

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

6.1 Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk bisnis Kailan Krispi sendiri masih tergolong kecil, karena usaha ini sendiri bergerak di bidang *online* dan tempat produksinya pun masih di tempat yang sama dengan usaha *catering* dari Ibu penulis sendiri. Sehingga tidak membutuhkan biaya sewa yang besar. Dan tentunya hal tersebut pun dapat meminimalisir besarnya pengeluaran pada saat memulai usaha ini. Segala kebutuhan dana akan dijelaskan melalui 2 aktiva yaitu aktiva tetap dan aktiva lancar.

Pengertian dari Aktiva Tetap dalam akuntansi adalah aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif; dan diharapkan untuk digunakan selama lebih dari satu periode. (<https://id.wikipedia.org>, 16 Desember 2018). Berikut di bawah ini data Aktiva Tetap yang dibutuhkan oleh bisnis Kailan Krispi:

Tabel 6.1 Aktiva Tetap

Aktiva Tetap				
Initial Cash Flow/ Initial Investment				
Komponen Investasi	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan (Rp)
Umur ekonomi 3 tahun				
Wajan	2	150.000,00	300.000,00	100.000,00
Kuali	3	34.300,00	102.900,00	34.300,00
Tampah	2	17.000,00	34.000,00	11.333,33
Spatula	3	13.000,00	39.000,00	13.000,00
Centong nasi	3	800,00	2.400,00	800,00
Baskom	2	35.000,00	70.000,00	23.333,33
Wadah bumbu dan sendok bumbu	1	15.000,00	15.000,00	5.000,00
Pisau	3	10.000,00	30.000,00	10.000,00
Talenan kayu	2	6.000,00	12.000,00	4.000,00
Blender bumbu	2	165.000,00	330.000,00	110.000,00
Mangkok <i>stainless</i>	3	18.000,00	54.000,00	18.000,00
<i>Handphone</i>	1	2.499.900,00	2.499.900,00	833.300,00
Sewa Gedung	1	18.000.000,00	18.000.000,00	6.000.000,00
Umur ekonomi 5 tahun				
<i>Ricecooker</i>	2	210.000,00	420.000,00	84.000,00
Gas	2	410.000,00	820.000,00	164.000,00
Umur ekonomi 10 tahun				
Kompur	2	239.000,00	478.000,00	47.800,00
Kulkas 2 pintu	1	1.350.000,00	1.350.000,00	135.000,00
Total			24.557.200,00	7.593.866,67

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Aktiva Tetap di atas yaitu berisi segala peralatan yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis Kailan Krispi ini. Peralatan sendiri yaitu suatu alat atau tempat yang memiliki jangka waktu pakainya lebih lama daripada perlengkapan, biasanya memiliki jangka waktu minimal selama setahun, sehingga terdapat umur ekonomis dan penyusutan.

Sedangkan pengertian Aktiva Lancar dalam akuntansi adalah jenis aset yang dapat digunakan dalam jangka waktu dekat, biasanya satu tahun. Contoh aset lancar antara lain adalah kas, piutang, investasi jangka pendek, persediaan, dan beban dibayar di muka. (<https://id.wikipedia.org>, 16 Desember 2018)

Aktiva Lancar bisnis Kailan Krispi digolongkan ke dalam Modal Awal. Modal Awal sendiri terbagi menjadi 2, yaitu Modal Awal Bahan Baku yang digunakan untuk *pre-order* pertama untuk varian rasa *sweet spicy*. Selain Modal Awal Bahan Baku, Modal Awal lainnya yaitu Modal Awal Perlengkapan. Perlengkapan yang dimaksud yaitu segala perlengkapan yang melekat menjadi satu dalam satu produk Kailan Krispi. Berikut di bawah ini penjelasan Modal Awal untuk bisnis Kailan Krispi:

Modal Awal Perlengkapan					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	<i>Ricebowl</i>	600	1 pcs	1.000,00	600.000,00
2	<i>Tray</i>	600	1 pcs	500,00	300.000,00
3	Tutup <i>ricebowl</i>	600	1 pcs	560,00	336.000,00
4	Sendok bebek	600	1 pcs	100,00	60.000,00
5	<i>sticker</i>	600	1 pcs	100,00	60.000,00
Modal Awal untuk 600 porsi					1.356.000,00
HPP untuk satu porsi <i>ricebowl</i>					2.260,00

Tabel 6.2 Perlengkapan

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Tabel 6.2 menjelaskan seberapa besar modal yang harus dikeluarkan untuk 600 porsi Kailan Krispi. Setiap pembelian *ricebowl* satu dus berisi 600 buah, maka dari itu perlengkapan yang lainnya seperti *tray* , tutup *ricebowl*, sendok bebek dan *sticker* disesuaikan dengan jumlah *ricebowl*. Untuk modal 600 porsi Kailan Krispi dibutuhkan dana sebesar Rp1.356.000,00, sehingga itungan untuk satu porsinya yaitu Rp2.260,00.

Tabel 6.3 Bahan Baku

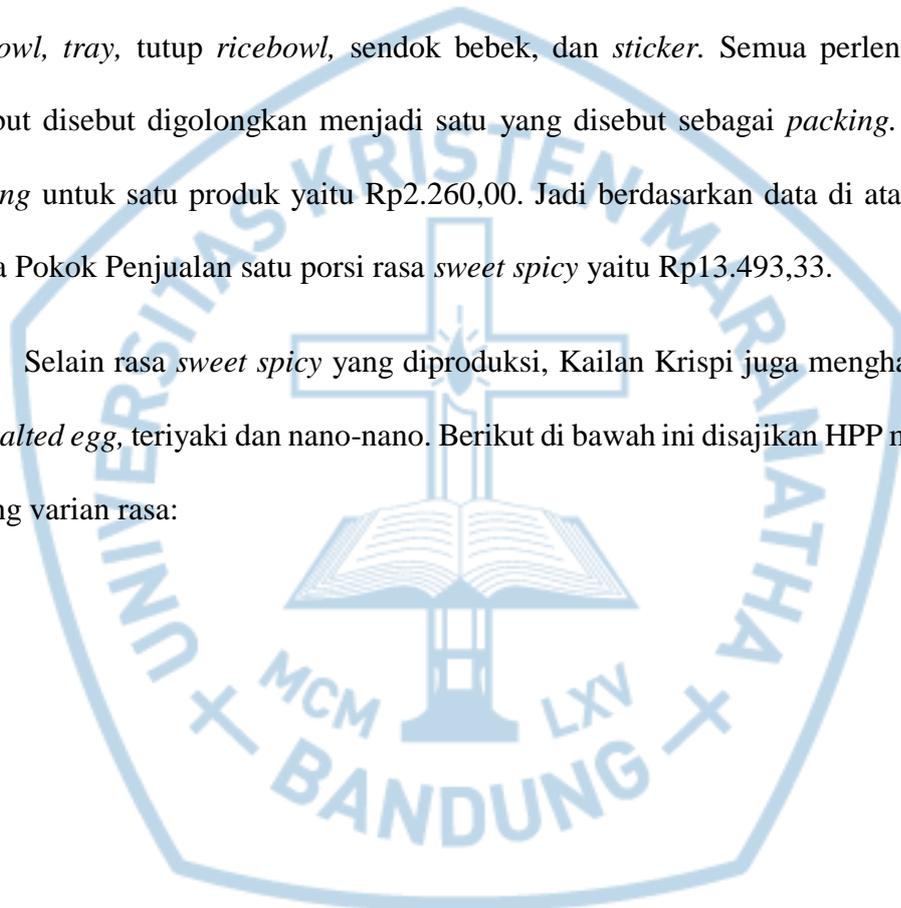
Modal Awal Bahan Baku					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Ayam	2	1 kg	45.000,00	90.000,00
2	Sayur Kailan	2,5	1 kg	15.000,00	37.500,00
3	Bawang Putih	1	1 kg	22.000,00	22.000,00
4	Cabai Merah	1	1 kg	45.000,00	45.000,00
5	Saus Bantal Delmonte	1	1 buah	17.000,00	17.000,00
6	Tepung Terigu	1	1 kg	12.000,00	12.000,00
7	Tepung Aci	1	1 kg	14.000,00	14.000,00
8	Beras	30	100 gram	1.200,00	36.000,00
9	Minyak	1,5	2 lt	25.000,00	37.500,00
10	Garam	30	sendok teh	12.000,00	3.000,00
11	Gula	30	sendok teh	15.000,00	7.500,00
12	Masako	20	sendok teh	9.000,00	4.500,00
13	Telur ayam	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
Modal Awal untuk 30 porsi rasa <i>sweet spicy</i>					337.000,00
Total biaya 30 <i>packing</i>					67.800,00
Total Modal					404.800,00
Total HPP rasa <i>sweet spicy</i>					13.493,33

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Data pada tabel 6.3 menjelaskan bahwa total modal yang harus dikeluarkan untuk membuat per 30 porsi *sweet spicy* yaitu Rp404.800,00. Modal awal diperhitungkan untuk rasa *sweet spicy* karena rasa yang dibuka pada saat pertama kali memulai *pre-order* yaitu rasa *sweet spicy*. Untuk bahan bakunya saja sebesar Rp337.000,00, dan untuk perlengkapannya sebanyak 30 *piece* yaitu Rp67.800,00.

Perlengkapan yang dihitung dalam satu produk Kailan Krispi yaitu *ricebowl*, *tray*, tutup *ricebowl*, sendok bebek, dan *sticker*. Semua perlengkapan tersebut disebut digolongkan menjadi satu yang disebut sebagai *packing*. Modal *packing* untuk satu produk yaitu Rp2.260,00. Jadi berdasarkan data di atas Total Harga Pokok Penjualan satu porsi rasa *sweet spicy* yaitu Rp13.493,33.

Selain rasa *sweet spicy* yang diproduksi, Kailan Krispi juga menghadirkan rasa *salted egg*, teriyaki dan nano-nano. Berikut di bawah ini disajikan HPP masing-masing varian rasa:



Tabel 6.4 Harga Pokok Penjualan Rasa Salted Egg

Modal Awal Bahan Baku					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Ayam	2	1 kg	45.000,00	90.000,00
2	Sayur Kailan	2,5	1 kg	15.000,00	37.500,00
3	Bawang Putih	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
4	Cabai Merah	0,5	1 kg	45.000,00	22.500,00
5	Bawang bombay	0,75	1 kg	20.000,00	15.000,00
6	Mentega	2	bungkus	7.000,00	14.000,00
7	Telur asin	6	butir	3.500,00	21.000,00
8	Tepung Terigu	1	1 kg	12.000,00	12.000,00
9	Tepung Aci	1	1 kg	14.000,00	14.000,00
10	Beras	30	100 gram	1.200,00	36.000,00
11	Minyak	1,5	2 lt	25.000,00	37.500,00
12	Garam	30	sendok teh	12.000,00	3.000,00
13	Gula	30	sendok teh	15.000,00	7.500,00
14	Masako	20	sendok teh	9.000,00	4.500,00
15	Telur ayam	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
Modal Awal untuk 30 porsi <i>salted egg</i>					336.500,00
Total Biaya 30 <i>packing</i>					67.800,00
Total Modal					404.300,00
Total HPP rasa <i>salted egg</i>					13.476,67

