054	0,131274942	23963853,99
Tahun 3	Rp 217.323.884	0,047563385	10336659,53
		<i>Total Present Value</i>	Rp47.692.110
		<i>Initial Invesment</i>	Rp47.980.968
		NPV	-288858,1312

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2017)

IRR terletak antara *discount rate* 175% dan 176%. Untuk mendapatkan IRR diperlukan perhitungan dengan rumus sebagai berikut:

$$IRR = P1 - (C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1})$$

$P1$ = *Discount Rate* yang menghasilkan NPV positif

$P2$ = *Discount Rate* yang menghasilkan NPV negatif

$C1$ = NPV positif

$C2$ = NPV negative

$$IRR = 175\% - (222.088 \times \frac{176\% - 175\%}{-288.858 - 222.088})$$

$$IRR = 175,43\%$$

Dari hasil perhitungan IRR di atas didapat IRR sebesar 175,43%, angka tersebut dapat dikatakan sangat tinggi apabila dilihat dari suku bunga pada umumnya sekitar

9% - 10%. Maka dari itu berdasarkan perhitungan IRR pengembangan produk ini layak untuk dijalankan.

3. *Payback Period (PP)*

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 yang masuk bersih rata-rata pertahun atau biaya diferensial tunai yang berupa penghematan tunai (*cash saving*) pertahun yang diperoleh dari investasi dapat menutup investasi yang direncanakan (Mulyadi, 2001). Berikut ini merupakan perhitungan *payback period* yang dilakukan oleh Balista dalam mengembangkan produk *sushi mozarella*:

Tabel 6.11 *Payback Perod*

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>
Tahun 0	Rp 47.980.968
Tahun 1	Rp 169.388.280
Tahun 2	Rp 182.547.054
Tahun 3	Rp 217.323.884

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2017)

Berikut ini merupakan perhitungan dari *payback period*:

$$\begin{aligned}
 PP &= 0 \text{ tahun} + \left(\frac{47.980.960}{169.388.280} \right) \\
 &= 0 \text{ tahun} + 0,28 \\
 &= 0,28 \text{ tahun} \\
 &= 0,28 \times 12 = 3,4 \text{ bulan}
 \end{aligned}$$

Jadi *payback period* pengembangan produk ini adalah selama 3,4 bulan.

4. *Profitability Index (PI)*

Profitability Index adalah indeks yang mencoba untuk mengidentifikasi hubungan antara biaya dan manfaat dari proyek yang diusulkan melalui penggunaan rasio (Investo, 2016). Dalam hal ini apabila *profitability index* ≥ 1 maka suatu bisnis dinyatakan layak untuk dijalankan dan sebaliknya apabila *profitability index* ≤ 1 maka suatu bisnis dinyatakan tidak layak untuk dijalankan. Berikut ini merupakan hasil perhitungan *profitability index* yang dilakukan oleh Balista :

$$\textit{Profitability Index} = \frac{\textit{Total Present Value}}{\textit{Initial Investment}}$$

$$= \frac{468.123.205}{47.980.968}$$

$$= 9,756435106$$

Dari hasil perhitungan *profitability index* diatas maka dapat di tarik kesimpulan bahwa pengembangan produk ini layak untuk dijalankan karena $PI > 1$.

Hasil yang didapatkan dari karya tulis ini adalah, pengembangan produk *sushi mozarella* ini dapat dikatakan layak apabila dilihat dari aspek keuangan yaitu kelayakan investasi. Lalu produk ini juga diharapkan dapat membantu upaya pemerintah dalam meningkatkan konsumsi ikan di Jawa Barat, karena dengan bahan ikan yang diolah dengan *mozarella* yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, tentunya hal ini dapat menambah minat masyarakat untuk mengkonsumsi ikan, ditambah lagi dengan pengalaman baru yang akan konsumen dapatkan yaitu *mozarella* yang meleleh saat *sushi* ini diangkat. Strategi pemasaran yang dimiliki oleh penulis pun diharapkan dapat efektif yaitu dengan melakukan iklan, WOM, promosi penjualan, dan *event*. Namun ada juga kendala yang penulis alami saat melakukan pengembangan produk ini salah satunya sulitnya membagi waktu dalam melaksanakan pengembangan produk ini. Dengan adanya tabel aktivitas yang telah dilaksanakan penulis memiliki keyakinan bila produk ini akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan

