

BAB VI

ASPEK KEUANGAN

Setelah membahas segala aspek yang diperlukan dalam pengembangan bisnis sale pisang Le Zale, pada bagian ini menjelaskan mengenai kebutuhan dana, sumber dana, proyeksi neraca, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas dan penilaian kelayakan investasi terhadap pengembangan bisnis ini.

6.1 Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana merupakan hal pertama yang perlu diperhatikan dalam mengidentifikasi aspek keuangan. Kebutuhan dana dapat meliputi apa saja yang dibutuhkan untuk dilakukannya pengembangan bisnis ini antara lain seperti peralatan dan perlengkapan tambahan yang digunakan untuk meningkatkan hasil produksi dan mempercepat proses produksi. Ada juga biaya lain – lain yang bukan termasuk dalam keduanya.

Dalam melakukan pengembangan bisnis sale pisang Le Zale ini, dana yang diperlukan adalah sebesar Rp16.374.500, dan tabel 6.1 di bawah ini merupakan daftar rincian perkiraan perhitungan kebutuhan dana yang dipergunakan untuk pengembangan:

Tabel 6.1 Kebutuhan Dana

Komponen Investasi	Qty	Harga	Jumlah
Peralatan			
Mesin Pres (<i>seal</i>)	1	Rp4.000.000	Rp4.000.000
Oven	1	Rp6.000.000	Rp6.000.000
Perlengkapan			
Penggorengan	1	Rp90.000	Rp90.000
Wadah jemur	25	Rp50.000	Rp1.250.000
Spatula berlubang 20cm	1	Rp190.000	Rp190.000
Pisau	5	Rp9.500	Rp47.500
Talenan (alas potong)	4	Rp8.000	Rp32.000
Sarung tangan	10	Rp13.000	Rp130.000
Tempat sampah 20L	2	Rp45.000	Rp90.000
Timbangan digital	2	Rp55.000	Rp110.000
Mangkuk ukur 3L	3	Rp45.000	Rp135.000
Lain-Lain			
Ijin merek dagang	1	Rp3.500.000	Rp3.500.000
Desain logo & kemasan	1	Rp800.000	Rp800.000
Total			Rp16.374.500

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

6.2 Sumber Dana

Keseluruhan sumber dana untuk mengimplementasikan pengembangan bisnis sale pisang Le Zale ini berasal dari keuangan pribadi yang merupakan hasil keuntungan dari penjualan sale pisang Le Zale pada tahun sebelum – sebelumnya.

6.3 Proyeksi Neraca

Menurut James C. Van Harne, dalam Kasmir (2012:30) neraca adalah ringkasan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu yang menunjukkan total aktiva dengan total kewajiban ditambah total ekuitas pemilik. Tabel 6.2 di bawah ini

menyajikan proyeksi neraca untuk pengembangan bisnis Le Zale:

Tabel 6.2 Proyeksi Neraca (dalam satuan Rupiah)

Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar		Ekuitas	
Kas	Rp100.000.000	Modal (Pribadi)	Rp116.374.500
Total Aktiva Lancar	Rp100.000.000		
Aktiva Tetap			
Peralatan	Rp10.000.000	Total Ekuitas	Rp116.374.500
Perlengkapan	Rp2.074.500		
Lain-Lain	Rp4.300.000		
Total Aktiva Tetap	Rp16.374.500		
Total Aktiva	Rp116.374.500	Total Pasiva	Rp116.374.500

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

6.4 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Menurut Raharjaputra (2011:9), laporan laba – rugi merupakan bagian dari laporan keuangan yang sangat penting. Format dasar dari laporan laba – rugi adalah:

$$\text{Laba atau Rugi} = \text{Penjualan} - \text{harga pokok penjualan} - \text{biaya operasi}$$

Sedangkan menurut Kasmir (2012:29), laporan laba – rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Sebelum dilakukannya pengembangan terhadap bisnis ini, laporan laba- rugi berdasarkan penjualan Le Zale adalah sebagai berikut:

Tabel 6.3 Laporan Laba Rugi Sebelum Pengembangan (dalam satuan Rupiah)

Kas	1960 s/d 2018
Penjualan	
Le Zale	180.000.000
HPP Total	63.000.000
Laba Kotor	117.000.000
Biaya-Biaya	
Listrik	3.600.000
Gas	870.000
Bensin	520.000
Gaji Pegawai	3.600.000
Kemasan	4.800.000
Total Biaya	13.390.000
Laba Bersih	103.610.000