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Tabel 6.5 Harga Pokok Penjualan Rasa Teriyaki

Modal Awal Bahan Baku					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Ayam	2	1 kg	45.000,00	90.000,00
2	Sayur Kailan	2,5	1 kg	15.000,00	37.500,00
3	Bawang Putih	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
4	Cabai Merah	0,5	1 kg	45.000,00	22.500,00
5	Minyak wijen	0,25	115ml	34.000,00	8.500,00
6	Bawang bombay	0,5	1 kg	20.000,00	10.000,00
7	Saus teriyaki	1	botol	9.000,00	9.000,00
8	Saus siram	0,5	145 ml	9.000,00	4.500,00
9	Kecap manis	0,5	220 ml	9.500,00	4.750,00
10	Tepung maizena	0,5	150 gr	6.000,00	3.000,00
11	Tepung Terigu	1	1 kg	12.000,00	12.000,00
12	Tepung Aci	1	1 kg	14.000,00	14.000,00
13	Beras	30	100 gram	1.200,00	36.000,00
14	Minyak	1,5	2 lt	25.000,00	37.500,00
15	Garam	30	sendok teh	12.000,00	3.000,00
16	Gula	30	sendok teh	15.000,00	7.500,00
17	Masako	20	sendok teh	9.000,00	4.500,00
18	Telur ayam	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
Modal Awal untuk 30 porsi teriyaki					326.250,00
Total Biaya 30 <i>packing</i>					67.800,00
Total Modal					394.050,00
Total HPP rasa teriyaki					13.135,00

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Tabel 6.6 Harga Pokok Penjualan Rasa Nano-nano

Modal Awal Bahan Baku					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Ayam	2	1 kg	45.000,00	90.000,00
2	Sayur Kailan	2,5	1 kg	15.000,00	37.500,00
3	Bawang Putih	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
4	Bubuk Nano-Nano	1	botol	30.000,00	30.000,00
5	Tepung Terigu	1	1 kg	12.000,00	12.000,00
6	Tepung Aci	1	1 kg	14.000,00	14.000,00
7	Beras	30	100 gram	1.200,00	36.000,00
8	Minyak	1,5	2 lt	25.000,00	37.500,00
9	Garam	30	sendok teh	12.000,00	3.000,00
10	Gula	30	sendok teh	15.000,00	7.500,00
11	Masako	20	sendok teh	9.000,00	4.500,00
12	Telur ayam	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
Modal Awal untuk 30 porsi Nano-nano					294.000,00
Total Biaya 30 <i>packing</i>					67.800,00
Total Modal					361.800,00
Total HPP rasa Nano-nano					12.060,00

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Untuk yang akan datang, penulis sendiri ingin melakukan inovari varian rasa untuk Kailan Krispi yaitu rasa Sambal Matah dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 6.7 Harga Pokok Penjualan Rasa Sambal Matah

Modal Awal Bahan Baku					
No.	Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Ayam	2	1 kg	45.000,00	90.000,00
2	Sayur Kailan	2,5	1 kg	15.000,00	37.500,00
3	Bawang Putih	0,75	1 kg	22.000,00	16.500,00
4	Bawang Merah	1	kg	30.000,00	30.000,00
5	Rawit	0,75	1 kg	30.000,00	22.500,00
6	Tepung Terigu	1	1 kg	12.000,00	12.000,00
7	Tepung Aci	1	1 kg	14.000,00	14.000,00
8	Beras	30	100 gram	1.200,00	36.000,00
9	Minyak	2	2 lt	25.000,00	50.000,00
10	Garam	30	sendok teh	12.000,00	3.000,00
11	Gula	30	sendok teh	15.000,00	7.500,00
12	Masako	20	sendok teh	9.000,00	4.500,00
13	Telur ayam	0,5	1 kg	22.000,00	11.000,00
Modal Awal untuk 30 porsi Sambal Matah					334.500,00
Total Biaya 30 <i>packing</i>					67.800,00
Total Modal					402.300,00
Total HPP rasa sambal matah					13.410,00

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Namun dari kelima rasa di atas (*sweet spicy*, *salted egg*, teriyaki, nano-nano, dan sambal matah), HPP rasa *sweet spicy* yang penulis jadikan sebagai dasar perhitungan untuk perhitungan laba, proyeksi neraca, Laporan Laba Rugi sampai pada perhitungan *Net Present Value*, *Payback Period*, *Profitability Index*, dan *Internal Rate Of Return* (IRR). Rasa *sweet spicy* dijadikan dasar perhitungan karena rasa pertama yang diproduksi penulis yaitu rasa *sweet spicy*, dan juga kalau dilihat dari HPP masing-masing varian rasa didapatkan hasil yang rata-ratanya sama jumlahnya.

