

BAB VI
ASPEK KEUANGAN

6.1 Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan untuk pembenahan layanan menggunakan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) yang dilakukan oleh Toko JJ Diesel adalah sebagai berikut:

Tabel 6.1 Kebutuhan Dana

No.	Keterangan	Jumlah	Harga	Total Harga
1	Rak Besi	6	Rp 1.000.000	Rp 6.000.000
2	Biaya Pelatihan	16	Rp 500.000	Rp 8.000.000
3	Biaya Makan Bersama	8	Rp 100.000	Rp 800.000
4	Kompensasi Tambahan	14	Rp 300.000	Rp 4.100.000
5	Forklift Manual	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
6	Biaya Situs Online (TopAds)	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
7	Biaya Instalasi Sistem Komputer	1	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000
8	Tempat Duduk Pelanggan	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
9	Meja Tunggu Pelanggan	1	Rp 750.000	Rp 750.000
10	Biaya Pakaian Karyawan (Promosi)	24	Rp 375.000	Rp 9.000.000
Total Dana				Rp 42.750.000

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

6.2 Sumber Dana

Sumber dana yang digunakan untuk memenuhi pembenahan layanan pada toko JJ Diesel tersebut menggunakan modal pribadi dari pemilik, yaitu sebesar Rp 42.750.000.

6.3 Proyeksi Neraca

Proyeksi Neraca yang akan ditunjukkan oleh penulis adalah aktiva lancar, aktiva tetap, dan passiva yang berada di toko JJ Diesel adalah sebagai berikut:

Tabel 6.2 Proyeksi Neraca

Aktiva		Passiva	
Aktiva lancar		Kewajiban	
Kas	Rp 200.000.000	Kewajiban Jangka Pendek	Rp 250.000.000
Persediaan	Rp 450.000.000	Ekuitas	
Perlengkapan	Rp 1.200.000		
Total Aktiva Lancar	Rp 651.200.000		
Aktiva tetap			
Peralatan	Rp 181.348.000	Modal Pemilik	Rp 582.548.000
Total Aktiva Tetap	Rp 181.348.000		
Total aktiva	Rp 832.548.000	Total Passiva	Rp 832.548.000

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Berikut merupakan penjelasan dari isi tabel 6.2:

- Kas adalah uang tunai yang dimiliki pemilik untuk berjaga-jaga.
- Persediaan merupakan barang-barang diesel yang dibeli dari *Supplier* secara kas maupun kredit.

- Perlengkapan adalah alat-alat yang digunakan secara operasional untuk berjalannya toko, seperti pena, kertas catatan, dan lain-lain.
- Peralatan adalah barang yang dibutuhkan untuk operasional toko, dengan umur barang lebih dari satu tahun.
- Alat pembantu merupakan biaya yang dikeluarkan untuk fungsi yang habis kurang dari satu tahun, yang sudah terbilang diaktiva lancar pada bagian 6.1 Kebutuhan Dana, sehingga biaya barang pembantu adalah: Rp. 39.360.000,- .
- Kewajiban jangka pendek yang dimaksud adalah pemilik membeli barang atau produk untuk persediaan dari *supplier*.

6.4 Proyeksi Laba Rugi

Bagian ini menjelaskan laporan laba rugi toko JJ Diesel yang terdiri dari pendapatan dan beban usaha selama beroperasi yang menghasilkan laba atau rugi bersih.

Pada tabel proyeksi laba rugi yang akan di jelaskan di bawah ini terdapat kolom pendapatan, di mana data pendapatan tersebut diambil dari tabel perkiraan penjualan pada bab III (tabel 3.6):

Tahun 1 : Rp 23.550.000.000

Tahun 2 : Rp 24.272.500.000

Tahun 3 : Rp 25.963.875.000

Berikut adalah tabel proyeksi laba rugi tiga tahun kedepan pada toko JJ Diesel:

Tabel 6.3 Proyeksi Laba Rugi

(Dalam Rupiah 000)

