

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

6.1 Kebutuhan Dana

Menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (1994), kebutuhan dana adalah keputusan yang harus diambil oleh manajer keuangan dan berbagai kegiatan yang harus dijalankan oleh mereka, meskipun kegiatan-kegiatan tersebut dapat dikategorikan menjadi dua kegiatan yaitu menggunakan dana dan mencari pendanaan. Berikut adalah kebutuhan dana MV *Makeup Artist* dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 6.1 Kebutuhan Dana MV *Makeup Artist*

No	Komponen Investasi	Jumlah	Total
1.	Aktiva Tetap		
	A. <i>Beauty Case</i>	7.000.000	
	B. Meja Rias	6.000.000	
	C. Kursi	1.500.000	
	D. <i>Facial Bed</i>	5.000.000	
	E. Laptop	7.400.000	
	F. Peralatan merias dan kelas merias	4.540.000	
	Total		31.440.000
2.	Aktiva Lancar		

G. Gaji pokok Manajer selama 6 bulan @ Rp 3.500.000 / bln	21.000.000	
H. Gaji pokok karyawan selama 6 bulan @ Rp 1.850.000 / bln	11.100.000	
I. Pembuatan brosur selama 6 bulan sebanyak 1.000 lembar	1.000.000	
J. Biaya internet & listrik di studio selama 6 bulan	2.700.000	
K. Biaya untuk produk material merias & kelas selama 6 bulan	14.221.000	
Total		50.021.000
Total Pembiayaan Awal		81.461.000

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Seluruh aktiva tetap akan digunakan lebih dari 1 tahun, sedangkan untuk aktiva lancar diperkirakan perhitungannya selama 6 bulan. Berikut penjelasan untuk tabel 6.1:

1. *Beauty Case*

Beauty case sangat dibutuhkan oleh perias ketika akan merias di luar *studio* atau di tempat konsumen. *Beauty case* tersebut digunakan sebagai tempat untuk menyimpan peralatan merias.

2. Meja Rias

Meja rias adalah salah satu peralatan yang wajib ada di *studio makeup*. Meja rias ini digunakan untuk konsumen yang ingin dirias di *studio* atau

untuk kelas merias. Meja rias tersebut berupa cermin, lampu dan meja yang sudah terpasang.

3. Kursi

Setiap meja rias harus dilengkapi dengan kursi, karena merias dilakukan dalam posisi duduk. Kursi tersebut harus dapat diatur ketinggiannya untuk menyesuaikan dengan tinggi konsumen dan kenyamanan perias.

4. *Facial Bed*

Facial bed adalah alat yang digunakan untuk *after service*, karena untuk melakukan pelayanan tersebut konsumen harus dalam posisi terlentang.

5. Laptop

Laptop adalah alat yang dibutuhkan oleh manajer untuk menyimpan data konsumen, jadwal merias dan kelas merias, data penjualan dan *inventory*. Laptop tersebut harus memiliki *storage* yang cukup besar.

6. Peralatan Merias dan Kelas Merias

Peralatan merias dan kelas merias terdiri dari *brush*, *sponge*, pinset, pinny, *mixing palette*, *spatula*, gunting, pencukur alis. Peralatan tersebut digunakan untuk mengaplikasikan produk ke wajah.

7. Gaji Manajer dan Karyawan

Gaji manajer sebesar Rp 5.000.000 / bln, dengan gaji pokok Rp 3.500.000, biaya transportasi Rp 300.000, biaya untuk makan Rp 500.000, biaya pulsa Rp 200.000, biaya asuransi kesehatan Rp 200.000, tunjangan jabatan Rp 300.000.

Gaji karyawan sebesar Rp 2.500.000 / bln, dengan gaji pokok Rp 1.850.000, biaya transportasi Rp 250.000, biaya untuk makan Rp 300.000, biaya asuransi kesehatan Rp 100.000. Gaji manajer dan karyawan dimasukkan ke dalam total pembiayaan awal karena untukantisipasi jika pendapatan awal belum dapat memenuhi beban gaji.