Menurut Mahmud M. Hanafi (2010:32), menyatakan bahwa “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : $\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Biaya}$ ” (<http://adaddanuartha.blogspot.com>). Berikut di bawah ini presentase laba yang diperoleh dari satu porsi rasa *sweet spicy*:

Tabel 6.8 Persentase Laba Rasa *Sweet Spicy*

Persentase Laba		
Harga Pokok Penjualan (<i>sweet spicy</i>)/30 porsi	404.800,00	13.493,33
Harga Jual untuk rasa <i>sweet spicy</i> / porsi		25.000,00
Laba		25.000,00 - 13.493,33
		11.506,67
		$(11.506,67 / 13.493,33) \times 100\%$
		85%

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

- Total modal awal yang dibutuhkan untuk memproduksi 30 porsi rasa *sweet spicy* yaitu Rp404.800,00 sehingga kalau di perhitungkan untuk satu porsinya didapatkan harga HPP nya yaitu Rp13.493,33.
- Harga jual rasa *sweet spicy* saat ini yaitu Rp25.000,00

- Jadi untuk laba bersih dari satu porsi rasa *sweet spicy* yaitu sebesar Rp11.506,67 yang sama artinya sebesar 85%.

6.2 Kebutuhan Sumber Dana

Modal usaha yang digunakan dalam bisnis Kailan Krispi adalah berasal dari tabungan milik pribadi penulis dan orang tua, yaitu sebesar **Rp26.250.200,00** dana yang digunakan tergolong tidak besar karena usaha yang dijalankan ini mempunyai tempat produksi yang sama dengan usaha *catering* milik Ibu dari penulis, sehingga biaya sewa, dan biaya utilitas yang dibebankan pun cukup rendah.

6.3 Proyeksi Neraca

Neraca kadang-kadang disebut juga sebagai laporan posisi keuangan yang melaporkan aktiva, kewajiban, dan ekuitas pemegang saham perusahaan bisnis pada suatu tanggal tertentu. (<http://salehfaisal.blogspot.com>) Berikut merupakan tabel proyeksi neraca Kailan Krispi:

Tabel 6.9 Proyeksi Neraca

Neraca			
Aktiva Lancar		Passiva	
Bahan Baku	337.000,00	Kewajiban	-
Perlengkapan	1.356.000,00	Ekuitas	-
Total Aktiva Lancar	1.693.000,00		
Aktiva Tetap			
Peralatan	24.557.200,00		
Total Aktiva Tetap	24.557.200,00	Modal Awal	26.250.200,00
Total Aktiva	26.250.200,00	Total Passiva	26.250.200,00

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Keterangan:

Aktiva = Passiva

- Aktiva Tetap terdiri dari peralatan yang dibutuhkan di mana data peralatan terdapat pada tabel 6.1 Aktiva Tetap.
- Aktiva Lancar didapat dari tabel 6.2 Perlengkapan dan tabel 6.3 Bahan Baku yang hasil akhirnya ditotalkan.
- Penjumlahan Aktiva Tetap dan Aktiva Lancar baru didapatkan Total Aktiva dari bisnis Kailan Krispi.
- Sedangkan untuk Passiva, Kewajiban dan Ekuitas dianggap nol karena modal yang diperoleh untuk memulai bisnis Kailan Krispi ini didapatkan dari modal pribadi dan orang tua.
- Maka dari itu Aktiva sama dengan Passiva karena modal awal sama dengan jumlah Total Aktiva.

6.4 Proyeksi Laba Rugi

Menurut Fraser dan Ormiston yang diterjemahkan oleh Setyautama, S. (2004), “Laporan laba-rugi (disebut juga laporan pendapatan) menyajikan pendapatan beban laba bersih, dan laba per lembar saham untuk satu periode akuntansi. Biasanya satu tahun sekali atau satu kuartal satu” . Berikut di bawah ini laporan laba rugi dari bisnis Kailan Krispi yang berguna untuk menghitung laba bersih yang didapatkan sebelum dikenakan pajak dengan asumsi sebagai berikut:

1 Bulan= 30 Hari Kerja

1 Tahun= 12 Bulan , THR= bulan ke 13

THR diberikan kepada seluruh karyawan yang terdapat pada bagan organisasi yang dapat dilihat dari Gambar 5.1. THR disebut juga sebagai gaji ke 13 yang diterima oleh karyawan, di mana perhitungan THR didapat apabila karyawan sudah bekerja minimal selama setahun.

Berikut di bawah ini data Laporan Laba Rugi selama 3 tahun yang akan datang, yaitu tahun 2019 sampai dengan tahun 2021:

Tabel 6 10 Laporan Laba Rugi 2019

Laporan Laba Rugi (Per Tahun)	Satuan	Harga (Rp)	2019
	2019		
Penjualan Kailan Krispi	9924	25.000,00	248.102.635,10
Total Pendapatan			248.102.635,10
Harga Pokok Penjualan	9924	13.493,33	133.909.262,25
Laba Kotor			114.193.372,85
Beban Gaji:			
Direktur	13 bulan	1.500.000,00	19.500.000,00
Kepala Dapur	13 bulan	1.000.000,00	13.000.000,00
Kepala Koki	13 bulan	1.000.000,00	13.000.000,00
Asisten Kepala Koki	13 bulan	900.000,00	11.700.000,00
Bonus Karyawan:			
Direktur	9924	1.000,00	9.924.105,40
Kepala Dapur	9924	500,00	4.962.052,70
Kepala Koki	9924	500,00	4.962.052,70
Asisten Kepala Koki	9924	350,00	3.473.436,89
Beban utilitas (air, listrik dan telepon)	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban lain-lain (dus dan lakban bening,kresek)	12 bulan	100.000,00	1.200.000,00
Beban Sewa Gedung	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban Penyusutan	12 bulan	7.593.866,67	7.593.866,67
Total Beban			101.315.514,37
Laba Bersih sebelum pajak			12.877.858,48