NO	URAIAN	PERIODE		
		2019	2020	2021
A	Pendapatan	23.550.000	24.727.500	25.963.875
B	Harga Pokok Penjualan	(22.372.500)	(23.491.125)	(24.640.031,25)
C	Laba Kotor	1.177.500	1.236.375	1.323.843,75
D	Biaya-Biaya (Beban)			
	Gaji Karyawan	(165.600)	(182.160)	(200.376)
	Biaya Listrik	(8.400)	(9.240)	(10.164)
	Biaya Transportasi	(9.600)	(10.560)	(11.616)
	Biaya Air	(2.400)	(2.660)	(2.926)
	Biaya Telepon	(1.800)	(1.980)	(2.178)
	B. Penyusutan Peralatan	(3.134,8)	(3.134,8)	(3.134,8)
	B. Penyusutan Kendaraan	(18.750)	(18.750)	(18.750)
	Total Biaya-Biaya	(209.684,8)	(228.484,8)	(249.144,8)
E	Laba Sebelum Pajak	967.815,2	1.007.890,2	1.074.698,95
F	Pajak	(96.781,52)	(100.789,02)	(107.469,895)
G	Laba Bersih	871.033,68	907.101,18	967.229,055

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

- Pendapatan adalah hasil dari penjualan toko JJ Diesel.
- Laba kotor adalah hasil dari pendapatan dikurangi dengan harga pokok penjualan.

- Laba sebelum pajak hasil pengurangan dari total pendapatan, total harga pokok penjualan, dan biaya-biaya operasional.
- Biaya operasional seluruh biaya operasional naik sebesar 10% setiap tahunnya, kenaikan tersebut dipengaruhi oleh inflasi dan faktor lainnya.
- Pajak yang dikenakan 10% setiap tahunnya.
- Laba setelah pajak adalah hasil pengurangan dari laba sebelum pajak dengan pajak.
- Beban penyusutan peralatan adalah 10% depresiasi dari peralatan-peralatan yang sebelumnya tercantum dalam tabel 4.1 pada bab IV, kecuali kendaraan.
- Beban penyusutan kendaraan diambil dari tabel 4.1 pada bab IV bagian kendaraan, di mana kendaraan senilai Rp 150.000.000 dengan umur ekonomis 8 tahun.

6.5 Proyeksi Arus Kas

Menurut Kashmir dan Jakfar (2010) Arus Kas merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu. Arus Kas menggambarkan beberapa uang yang masuk (cash in) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. Arus Kas juga menggambarkan berapa uang yang keluar (cash out) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan.

Penulis menggunakan proyeksi arus kas *incremental cash flow* dalam menjelaskan proyeksi arus kas toko JJ Diesel selama tiga tahun kedepan, karena menghitung langsung proyeksi peningkatan laba rugi yang diakibatkan dengan adanya konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L).

Berikut adalah proyeksi arus kas dari toko JJ Diesel:

Tabel 6.4 Proyeksi Arus Kas

(Dalam Rupiah)

Tahun	Persentase Kenaikan	Incremental Cash Flow	Alasan
2019	5%	43.551.684	Adanya konsep S2L, penjualan sudah mulai meningkat.
2020	10%	90.710.118	Karena adanya WOM, konsep S2L semakin tersebar dan menimbulkan banyaknya pembeli.
2021	20%	193.445.811	<i>Branding</i> sudah mulai terjadi, sehingga orang sudah mulai mengenal toko JJ Diesel.

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

- *Incremental cash flow* adalah hasil dari proyeksi peningkatan laba rugi tahun 2019-2021 yang diakibatkan adanya konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L).

6.6 Penilaian Kelayakan Investasi

Bagian ini dibuat untuk mengetahui apakah perencanaan bisnis pembehanan layanan pada toko JJ Diesel ini layak dijalankan atau tidak, dengan menggunakan tiga metode yaitu, metode *Net Present Value*, *Payback Period*, dan *Profitability Indeks*.

Tabel 6.5 Net Present Value

Tahun	Incremental Cash Flow (Rp)	Discount Factor (10%)	Present Value (Rp)
Tahun ke-1	43.551.684	0,9091	39.592.835,92
Tahun ke-2	90.710.118	0,8264	74.962.841,52
Tahun ke-3	193.445.811	0,7513	145.335.837,80
		Total present value	259.891.515,24
		Initial investment	42.750.000
		NPV	217.141.515,24

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Persyaratan apakah suatu bisnis layak diterima adalah jika $NPV > 0$, karena NPV dalam bisnis ini adalah sebesar Rp. 217.141.515,24 dan nilainya > 0 , maka usaha toko JJ Diesel layak untuk dijalankan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) metode Payback Period merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha.

Penulis mencantumkan metode *payback period* untuk melihat kapan kembalinya modal dana yang digunakan untuk investasi pembenahan layanan dengan konsep *Satisfaction to Loyalty (S2L)*.