8. Pembuatan Brosur

Pembuatan brosur menggunakan kertas *art paper* 150 gram dimana kertas art paper ini memiliki kualitas bahan yang baik dengan harga yang terjangkau.

9. Biaya Internet dan Listrik

Internet provider yang digunakan adalah Biznet dengan biaya per bulannya sebesar Rp 250.000 sedangkan perkiraan biaya listrik adalah Rp 200.000.

10. Biaya untuk Produk Material

Produk material ini terdiri dari *cleanser, moisturizer, primer wajah, concealer, foundation, powder, pensil alis, eyeshadow, contour, blush on, highlighter, lipstick*. Biaya produk material tersebut sudah dijumlahkan dan diperkirakan pemakaiannya selama 6 bulan.

Umur ekonomis untuk aktiva tetap MV *Makeup Artist* diperkirakan 10 tahun, dengan perhitungan berikut:

$$\text{Rp } 31.440.000 / 10 \text{ tahun} = \text{Rp } 3.144.000 / \text{tahun}$$

$$\text{Rp } 3.144.000 / 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 262.000 / \text{bulan}$$

MV *Makeup Artist* memperkirakan akan merias 20 orang dalam 1 bulan. Maka biaya yang dikeluarkan untuk aktiva tetap dapat tergantikan.

Rincian persentase pendapatan yang diperoleh sebagai berikut:

- 22% *makeup* keluarga pengantin dengan harga Rp 500.000
- 20% *course 1* dengan harga Rp 1.000.000
- 14% *makeup photoshoot* dengan harga Rp 350.000
- 12% *course 2* dengan harga Rp 1.500.000
- 10% *makeup bridesmaid* dengan harga Rp 400.000
- 8% *makeup wisuda / kelulusan / pesta* dengan harga Rp 350.000
- 8% *makeup lamaran* dengan harga Rp 500.000
- 3% *makeup sweet 17th* dengan harga Rp 500.000

- 1% *makeup pre sweet 17th* dengan harga Rp 800.000
- 1% *makeup pre wedding* dengan harga Rp 1.500.000
- 1% *makeup wedding* dengan harga Rp 3.000.000

Harga pokok penjualan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6.2 Penentuan Harga Jual

Jenis <i>Makeup</i>	Harga Pokok	Harga Jual
<i>Makeup Kelulusan / Pesta / Wisuda</i>	Rp 200.000	Rp 350.000
<i>Makeup Photoshoot</i>	Rp 200.000	Rp 350.000
<i>Makeup Bridesmaid</i>	Rp 200.000	Rp 400.000
<i>Makeup Lamaran</i>	Rp 250.000	Rp 500.000
<i>Makeup Keluarga Pengantin</i>	Rp 250.000	Rp 500.000
<i>Makeup Pre Sweet 17th</i>	Rp 400.000	Rp 800.000
<i>Makeup Sweet 17th</i>	Rp 250.000	Rp 500.000
<i>Makeup Pre Wedding</i>	Rp 750.000	Rp 1.500.000
<i>Makeup Wedding</i>	Rp 1.500.000	Rp 3.000.000
<i>Course 1</i>	Rp 600.000	Rp 1.000.000
<i>Course 2</i>	Rp 800.000	Rp 1.500.000

Harga pokok tersebut sudah termasuk harga material, tetapi belum termasuk harga jasa perias. Harga jual yang ditentukan adalah berdasarkan harga kelas menengah.

6.2 Sumber Dana

Sumber dana yang didapatkan MV *Makeup Artist* adalah dari pihak pemilik yang menyetorkan modal awal sebesar Rp 81.461.000.