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Artinya Laba Bersih yang diperoleh pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp12.877.858,48, setelah total pendapatan dikurang dengan total beban yang menjadi tanggungan dari bisnis Kailan Krispi ini. Total Pendapatan sendiri didapat dari asumsi jumlah produksi yang mampu dihasilkan pada tahun 2019 yang terdapat pada tabel 3.4 Data Perkiraan

Untuk 3 Tahun yang Akan Datang 9924 *piece* dikalikan dengan harga jual dari satu porsi rasa *sweet spicy* yaitu Rp25.000,00. Kemudian dikurang dengan total beban pada tahun 2019 yaitu Rp101.315.514,37. Maka didapatkan Laba Bersih sebelum pajak.

Tabel 6.11 Laporan Laba Rugi tahun 2020

Laporan Laba Rugi (Per Tahun)	Satuan	Harga (Rp)	2020
	2020		
Penjualan Kailan Krispi	15425	25.000,00	385.622.036,30
Total Pendapatan			385.622.036,30
Harga Pokok Penjualan	15425	13.493,33	208.133.067,06
Laba Kotor			177.488.969,24
Beban Gaji:			
Direktur	13 bulan	1.500.000,00	20.475.000,00
Kepala Dapur	13 bulan	1.000.000,00	13.650.000,00
Kepala Koki	13 bulan	1.000.000,00	13.650.000,00
Asisten Kepala Koki	13 bulan	900.000,00	12.285.000,00
Bonus Karyawan:			
Direktur	15425	1.000,00	15.424.881,45
Kepala Dapur	15425	500,00	7.712.440,73
Kepala Koki	15425	500,00	7.712.440,73
Asisten Kepala Koki	15425	350,00	5.398.708,51
Beban utilitas (air, listrik dan telepon)	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban lain-lain (dus dan lakban bening,kresek)	12 bulan	100.000,00	1.200.000,00
Beban Sewa Gedung	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban Penyusutan	12 bulan	7.593.866,67	7.593.866,67
Total Beban			117.102.338,08
Laba Bersih sebelum pajak			60.386.631,16

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Artinya Laba Bersih yang diperoleh pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp60.386.631,16, setelah total pendapatan dikurang dengan total beban yang menjadi tanggungan dari bisnis Kailan Krispi ini. Total Pendapatan sendiri didapat dari asumsi jumlah produksi yang mampu dihasilkan pada tahun 2020 yang terdapat pada tabel 3.4 Data Perkiraan Untuk 3 Tahun yang Akan Datang 15425 *piece* dikalikan dengan harga jual dari satu porsi rasa *sweet spicy* yaitu Rp25.000,00.

Kemudian dikurang dengan total beban pada tahun 2020 yaitu Rp117.102.338,08.

Maka didapatkan Laba Bersih sebelum pajak.

Tabel 6.12 Laporan Laba Rugi tahun 2021

Laporan Laba Rugi (Per Tahun)	Satuan	Harga (Rp)	2021
	2021		
Penjualan Kailan Krispi	23975	25.000,00	599.366.285,73
Total Pendapatan			599.366.285,73
Harga Pokok Penjualan	23975	13.493,33	323.497.963,29
Laba Kotor			275.868.322,45
Beban Gaji:			
Direktur	13 bulan	1.500.000,00	21.498.750,00
Kepala Dapur	13 bulan	1.000.000,00	14.332.500,00
Kepala Koki	13 bulan	1.000.000,00	14.332.500,00
Asisten Kepala Koki	13 bulan	900.000,00	12.899.250,00
Bonus Karyawan:			
Direktur	23975	1.000,00	23.974.651,43
Kepala Dapur	23975	500,00	11.987.325,71
Kepala Koki	23975	500,00	11.987.325,71
Asisten Kepala Koki	23975	350,00	8.391.128,00
Beban utilitas (air, listrik dan telepon)	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban lain-lain (dus dan lakban bening,kresek)	12 bulan	100.000,00	1.200.000,00
Beban Sewa Gedung	12 bulan	500.000,00	6.000.000,00
Beban Penyusutan	12 bulan	7.593.866,67	7.593.866,67
Total Beban			140.197.297,53
Laba Bersih sebelum pajak			135.671.024,92

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Artinya Laba Bersih yang diperoleh pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp135.671.024,92, setelah total pendapatan dikurang dengan total beban yang menjadi tanggungan dari bisnis Kailan Krispi ini. Total Pendapatan sendiri didapat dari asumsi jumlah produksi yang mampu dihasilkan pada tahun 2021 yang terdapat pada tabel 3.4 Data Perkiraan Untuk 3 Tahun yang Akan Datang 23975 *piece* dikalikan dengan harga jual dari satu porsi rasa *sweet spicy* yaitu Rp25.000,00.

Kemudian dikurang dengan total beban pada tahun 2021 yaitu Rp140.197.297,53.

Maka didapatkan Laba Bersih sebelum pajak.

