

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

6.1. Biaya Yang harus dikeluarkan untuk membuat usaha

Dalam penelitian ini peneliti melakukan perhitungan untuk dapat menghitung analisis apakah perusahaan dapat memberikan keuntungan. Usaha Vous diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi pemilik usaha. Dalam bagian ini, peneliti akan melakukan perhitungan biaya yang harus dikeluarkan.

6.1.1. Biaya Peralatan Produksi

Tabel 6. 1. Biaya Peralatan Produksi

nama barang	tipe barang	harga satuan	jumlah kebutuhan	total
meja setrika	Expo MS 9101	Rp500,000	2	Rp1,000,000
Setrika	Philips HD	Rp275,000	2	Rp550,000
Oxone Garment Steamer	WOX-839-W	Rp1,070,000	1	Rp1,070,000
kamera DSLR	Canon EOS 1500D	Rp6,700,000	1	Rp6,700,000
Ring Light	Motomo	Rp1,800,000	2	Rp3,600,000
Laptop Asus	X441UA	Rp5,800,000	1	Rp5,800,000
Printer	canon G1000	Rp1,600,000	1	Rp1,600,000
Rak besi	Krisbow	Rp600,000	5	Rp3,000,000
Plastic Container	Lion Star	Rp150,000	12	Rp1,800,000
hang tag gun	red arrow	Rp60,000	2	Rp120,000
				Rp25,240,000

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Untuk dapat memulai aktivitas usahanya, perusahaan akan membutuhkan pembelian peralatan utama, yang diperlukan untuk dapat melakukan usaha. Untuk dapat memulai aktivitas usaha ini, maka dibutuhkan dana sejumlah Rp25,240,000

6.1.2. Biaya Perlengkapan tahunan

Tabel 6. 2. Biaya Perlengkapan tahunan

nama barang	harga	jumlah kebutuhan	total tahunan
Pencetakan stok hangtag (1000 pcs)	Rp550,000	5	Rp2,750,000
Pencetakan Label Woven (1000pcs)	Rp400,000	5	Rp2,000,000
Arrow tag pin	Rp12,000	20	Rp240,000
Plastik kemasan	Rp275,000	12	Rp3,300,000
			Rp8,290,000

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Biaya perlengkapan tahunan dibutuhkan untuk dapat melengkapi aktivitas yang dilakukan. Untuk itu, peneliti membutuhkan dana sejumlah Rp 8,290,000

6.1.3. Biaya Operasional

Tabel 6. 3. Biaya Operasional

Pengeluaran Operasional	Biaya (bulanan)	Biaya (Tahunan)
Listrik	250,000	3,000,000
Air	100,000	1,200,000
Internet	250,000	3,000,000
Telepon Rumah (PTSN)	75,000	900,000
ATK (kertas dan bon)	120,000	1,440,000
pengemasan dan pengiriman barang	1,200,000	14,400,000
TOTAL	1,995,000	23,940,000

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Biaya operasional merupakan biaya *overhead* yang dibutuhkan untuk dapat menjaga kelangsungan dari aktivitas perusahaan yang dilakukan. Dalam 1 bulan, perusahaan membutuhkan Rp1,995,000 untuk dapat melaksanakan aktivitas operasi. Dengan demikian, dalam jangka waktu 1 tahun, dibutuhkan biaya sebesar Rp23,940,000

6.1.4. Biaya Tenaga Kerja

Tabel 6. 4. Biaya Tenaga Kerja

karyawan	jumlah	gaji	gaji tahunan	tunjangan BPJS	THR	total gaji
Owner	1	2,000,000	24,000,000	3,000,000	2,000,000	29,000,000
General Manager dan administrasi	1	1,750,000	21,000,000	2,625,000	1,750,000	25,375,000
Karyawan	2	1,200,000	14,400,000	1,800,000	1,200,000	17,400,000
						71,775,000

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Biaya tenaga kerja merupakan gaji dan tunjangan yang perlu ditanggung bagi karyawan dari perusahaan. Didapat sebesar Rp71,775,000 dilakukan untuk dapat melakukan aktivitas ketenagakerjaan dalam aktivitas perusahaan.