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Berdasarkan teori di atas penulis memproyeksikan laporan laba – rugi dari tahun pertama sampai dengan tahun ketiga untuk pengembangan bisnis Le Zale yang disajikan pada tabel 6.4 di bawah. Proyeksi laporan laba – rugi dibutuhkan untuk mengevaluasi perusahaan, baik dalam melihat strategi perusahaan, sebagai bahan evaluasi kinerja pada setiap tahunnya, serta memudahkan perusahaan dalam mengambil keputusan kedepannya.

Tabel 6.4 Proyeksi Laporan Laba Rugi Setelah Pengembangan (dalam satuan Rupiah)

Kas	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Penjualan			
Le Zale	11.725pcs x HJ= 351.750.000	19.780 x HJ= 593.400.000	35.330 x HJ= 1.059.900.000
HPP Total	11.725pcs x HPP= 123.112.500	19.780 x HPP= 207.690.000	35.330 x HPP= 370.965.000
Laba Kotor	228.637.500	385.710.000	688.935.000
Biaya-Biaya			
Listrik	3.600.000	3.960.000	4.356.000
Gas	1.740.000	3.828.000	6.136.200
Pulsa	1.800.000	1.980.000	2.178.000
Bensin	780.000	858.000	943.800
Gaji Pegawai	9.400.000	10.340.000	11.374.000
Kemasan	23.450.000	39.560.000	43.516.000
Varian Rasa	-	10.000.000	34.000.000
Penyusutan	-	625.000	687.500
Total Biaya	40.770.000	71.151.000	103.371.500
Laba Bersih	187.867.500	314.559.000	585.563.500

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Berdasarkan tabel 6.4 di atas, aspek varian rasa dan penyusutan peralatan dimulai dari tahun 2020. Hal ini dikarenakan aspek pengembangan tersebut baru dilakukan pada tahun 2020. Selain itu dapat terlihat juga tahun 2019 pengembangan bisnis sale pisang ini mendapatkan laba bersih sebesar Rp187.867.500. Jumlah tersebut merupakan peningkatan sebesar 81,32% dibandingkan dengan laba bersih yang diperoleh dari tahun sebelumnya.

6.5 Proyeksi Arus Kas

Menurut Kasmir (2012:29), laporan arus kas merupakan laporan yang menunjukkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan, baik yang berpengaruh langsung atau tidak langsung terhadap kas.

Tabel 6.5 berikut ini merupakan tabel proyeksi arus kas dari pengembangan bisnis sale pisang Le Zale untuk 3 (tiga) tahun mendatang:

Tabel 6.5 Proyeksi Arus Kas Setelah Pengembangan (dalam satuan Rupiah)

Kas	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Penjualan			
Le Zale	11.725pcs x HJ= 351.750.000	19.780 x HJ= 593.400.000	35.330 x HJ= 1.059.900.000
HPP Total	11.725pcs x HPP= 123.112.500	19.780 x HPP= 207.690.000	35.330 x HPP= 370.965.000
Laba Kotor	228.637.500	385.710.000	688.935.000
Biaya-Biaya			
Listrik	3.600.000	3.960.000	4.356.000
Gas	1.740.000	3.828.000	6.136.200
Pulsa	1.800.000	1.980.000	2.178.000
Bensin	780.000	858.000	943.800
Gaji Pegawai	9.400.000	10.340.000	11.374.000
Kemasan	23.450.000	39.560.000	43.516.000
Varian Rasa	-	10.000.000	34.000.000
Penyusutan	-	625.000	687.500
Total Biaya	40.770.000	71.151.000	103.371.500
Laba Sebelum Bunga & Pajak	187.867.500	314.559.000	585.563.500
(Pajak 0,5%)	939.338	1.572.795	2.927.818
(Penyusutan)	-	625.000	687.500
Operational Cash Flow	186.928.163	313.608.080	583.319.745

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Tabel 6.5 menjelaskan bahwa ada peningkatan penjualan dari tahun pertama ke tahun kedua kurang lebih sebesar 67,44% dan dari tahun kedua ke tahun ketiga kurang lebih sebesar 86,16%. Diasumsikan bisnis Le Zale dikenakan tarif pajak sebesar 0,5% yang didasari tarif pajak penghasilan (PPh) final terbaru untuk UMKM yang telah diluncurkan oleh Presiden Joko Widodo di dalam Peraturan Pemerintahan (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu sebagai ganti atas Peraturan Pemerintahan Nomor 46 Tahun 2013. Kriteria wajib pajak yang dikenakan Peraturan Pemerintah Nomo2 23 Tahun 2018 ini merupakan golongan UMKM dengan omzet di bawah Rp4,8 miliar dalam setahun. Pengean tarif pajak ini tidak dibebankan kepada pelanggan.