6.5 Proyeksi Arus Kas

Arus kas (*cash flow*) adalah suatu laporan keuangan yang berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode. (<http://sistem-akuntansi1000.blogspot.com>)

Berikut merupakan data proyeksi arus kas bersih dari Kailan Krispi setelah dikenakan pajak:

Tabel 6.13 Pajak Arus Kas

PAJAK	TAHUN 2019 (Rp)	TAHUN 2020 (Rp)	TAHUN 2021 (Rp)
Arus Kas Masuk Per Tahun	248.102.635,10	385.622.036,30	599.366.285,73
Arus Kas Keluar	227.630.909,95	317.641.538,47	456.101.394,14
Beban Penyusutan Peralatan	7.593.866,67	7.593.866,67	7.593.866,67
Pendapatan Kena Pajak	12.877.858,48	60.386.631,16	135.671.024,92
Pajak	1.240.513,18	1.928.110,18	2.996.831,43
Pendapatan Setelah Kena Pajak	11.637.345,31	58.458.520,98	132.674.193,49

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

PAJAK	
Arus Kas Masuk Per Tahun	A
Arus Kas Keluar	B
Beban Penyusutan Peralatan	C
Pendapatan Kena Pajak	A-(B+C)= D

Pajak	$A \times 0,5\% = E$	Keterangan:
Pendapatan Setelah Kena Pajak	D-E	

- (A) yaitu Arus Kas Masuk Per Tahun yang didapat dari Total Pendapatan dari masing-masing tahun, yang terdapat pada tabel 6.10 sampai dengan tabel 6.12
- (B) yaitu Arus Kas Keluar yang didapat dari total Harga Pokok Penjualan ditambah dengan Total Beban lalu dikurang dengan Biaya Penyusutan dari masing-masing tahun, yang terdapat pada tabel 6.10 sampai dengan tabel 6.12
- (C) yaitu Beban Penyusutan Peralatan yang didapat dari Beban Penyusutan dari masing-masing tahun, yang terdapat pada tabel 6.10 sampai dengan tabel 6.12
- (D) yaitu Pendapatan Kena Pajak yang didapat dari Arus Kas Masuk Per Tahun (A) dikurang dengan penjumlahan Arus Kas Keluar (B) dan Beban Penyusutan Peralatan (C).
- (E) yaitu Pajak yang didapat dari perkalian Arus Kas Masuk Per Tahun (A) dengan pajak UMKM yang ditetapkan pada saat ini yaitu sebesar 0,5%
- Jadi untuk mengetahui besar Pendapatan Setelah Kena Pajak yaitu dengan mengurangi Pendapatan Kena Pajak (D) dengan besar Pajak yang dikenakan (E).

Berikut di bawah ini tabel dari arus kas bersih Kailan Krispi:

Tabel 6.14 Arus Kas Bersih

ARUS KAS BERSIH (NET CASH FLOW)	TAHUN 2019 (Rp)	TAHUN 2020 (Rp)	TAHUN 2021 (Rp)
Pendapatan Setelah Kena Pajak	11.637.345,31	58.458.520,98	132.674.193,49
Beban Penyusutan Aktiva Tetap	7.593.866,67	7.593.866,67	7.593.866,67
ARUS KAS BERSIH	19.231.211,97	66.052.387,65	140.268.060,16

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Keterangan:

- Pendapatan Setelah Kena Pajak didapatkan dari tabel 6.13 untuk tahun 2019 sampai dengan 2021.

- Sedangkan beban penyusutan peralatan diperoleh dari tabel 6.1 yang di mana penyusutan dari tahun 2019 sampai dengan 2021 memiliki jumlah yang sama.
- Sehingga perhitungan Arus Kas Bersih didapatkan dari Pendapatan Setelah Kena Pajak dikurangi Beban Penyusutan Aktiva Tetap.

6.6 Penilaian Kelayakan Investasi

Capital budgeting merupakan proses evaluasi dan pemilihan investasi jangka panjang yang konsisten terhadap maksimalitas tujuan perusahaan. (<http://nurullailiyana.blogspot.com>).

6.6.1 Net Present Value (NPV)

Dalam metode ini kita akan menggunakan faktor diskonto. Semua pengeluaran dan penerimaan (dimana saat pengeluaran serta penerimaannya adalah dalam waktu yang tidak bersamaan) harus diperbandingkan dengan nilai sebanding dalam arti waktu. (<http://nurullailiyana.blogspot.com>)

Kriteria : $Net\ Present\ Value > 0$ / Positif → Layak
 $Net\ Present\ Value < 0$ / Negatif → Tidak Layak

Dalam perhitungan NPV dibutuhkan juga *Discount Factor*. *Discount Factor* adalah Nilai kini (dalam pecahan desimal, lebih kecil dari 1) dari nilai 1 (\$) atau Rp) yang akan diterima dimasa mendatang dengan memperhatikan tingkat diskonto dan waktu yang sesuai. Faktor diskonto digunakan untuk mengkonversi nilai mendatang menjadi nilai kini. *Discount Factor* dimulai dari 1% - 20%, tergantung dari seberapa besar resiko yang diperkirakan dari bisnis tersebut.