6.3 Proyeksi Neraca

Tabel 6.3 Neraca

Aktiva	Jumlah (Rp)	Pasiva	Jumlah (Rp)
Aset Lancar	50.021.000	Kewajiban	0
Aset Tetap:		Ekuitas:	
<i>Beauty case</i>	7.000.000	Modal Awal	81.461.000
Meja Rias	6.000.000		
Kursi	1.500.000		
<i>Facial bed</i>	5.000.000		
Laptop	7.400.000		
Peralatan merias & kelas	4.540.000		
Total Aktiva	81.461.000	Total Pasiva	81.461.000

6.4 Proyeksi Laba Rugi

MV *Makeup Artist* memiliki proyeksi laba rugi dari tahun 2018 hingga 2020 sebagai berikut:

Tabel 6.4 Laba Rugi Tahun 2018 - 2020

NO	URAIAN	PERIODE					
		2018		2019		2020	
A	PENDAPATAN	ORANG		ORANG		ORANG	
1	Makeup Wisuda / Kelulusan / Pesta	60	Rp 21,000,000.00	140	Rp 53,900,000.00	210	Rp 88,935,000.00
2	Makeup Pre Sweet 17th	12	Rp 9,600,000.00	30	Rp 26,400,000.00	55	Rp 53,240,000.00
3	Makeup Sweet 17th	20	Rp 10,000,000.00	42	Rp 23,100,000.00	92	Rp 55,660,000.00
4	Makeup Pre Wedding	12	Rp 18,000,000.00	54	Rp 89,100,000.00	160	Rp 290,400,000.00
5	Makeup Wedding	0	-	20	Rp 66,000,000.00	147	Rp 533,610,000.00
6	Makeup Lamaran	55	Rp 27,500,000.00	108	Rp 59,400,000.00	375	Rp 226,875,000.00
7	Makeup Bridesmaid	70	Rp 28,000,000.00	137	Rp 60,280,000.00	335	Rp 162,140,000.00
8	Makeup Keluarga Pengantin	157	Rp 78,500,000.00	375	Rp 206,250,000.00	552	Rp 333,960,000.00
9	Makeup Photoshoot	102	Rp 35,700,000.00	110	Rp 42,350,000.00	196	Rp 83,006,000.00
10	Course 1	143	Rp 143,000,000.00	257	Rp 282,700,000.00	450	Rp 544,500,000.00
11	Course 2	87	Rp 130,500,000.00	163	Rp 268,950,000.00	300	Rp 544,500,000.00
	Total Pendapatan		Rp 501,800,000.00		Rp 1,178,430,000.00		Rp 2,916,826,000.00
B	HARGA POKOK PENJUALAN	ORANG		ORANG		ORANG	
1	Makeup Wisuda / Kelulusan / Pesta	60	Rp 12,000,000.00	140	Rp 30,800,000.00	210	Rp 50,820,000.00
2	Makeup Pre Sweet 17th	12	Rp 4,800,000.00	30	Rp 6,600,000.00	55	Rp 13,310,000.00
3	Makeup Sweet 17th	20	Rp 5,000,000.00	42	Rp 9,240,000.00	92	Rp 22,264,000.00
4	Makeup Pre Wedding	12	Rp 9,000,000.00	54	Rp 11,880,000.00	160	Rp 38,720,000.00
5	Makeup Wedding	0	-	20	Rp 4,400,000.00	147	Rp 35,574,000.00
6	Makeup Lamaran	55	Rp 13,750,000.00	108	Rp 23,760,000.00	375	Rp 90,750,000.00
7	Makeup Bridesmaid	70	Rp 14,000,000.00	137	Rp 30,140,000.00	335	Rp 81,070,000.00
8	Makeup Keluarga Pengantin	157	Rp 39,250,000.00	375	Rp 82,500,000.00	552	Rp 133,584,000.00
9	Makeup Photoshoot	102	Rp 20,400,000.00	110	Rp 24,200,000.00	196	Rp 47,432,000.00
10	Course 1	143	Rp 85,800,000.00	257	Rp 56,540,000.00	450	Rp 108,900,000.00
11	Course 2	87	Rp 69,600,000.00	163	Rp 35,860,000.00	300	Rp 72,600,000.00
	Total Harga Pokok Penjualan		Rp 273,600,000.00		Rp 315,920,000.00		Rp 695,024,000.00
C	LABA KOTOR		Rp 228,200,000.00		Rp 862,510,000.00		Rp 2,221,802,000.00
D	BIAYA OPERASIONAL	BLN		BLN		BLN	
1	Biaya Gaji (+THR)	13	Rp 97,500,000.00	13	Rp 107,250,000.00	13	Rp 117,975,000.00
2	Biaya Internet & Listrik	12	Rp 5,400,000.00	12	Rp 5,940,000.00	12	Rp 6,534,000.00
3	Biaya Pembuatan Brosur	12	Rp 2,000,000.00	12	Rp 2,200,000.00	12	Rp 2,420,000.00
4	Biaya Produk Material	12	Rp 28,442,000.00	12	Rp 31,286,200.00	12	Rp 34,414,820.00
5	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap (<i>M. Garis Lurus</i>)	120	Rp 3,144,000.00	120	Rp 3,144,000.00	120	Rp 3,144,000.00
	Jumlah Biaya Operasional		Rp 133,342,000.00		Rp 146,676,200.00		Rp 161,343,820.00
E	LABA / (RUGI) BERSIH		Rp 94,858,000.00		Rp 715,833,800.00		Rp 2,060,458,180.00