Biaya yang harus dipersiapkan oleh perusahaan untuk dapat melaksanakan aktivitas operasinya dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 6. 5. Biaya Tenaga Kerja

Biaya yang disiapkan	jumlah biaya
Biaya Peralatan Produksi	Rp25,240,000
Perlengkapan tahunan	Rp8,290,000
Biaya Operasional	Rp23,940,000
Biaya Tenaga Kerja	Rp71,775,000
TOTAL	Rp129,245,000

6.2. Penghasilan perusahaan

Tabel 6. 6. Penghasilan perusahaan (proyeksi 3 tahun)

Produk Harga jual	Harga jual	Tahun 1			Jumlah penjualan kuartil 1	Omset kuartil	Profit Margin	Keuntungan	Omset Per Tahun
		Januari	Februari	Maret					
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	92.880.000
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
Blouse "Akita"	Rp.130.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Dress "Bernese"	Rp.190.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
		April	Mei	Juni					
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
Blouse "Akita"	Rp.130.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Dress "Bernese"	Rp.190.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
		Juli	Agustus	September					
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
Blouse "Akita"	Rp.130.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Dress "Bernese"	Rp.190.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
		Oktober	November	Desember					
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
Blouse "Akita"	Rp.130.000	50	50	50	150	22.500.000	30%	6.750.000	
Dress "Bernese"	Rp.190.000	30	30	30	90	16.200.000	30%	4.860.000	
Produk Harga jual	Harga jual	Tahun 2			Jumlah penjualan kuartil 1	Omset kuartil 1	Profit Margin	Keuntungan	Omset Per Tahun
		Januari	Februari	Maret					

Blouse "Beagle"	Rp.150.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000	Rp.140.400 .000	
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
Blouse "Akita"	Rp.130.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Dress "Bernese"	Rp.190.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
		April	Mei	Juni						
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
Blouse "Akita"	Rp.130.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Dress "Bernese"	Rp.190.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
		Juli	Agustus	September						
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
Blouse "Akita"	Rp.130.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Dress "Bernese"	Rp.190.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
		Oktober	November	Desember						
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		
Blouse "Akita"	Rp.130.000	70	70	70	210	31.500.000	30%	9.450.000		
Dress "Bernese"	Rp.190.000	50	50	50	150	27.000.000	30%	8.100.000		

Produk Harga jual	Harga jual	Tahun 3			Jumlah penjualan kuartil 1	Omset kuartil 1	Profit Margin	Keuntungan	Omset Per Tahun
		Januari	Februari	Maret					
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000	174.376.800
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000	
Blouse "Akita"	Rp.130.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000	
Dress "Bernese"	Rp.190.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000	

		April	Mei	Juni				
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000
Blouse "Akita"	Rp.130.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Dress "Bernese"	Rp.190.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000
		Juli	Agustus	September				
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000
Blouse "Akita"	Rp.130.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Dress "Bernese"	Rp.190.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000
		Oktober	November	Desember				
Blouse "Beagle"	Rp.150.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Long Dress "Pinscher"	Rp.180.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000
Blouse "Akita"	Rp.130.000	90	90	90	270	40.500.000	30%	12.150.000
Dress "Bernese"	Rp.190.000	70	70	70	210	37.800.000	30%	11.340.000

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas peneliti dapat melakukan perhitungan untuk dapat memproyeksikan aktivitas usaha yang dilakukan. Berdasarkan data tersebut, peneliti menemukan bahwa perusahaan dapat memberikan keuntungan dalam proyeksi selama 3 tahun. Dalam jangka waktu 3 tahun, peneliti meningkatkan nilai proyeksi sebesar 10%, yang terkait dengan kapasitas produksi perusahaan.

6.3. Analisis Arus Kas

Tabel 6. 7. Analisis Arus Kas(proyeksi 3 tahun)

Pos Neraca	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Penghasilan perusahaan			
Penjualan	116,640,000	140,400,000	187,920,000

TOTAL PENGHASILAN	116,640,000	140,400,000	187,920,000
Pengeluaran Perusahaan			
Pengeluaran Tetap			
Penyusutan	8,413,333.33	8,413,333.33	8,413,333.33
Pengeluaran Rutin			
Biaya Perlengkapan tahunan	8,290,000	8,704,500	9,139,725
Biaya Operasional	23,940,000	25,137,000	26,393,850
Biaya Tenaga Kerja	71,775,000	75,363,750	79,131,938
TOTAL PENGELUARAN	112,418,333	117,618,583	123,078,846
LABA RUGI KOTOR	4,221,666.67	22,781,416.67	64,841,154.17
Pajak UMKM (0.5%)	21,108.33	113,907.08	324,205.77
Laba/Rugi setelah pajak	4,200,558.33	22,667,509.58	64,516,948.40
penyusutan	8,413,333.33	8,413,333.33	8,413,333.33
ARUS KAS BERSIH	12,613,891.67	31,080,842.92	72,930,281.73

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Berdasarkan analisis arus kas, peneliti menemukan bahwa untuk tahun pertama, perusahaan mendapatkan nilai keuntungan bersih sebanyak Rp.12,613,891.67. pada tahun kedua, perusahaan menemukan nilai keuntungan sebesar Rp.31,080,842.9, dan pada tahun ketiga, ditemukan nilai sebesar Rp72,930,281.73

6.4. Analisis Investasi

6.4.1. Net Present Value

Net Present Value atau sering disingkat dengan NPV adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. NPV atau *Net Present Value* ini

mengestimasi nilai sekarang pada suatu proyek, aset ataupun investasi berdasarkan arus kas masuk yang diharapkan pada masa depan dan arus kas keluar yang disesuaikan dengan suku bunga dan harga pembelian awal. Net Present Value menggunakan harga pembelian awal dan nilai waktu uang (time value of money) untuk menghitung nilai suatu aset. Dalam hal ini, perhitungan time value of money diperhitungkan sebesar 80%. Artinya, setiap tahun, nilai uang akan mengalami penyusutan sejumlah 20% dari tahun sebelumnya. Asumsi ini mengacu pada nilai inflasi maksimal yang dapat terjadi.