Berikut adalah tabel *payback period* dari toko JJ Diesel:

Tabel 6.6 Payback Period

Tahun	Operational Cash Flow (Rp)	Kumulatif
Tahun ke – 1	43.551.684	43.551.684
Tahun ke – 2	90.710.118	134.261.802
Tahun ke – 3	193.445.811	327.707.613

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Rumus *Payback period* jika arus kas per tahun jumlahnya berbeda adalah sebagai berikut:

$$\text{Payback period} = n + (a-b)/(c-b) \times 1 \text{ tahun}$$

n = Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula

a = Jumlah investasi mula-mula

b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke-n

c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n+1

Berikut adalah perhitungan dari *payback period*:

$$0 + \frac{(Rp\ 42.750.000)}{Rp\ 43.551.684} \times 12 \text{ Bulan} = 11,78 \text{ bulan}$$

(0,78 x 30 Hari) = 23,4 hari, dibulatkan 23 hari

Payback period dari toko JJ Diesel adalah 11 bulan 23 hari, sehingga usaha dengan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) ini termasuk layak untuk dijalankan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2007), Profitability indeks merupakan resiko aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.

Berikut adalah perhitungan *profitability indeks* dalam kelayakan investasi toko JJ Diesel :

$$\begin{aligned} PI &= \text{Total present value} / \text{initial investment} \\ &= 259.891.515,24/42.750.000 \\ &= 6,08 \end{aligned}$$

Oleh karena $PI > 1$, maka usaha pengembangan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) ini layak untuk dijalankan.

Hasil yang di dapatkan dari perencanaan bisnis ini adalah konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L), di mana konsep ini merupakan suatu bentuk layanan yang lebih terstruktur, yang diharapkan dapat memuaskan pelanggan dan pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan. Konsep pembenahan layanan ini membuat karyawan dapat melayani pelanggan dengan baik, cepat, sepenuh hati, dan peduli pada pelanggan. Pembenahan layanan yang dilakukan meliputi pembenahan sumber daya manusia, struktur organisasi dan SOP, dan sistem komputerisasi.

Strategi pemasaran yang dimiliki toko JJ Diesel pada saat ini hanya melalui *Word of Mouth* (WOM) dan distributor, untuk kedepannya ingin kerjasama dengan *Home Credit Indonesia* (HCI) yang dapat membantu pelanggan dalam melakukan pembayaran menggunakan pembayaran cicilan yang ditawarkan oleh *Home Credit Indonesia* (HCI) dan *sales agent* (agen penjualan) dari *Home Credit Indonesia* (HCI) akan membantu toko JJ Diesel dalam mempromosikan bisnis atau produk

dari toko JJ Diesel. Selain itu, toko JJ Diesel akan melakukan promosi dengan melakukan penjualan produk melalui situs *online* agar dapat menjangkau pasar lebih luas dan meningkatkan penjualan. Penulis berharap dengan adanya strategi pemasaran yang baru tersebut dapat berjalan lebih efektif dan meningkatkan penjualan pada toko JJ Diesel.

Dilihat dari aspek operasional yang sebelumnya toko JJ Diesel belum memiliki standar operasional prosedur dalam melakukan pelayanan terhadap pelanggan-pelanggannya. Penulis berharap dapat membuat pelanggan lebih puas dengan menggunakan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) pada standar operasional prosedur dalam pelayanannya.

Dalam aspek sumber daya insani penulis memberikan *training* dan *briefing* kepada karyawan maupun pemilik, agar dapat mewujudkan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) ini. Diharapkan dengan konsep ini dapat membuat karyawan dan pemilik dapat beroperasi lebih efektif dibanding sebelumnya yang belum memiliki standar operasional prosedur (SOP) pelayanan, pembagian tugas yang belum jelas, dan masih sistem *One Man Show*, dengan adanya pembagian tugas dan standar operasional prosedur pelayanan dengan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L).

Pengeluaran biaya yang dilakukan untuk mewujudkan konsep *Satisfaction to Loyalty* (S2L) ini berupa biaya-biaya pelatihan atau *training* terhadap karyawan juga pemilik, *briefing* dalam bentuk makan bersama, biaya pakaian seragam, biaya kompensasi tambahan, biaya situs online dan biaya instalasi sistem komputer.

Di ambil dari hal-hal diatas, penulis yakin dengan adanya konsep ini dapat mencapai tujuan dari perencanaan bisnis ini, yaitu memuaskan pelanggan dan meningkatkan penjualan.