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Berikut penjelasan tabel di atas:

A. Pendapatan

- Pendapatan pada tabel ini berdasarkan penjelasan yang tercantum pada **BAB III Aspek Pemasaran** dalam bagian **3.3 Perkiraan Penjualan**

B. Harga Pokok Penjualan

- Pada tabel tersebut Harga Pokok Penjualan naik 10% setiap tahunnya, dikarenakan adanya inflasi pada harga bahan pokok

C. Laba Kotor

- Laba Kotor diperoleh dari Pendapatan dikurangkan dengan Harga Pokok Penjualan

D. Biaya Operasional

- Biaya Operasional mengalami kenaikan sebesar 10% setiap tahunnya dikarenakan inflasi dan apresiasi terhadap kinerja karyawan tetap

E. Laba Bersih

- Laba Bersih diperoleh dari Laba Kotor dikurangkan dengan Biaya Operasional



6.5 Proyeksi Arus Kas

MV *Makeup Artist* memiliki proyeksi arus kas dari tahun 2018 hingga 2020 sebagai berikut:

Tabel 6.5 Arus Kas Tahun 2018 - 2020

NO	URAIAN	PERIODE					
		2018		2019		2020	
A	PENDAPATAN	ORANG		ORANG		ORANG	
1	Makeup Wisuda / Kelulusan / Pesta	60	Rp 21,000,000.00	140	Rp 53,900,000.00	210	Rp 88,935,000.00
2	Makeup Pre Sweet 17th	12	Rp 9,600,000.00	30	Rp 26,400,000.00	55	Rp 53,240,000.00
3	Makeup Sweet 17th	20	Rp 10,000,000.00	42	Rp 23,100,000.00	92	Rp 55,660,000.00
4	Makeup Pre Wedding	12	Rp 18,000,000.00	54	Rp 89,100,000.00	160	Rp 290,400,000.00
5	Makeup Wedding	0	-	20	Rp 66,000,000.00	147	Rp 533,610,000.00
6	Makeup Lamaran	55	Rp 27,500,000.00	108	Rp 59,400,000.00	375	Rp 226,875,000.00
7	Makeup Bridesmaid	70	Rp 28,000,000.00	137	Rp 60,280,000.00	335	Rp 162,140,000.00
8	Makeup Keluarga Pengantin	157	Rp 78,500,000.00	375	Rp 206,250,000.00	552	Rp 333,960,000.00
9	Makeup Photoshoot	102	Rp 35,700,000.00	110	Rp 42,350,000.00	196	Rp 83,006,000.00
10	Course 1	143	Rp 143,000,000.00	257	Rp 282,700,000.00	450	Rp 544,500,000.00
11	Course 2	87	Rp 130,500,000.00	163	Rp 268,950,000.00	300	Rp 544,500,000.00
	Total Pendapatan		Rp 501,800,000.00		Rp 1,178,430,000.00		Rp 2,916,826,000.00
B	HARGA POKOK PENJUALAN	ORANG		ORANG		ORANG	
1	Makeup Wisuda / Kelulusan / Pesta	60	Rp 12,000,000.00	140	Rp 30,800,000.00	210	Rp 50,820,000.00