Nilai NPV yang positif ($NPV > 0$) menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dibandingkan dengan nilai yang diinvestasikan sedangkan nilai NPV negatif ($NPV < 0$) menandakan penerimaan lebih kecil dibandingkan dengan pengeluaran atau akan mengalami kerugian pada investasinya setelah mempertimbangkan Nilai Waktu Uang (*Time Value of Money*). Namun apabila hasil perhitungan NPV adalah Nol ($NPV = 0$), maka artinya investasi atau pembelian tersebut hanya balik modal (tidak untung dan tidak rugi). Dan tentunya, Semakin besar angka positifnya, semakin besar pula penerimaan yang bisa didapatkan oleh perusahaan.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih Discount Factor sebesar 6%. Nilai discount Factor ini dipilih karena merupakan angka inflasi rata-rata tahunan yang dapat diterima oleh perusahaan. Jika perusahaan dapat mengatasi nilai inflasi ini, maka nilai yang dimiliki perusahaan dapat terakumulasi.

Nilai Discount Factor yang ditetapkan adalah sebesar 20%, dimana perusahaan dapat menghasilkan keuntungan lebih dari deposito bank yang berlaku, sehingga

dapat menghasilkan keuntungan yang besar bagi investor. Untuk itu, angka 20% ditetapkan, dengan asumsi menyamai 3x nilai suku bunga dari deposito rata-rata (7%)

Tabel 6. 8. Net Present Value (proyeksi 3 tahun)

	Arus kas	Discount Factor	NPV
Tahun 1	Rp12,613,892	80%	Rp10,091,113
Tahun 2	Rp31,080,843	64%	Rp19,891,739
Tahun 3	Rp72,930,282	51%	Rp37,340,304
		TOTAL NPV	Rp67,323,157
		INVESTASI AWAL	Rp25,240,000
		NPV AKHIR	Rp42,083,157

Sumber: perhitungan peneliti (2018)

Dengan nilai NPV akhir yang positif ($Rp42,083,157 > 0$) menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dibandingkan dengan nilai yang diinvestasikan, dan dengan demikian, perusahaan dapat memberikan keuntungan dari arus kas dalam usahanya.

6.4.2. 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. Kelayakan investasi menurut standar analisa ini adalah :

- Jika $PI > 1$; maka investasi layak untuk dijalankan (layak)
- Jika $PI < 1$; maka investasi tidak layak dijalankan (tidak layak)

Profitability Index (PI) = Nilai Aliran Kas Masuk / Nilai Investasi

$$\text{Rp}67,323,157 / \text{Rp}25,240,000 = 2.667$$

Berdasarkan nilai diatas, didapat nilai PI = 2.667 > 1 yang berarti bahwa investasi layak untuk dijalankan (layak)

6.4.3. Payback Period

payback period dapat diartikan sebagai jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek yang telah direncanakan. Metode analisis payback period bertujuan untuk mengetahui seberapa lama (periode) investasi akan dapat dikembalikan saat terjadinya kondisi break even-point (jumlah arus kas masuk sama dengan jumlah arus kas keluar). Analisis payback period dihitung dengan cara menghitung waktu yang diperlukan pada saat total arus kas masuk sama dengan total arus kas keluar. Rumus periode pengembalian jika arus kas per tahun jumlahnya berbeda

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

$$\text{Payback Period} = 0 + (\text{Rp}25,240,000 - \text{Rp}12,613,892) / (\text{Rp}31,080,843 - \text{Rp}12,613,892) \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Payback Period} = 0.67 = 8 \text{ bulan } 7 \text{ hari}$$

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

Dengan demikian, Investasi yang dilakukan dalam perusahaan Vous ini memunculkan keuntungan bagi perusahaan. Hasil ini dapat dilihat dari nilai *Net Present Value* yang memiliki nilai positif (Rp42,083,157), Nilai *Profitability Index* yang berada diatas 1 (sebesar 2.626), dan Nilai *Payback period* yang menunjukkan nilai bahwa investasi awal yang dilakukan akan diterima kembali dalam bentuk keuntungan dalam waktu 8 bulan 4 hari. Dengan demikian, usaha ini dapat dianggap memberikan keuntungan bagi perusahaan.