Berdasarkan ketentuan *Discount Factor* tersebut, untuk bisnis Kailan Krispi penulis memilih untuk menggunakan *Discount Factor* (DF) sebesar 10%, karena menurut penulis setelah menjalankan bisnis ini, resikonya pun tidak tinggi dan untuk kedepannya akan memperoleh keuntungan yang tergolong besar bagi penulis. Selain dari segi resiko, pemilihan DF sebesar 10% diambil berdasarkan suku bunga Bank Central Asia Tbk yang dijadikan sebagai dasar perhitungan, di mana suku bunga BCA saat ini masih sebesar 6,1%. Berikut di bawah ini perhitungan *Net Present Value* (NPV) untuk bisnis Kailan Krispi:

**Tabel 6.15 Net Present Value
(dalam Rupiah)**

<i>NET CASH FLOW</i> (NCF)			
TAHUN	NCF	Df 10%	
INVESTASI AWAL	(24.557.200,00)	1	(24.557.200,00)
TAHUN 2019	19.231.211,97	0,909090909	17.482.919,98
TAHUN 2020	66.052.387,65	0,826446281	54.588.750,12
TAHUN 2021	140.268.060,16	0,751314801	105.385.469,69
<i>NET PRESENT VALUE</i>			152.899.939,79

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Keterangan:

$$Df = \frac{1}{(1+i)^n}$$

i = tingkat bunga

n = jumlah tahun = 3

Investasi awal merupakan peralatan yang diinvestasikan pada saat awal mula memulai bisnis ini, yaitu sebesar Rp24.557.200,00, karena bukan merupakan laba bersih maka status awalnya yaitu *minus*.

NCF didapat dari tabel 6.14 Arus Kas Bersih dari masing- masing tahun.

Tingkat bunga pendanaan (DiscountFactor) 0,1= 10%

Dasar Penilaian NPV

Kesimpulan Rp 152.899.939,79

Jadi bisnis Kailan Krispi layak untuk dijalankan karena nilai NPV (*Net Present Value*) positif.

NPV Rp152.899.939,79 > 0 (NPV Positif)

6.6.2 Payback Period (PP)

Payback period menunjukkan periode waktu yang diperoleh untuk menutup kembali uang yang telah diinvestasikan dengan hasil yang akan diperoleh (net cash flow) dari investasi tersebut. Payback period ini dimaksudkan untuk mengukur kecepatan dari suatu investasi dapat ditutup kembali dengan net cash flow dari hasil investasi tersebut. (<http://nurullailiyana.blogspot.com>)

Kriteria:

Payback Period (PP) > *Payback Period* (PP) yang telah ditentukan → Layak

Payback Period (PP) < *Payback Period* (PP) yang telah ditentukan → Tidak Layak

**Tabel 6.16 Payback Period
(dalam Rupiah)**

PAYBACK PERIOD			
TAHUN	NCF	PAYBACK AWAL	TAHUN KE
INVESTASI AWAL	(24.557.200,00)	(24.557.200,00)	0
TAHUN 2019	19.231.211,97	(5.325.988,03)	1
TAHUN 2020	66.052.387,65	60.726.399,62	2
TAHUN 2021	140.268.060,16	200.994.459,78	3

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

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

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

- NCF (*Net Cash Flow*) didapat dari tabel 6.14 Arus Kas Bersih dari masing-masing tahun. Sedangkan untuk tahun ke nol, NCF yang digunakan yaitu perhitungan dari Investasi awal yang berisi peralatan yang jumlahnya dapat dilihat dari tabel 6.1 Aktiva Tetap. Karena sifatnya investasi awal jadi merupakan uang yang kita keluarkan bukan yang kita dapatkan, sehingga statusnya *minus*.
- Pada tahun 2019 hasil NCF belum bisa menutupi besarnya Investasi Awal yang dikeluarkan, karena hasil *Payback* Awal dari tahun 2019 masih menunjukkan angka *minus*, yaitu sebesar -Rp5.325.988,03 yang artinya belum bisa *break even point* pada tahun 2019.
- Kemudian setelah melakukan perhitungan *Payback* Awal untuk tahun 2020 didapatkan hasil yang sudah positif, artinya *break even point* akan terjadi pada saat di tahun 2020.

***Payback Period* = n + (a-b) / (c-b) x 1 tahun**

$$= 1 + ((Rp24.557.200,00 - Rp19.231.211,97) / (Rp66.052.387,65 -$$

$$Rp19.231.211,97)) \times 1$$

$$= 1,11 = 1 + (0,11 \times 12)$$

$$= 1 \text{ tahun } 2 \text{ bulan}$$

Kesimpulan Layak karena $PP\ 1.11 < PP$ yang telah disyaratkan 3 tahun. Waktu disyaratkan 3 tahun diambil berdasarkan perhitungan NCF dilakukan untuk 3 tahun yang akan datang yaitu tahun 2019 sampai dengan tahun 2021.

6.6.3 Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) atau juga disebut “*benefit-cost ratio*” adalah perbandingan antara nilai sekarang aliran kas masuk netto dimasa mendatang dengan aliran kas keluar mula – mula. PI mempunyai manfaat yaitu dalam situasi keterbatasan modal (*capital rationing*). (<http://nurullailiyana.blogspot.com>)

Dalam situasi tersebut, PI digunakan untuk meranking usulan investasi. keputusan investasi adalah sebagai berikut :

PI > usulan investasi diterima

PI < usulan investasi ditolak

**Tabel 6.17 Profitability Index
(dalam Rupiah)**

PROFITABILITY INDEX			
TAHUN	NCF	Df 10%	
INVESTASI AWAL	(24.557.200,00)		
TAHUN 2019	19.231.211,97	0,909090909	17.482.919,98
TAHUN 2020	66.052.387,65	0,826446281	54.588.750,12
TAHUN 2021	140.268.060,16	0,751314801	105.385.469,69
			177.457.139,79

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Rumus PI:

Profitability Index (PI) : Arus kas / Investasi

= Rp 177.457.139,79/ Rp 24.557.200,00

= 7,2

Kesimpulan Layak karena *Profitability Index* $7,2 > 1$ (NPV Positif), yang artinya bisnis ini layak untuk diinvestasikan, karena PI bernilai positif untuk perhitungan 3 tahun yang akan datang.