2	Makeup Pre Sweet 17th	12	Rp 4,800,000.00	30	Rp 6,600,000.00	55	Rp 13,310,000.00
3	Makeup Sweet 17th	20	Rp 5,000,000.00	42	Rp 9,240,000.00	92	Rp 22,264,000.00
4	Makeup Pre Wedding	12	Rp 9,000,000.00	54	Rp 11,880,000.00	160	Rp 38,720,000.00
5	Makeup Wedding	0	-	20	Rp 4,400,000.00	147	Rp 35,574,000.00
6	Makeup Lamaran	55	Rp 13,750,000.00	108	Rp 23,760,000.00	375	Rp 90,750,000.00
7	Makeup Bridesmaid	70	Rp 14,000,000.00	137	Rp 30,140,000.00	335	Rp 81,070,000.00
8	Makeup Keluarga Pengantin	157	Rp 39,250,000.00	375	Rp 82,500,000.00	552	Rp 133,584,000.00
9	Makeup Photoshoot	102	Rp 20,400,000.00	110	Rp 24,200,000.00	196	Rp 47,432,000.00
10	Course 1	143	Rp 85,800,000.00	257	Rp 56,540,000.00	450	Rp 108,900,000.00
11	Course 2	87	Rp 69,600,000.00	163	Rp 35,860,000.00	300	Rp 72,600,000.00
	Total Harga Pokok Penjualan		Rp 273,600,000.00		Rp 315,920,000.00		Rp 695,024,000.00
C	LABA KOTOR		Rp 228,200,000.00		Rp 862,510,000.00		Rp 2,221,802,000.00
D	BIAYA OPERASIONAL	BLN		BLN		BLN	
1	Biaya Gaji (+THR)	13	Rp 97,500,000.00	13	Rp 107,250,000.00	13	Rp 117,975,000.00
2	Biaya Internet & Listrik	12	Rp 5,400,000.00	12	Rp 5,940,000.00	12	Rp 6,534,000.00
3	Biaya Pembuatan Brosur	12	Rp 2,000,000.00	12	Rp 2,200,000.00	12	Rp 2,420,000.00
4	Biaya Produk Material	12	Rp 28,442,000.00	12	Rp 31,286,200.00	12	Rp 34,414,820.00
5	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap (<i>M. Garis Lurus</i>)	120	Rp 3,144,000.00	120	Rp 3,144,000.00	120	Rp 3,144,000.00
	Jumlah Biaya Operasional		Rp 133,342,000.00		Rp 146,676,200.00		Rp 161,343,820.00
E	LABA / (RUGI) BERSIH		Rp 94,858,000.00		Rp 715,833,800.00		Rp 2,060,458,180.00
F	PENYUSUTAN		Rp 3,144,000.00		Rp 3,144,000.00		Rp 3,144,000.00
G	OPERATIONAL CASH FLOW		Rp 98,002,000.00		Rp 718,977,800.00		Rp 2,063,602,180.00

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Berikut penjelasan tabel di atas:

F. Penyusutan

- Biaya penyusutan hanya aktiva tetap, sehingga yang digunakan adalah metode garis lurus. Hal ini dikarenakan fungsional aktiva tersebut tidak terpengaruh oleh besarnya kecil *volume* jasa yang dihasilkan

G. Operational Cash Flow

- *Operational Cash Flow* diperoleh dari Laba (Rugi) Bersih dijumlahkan dengan Penyusutan

6.6 Penilaian Kelayakan Investasi

1. Perhitungan *Net Present Value* (NPV)

Menurut Syafaruddin Alwi (2001:p163), "*Net Present Value*" merupakan model yang memperhitungkan pola *cash flows* keseluruhan dari suatu investasi, dalam kaitannya dengan waktu, berdasarkan *Discount Rate* tertentu. *Discount rate* yang digunakan MV adalah 8% (lampiran 4). *Discount rate* tersebut diambil berdasarkan tingkat inflasi di Indonesia pada bulan April 2018 sebesar 3,41% (<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>) dan karena melihat persaingan dan bahan baku yang memiliki kadaluarsa.

Berikut adalah perhitungan NPV dari MV *Makeup Artist*:

Tabel 6.6 Perhitungan *Net Present Value*

TAHUN	OPERATIONAL CASH FLOW	DISCOUNT FACTOR	PRESENT VALUE
Tahun ke - 1	Rp 98,002,000.00	0.9259	Rp 90,740,051.80
Tahun ke - 2	Rp 718,977,800.00	0.8573	Rp 616,379,667.94
Tahun ke - 3	Rp 2,063,602,180.00	0.7938	Rp 1,638,087,410.48
		Total present value	Rp 2,345,207,130.22
		Initial invesment	Rp 81,461,000.00
		NPV	Rp 2,263,746,130.22

Sumber: Data Pribadi (2018)

Berdasarkan perhitungan di atas nilai NPV yang diperoleh yaitu $NPV > 0$ maka bisnis MV *Makeup Artist* ini layak untuk dijalankan.

2. Perhitungan *Payback Period* (PBP)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003:p101) metode *Payback Period* (PP) adalah teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan.

Berikut perhitungan *Payback Period* MV *Makeup Artist*:

Tabel 6.7 Perhitungan *Payback Period*

TAHUN	OPERATIONAL CASH FLOW
Tahun ke - 1	Rp 98,002,000.00
Tahun ke - 2	Rp 718,977,800.00
Tahun ke - 3	Rp 2,063,602,180.00

Sumber: Data Pribadi (2018)

Hitungan *payback period*:

- $(-)\text{Rp } 81.461.000 + \text{Rp } 98.002.000 = \text{Rp } 16.541.000$
- $\frac{\text{Rp } 16.541.000}{\text{Rp } 718.977.800} \times 12 \text{ bulan} = 0,28 \text{ bulan}$
- $(0,28 \times 30 \text{ hari}) = 8,4 \text{ hari}$ dibulatkan menjadi 9 hari

Jadi, *payback period* MV *Makeup Artist* adalah 11 bulan 22 hari.

3. Perhitungan *Profitability Index* (PI)

Menurut R.Hidayat dan D.Kurniadi (2010) *profitability index* adalah metode prediksi kelayakan suatu proyek dengan membandingkan nilai pendapatan bersih dengan nilai investasi, dengan kriteria kelayakan jika $PI > 1$ maka rencana investasi dapat diterima dan jika $PI < 1$ maka rencana investasi ditolak.

Berikut perhitungan *profitability index* MV *Makeup Artist*:

$$\begin{aligned} \textit{Profitability index} &= \frac{\textit{Total Present Value}}{\textit{Initial Investment}} = \frac{\text{Rp}2,345,207,130.22}{\text{Rp} 81.461.000} \\ &= 28,789 \end{aligned}$$

Jadi, karena $PI > 1$, maka usaha ini dapat diterima.

Berdasarkan perhitungan tiga metode di atas bisnis ini layak untuk dijalankan. Namun di samping itu bisnis ini harus memiliki strategi *marketing* yang mampu memasarkan jasa yang ditawarkan, mencapai sasaran pasar dan jumlah target yang dituju, sehingga kelayakan bisnis tersebut dapat terealisasikan.