6.6.4 Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat diskonto (discount rate) yang menyamakan present value aliran kas masuk dengan present value aliran kas keluar. Metode IRR mempertimbangkan nilai waktu uang, untuk itu aliran kas masuknya dihitung nilai sekarang IRR usulan investasi adalah tingkat bunga (discount) yang menyamakan nilai sekarang aliran kas masuk netto yang akan datang dari investasi proyek dengan aliran kas keluar mula – mula proyek tersebut. (<http://nurullailiyana.blogspot.com>)

Tabel dibawah ini merupakan *trial and error* agar kita mengetahui seberapa besar tingkat suku bunga yang dibutuhkan pada saat arus kas sama dengan nol.

Tabel 6.18 IRR dengan NPV Positif

TAHUN	NCF (Rp)	163%	TAHUN KE (Rp)
INVESTASI AWAL	(24.557.200,00)	1	(24.557.200,00)
TAHUN 1	19.231.211,97	0,380228137	7.312.247,90
TAHUN 2	66.052.387,65	0,144573436	9.549.420,64
TAHUN 3	140.268.060,16	0,054970888	7.710.659,86
NET PRESENT VALUE			15.128,40

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Tabel 6.19 IRR dengan NPV Negatif

TAHUN	NCF (Rp)	164%	TAHUN KE (Rp)
INVESTASI AWAL	(24.557.200,00)	1	(24.557.200,00)
TAHUN 1	19.231.211,97	0,378787879	7.284.549,99
TAHUN 2	66.052.387,65	0,143480257	9.477.213,56
TAHUN 3	140.268.060,16	0,054348582	7.623.370,20
NET PRESENT VALUE			(172.066,24)

Sumber: Dokumen pribadi (2018)

Rumus:

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

$$= 163\% + \left(\frac{Rp. 15.128,40 \times (164\% - 163\%)}{Rp. 15.128,40 - (-Rp. 172.066,24)} \right)$$

$$= 163\%$$

Kesimpulan Layak karena $IRR 163\% > IRR$ yang telah di syaratkan 10% (df=10%).
Jadi pada saat suku bunga yang terkait dengan nilai bersih nol, bisnis ini akan layak dijalankan apabila suku bunganya sebesar 163%. IRR sendiri didasarkan pada NPV (kasus khusus NPV untuk menghitung tingkat pengembalian yang dihitung adalah suku bunga).

Dalam menganalisis perencanaan bisnis inovasi produk Kailan Krispi, penulis secara jelas harus mengetahui secara matang tentang konsep bisnis ini sendiri terhadap. Tentunya menganalisis menggunakan Metode Analisis SWOT merupakan cara yang efektif bagi penulis, di mana penulis dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, sampai ancaman dari pesaing. Tapi menganalisis pun membutuhkan adanya data, maka penulis memutuskan untuk membuat kuisisioner dan disebarakan pada 65 responden.

Dari data tersebut diperoleh hasil bahwa konsumen Kailan Krispi mayoritas berasal dari Kota Bandung, untuk kalangnya yaitu kalangan Mahasiswa.

Data tersebut menunjukkan bahwa Kailan Krispi masih bisa berkembang dan untuk harga Kailan Krispi sendiri masih terjangkau untuk kalangan Mahasiswa sekali pun, jadi sangat memungkinkan bahwa Kailan Krispi masih bisa menyebar lagi ke Universitas- universitas lain diluar Universitas Kristen Maranatha , dan Universitas Katholik Parahyangan yang sudah menjadi konsumen tetap Kailan Krispi.

Namun untuk varian rasa sendiri, penulis memutuskan untuk menambah rasa baru, bukan menghilangkan rasa yang sudah ada, karena dari data kuisisioner diperoleh bahwa konsumen Kailan Krispi sekarang sudah menyukai rasa yang ada. Maka dari itu penulis akan melakukan inovasi rasa pada produk yaitu rasa Ayam (*Chicken*) Sambal Matah. Rasa tersebut dipilih penulis karena dari hasil kuisisioner yang dibagikan, penulis juga memaparkan pertanyaan terbuka yang dapat diisi sesuai minat konsumen, yaitu jika penulis akan melakukan inovasi untuk rasa baru, rasa apakah yang akan mereka minati, dan hasil terbanyak yaitu rasa Sambal Matah. Dilihat dari segi pesaing sendiri, sampai sekarang belum ada yang menginovasikan produk olahan sayur kailan dan dikombinasikan dengan rasa Sambal Matah. Maka penulis memutuskan untuk memulainya.

Selain melakukan inovasi pada varian rasa, hal lain yang penulis lakukan untuk mengembangkan bisnis ini yaitu dengan cara mengikuti *event-event bazaar* yang menurut penulis akan memberikan dampak yang baik bagi bisnis ini, seperti yang sudah diikuti sebelumnya yaitu *event bazaar* yang diselenggarakan oleh Universitas Maranatha, Universitas Parahyangan dan dari Poppins *Management*. Lalu setelah mengikuti *bazaar-bazaar* penulis juga berharap dengan diikuti sertakannya Kailan Krispi ke dalam aplikasi Gojek, orderan pun akan ada setiap harinya, sehingga bisa memulai untuk memproduksi setiap hari melatih kalau

kedepannya memiliki tempat untuk berjualan secara *offline*. Selain itu hal yang masih harus penulis pelajari yaitu cara untuk bekerjasama dengan supermarket-
supermarket yang ada di Kota Bandung.