6.6 Penilaian Kelayakan Investasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2008:87), keputusan investasi merupakan keputusan yang sangat penting, karena itu harus dilakukan secara hati-hati. Mengingat investasi memerlukan dana yang besar, sedangkan pengembaliannya membutuhkan waktu yang cukup lama. Sebelum investasi dilaksanakan perlu adanya analisis untuk menilai kelayakan suatu investasi.

Pada dasarnya metode penilaian kelayakan investasi tersebut akan diuraikan pada masing – masing tersendiri, sehingga lebih jelas dari masing – masing peranannya, sebagai berikut:

1. *Net Present Value* (NPV)

Menurut R. Agus Sartono (2010:195) *Net Present Value* adalah Selisih antara *present value* aliran kas bersih atau sering disebut juga dengan *proceed* dengan

present value Investasi. Metode ini memperhatikan *time value of money*, maka proses yang selalu digunakan dalam menghitung menggunakan metode ini adalah merupakan persentase atau *cash flow* yang didiskontokan atau dasar biaya modal (*cost of capital*), atau *rate of return* yang diinginkan. Metode ini pertama – tama yang dihitung adalah nilai sekarang (*present value*) dari proses yang diharapkan atau dasar *discount rate* tertentu. Jumlah *present value* dari keseluruhan proses selama usianya dapat dikurangi dengan *present value* dari jumlah investasinya (*initial investment*). Disebutkan sebelumnya sebagai rumus perhitungan – perhitungan investasi dengan memasukkan suku / tingkat bunga di dalamnya.

2. *Internal Rate of Return (IRR)*

Menurut Umar (2008: 198) metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan pengeluaran investasi awal.

Metode ini sebagai penilaian usulan investasi lain yang menggunakan *discount cash flow* yang biasa disebut dengan *internal rate of return (IRR)*. Pengertian *internal rate of return* itu sendiri dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima (*PV. of future proceeds*) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (*PV. of capital outlays*). Pada dasarnya *internal rate of return* harus dicari *trial and error* dengan serba coba-coba.

Pada tabel 6.6 di bawah berikut merupakan penghitungan NPV beserta IRR dari bisnis sale pisang Le Zale berdasarkan proyeksi penjualan dari tahun 2019 hingga tahun 2021:

Tabel 6.6 Penghitungan *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR) Setelah Pengembangan

<i>Net Present Value</i>			
Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Dis. Factor</i>	<i>Present Value</i>
2019	Rp186.928.163	0.90909	Rp169.934.523
2020	Rp313.608.080	0.82645	Rp259.181.398
2021	Rp583.319.745	0.75131	Rp438.253.958
<i>Total PV</i>			Rp867.369.879
<i>Initial Investment</i>			Rp16.374.500
NPV			Rp850.995.379
IRR			61.66%

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Tabel 6.7 menjelaskan tentang *Net Present Value* dengan menggunakan *discount factor* sebesar 10%. Penulis mengasumsikan *discount factor* 10% karena ingin melebihi suku bunga deposito bank yang rata – rata masih sebesar 6% – 8%. Sedangkan untuk penghitungan IRR digunakan bunga selisih yang menggunakan *discount factor* sebesar 16%.

Kemudian dibandingkan dengan penghitungan IRR yang didapat pada tahun sebelum dilakukan pengembangan, bisnis sale pisang ini hanya mendapatkan IRR sebesar 37,14%. Pengitungan IRR tahun sebelumnya disajikan dalam tabel 6.7 di bawah ini:

Tabel 6.7 Internal Rate of Return (IRR) Pengembangan Bisnis Le Zale Sebelum Pengembangan

Bunga Selisih	Selisih PV dengan NPV	Selisih PV dengan <i>Initial Investment</i>
10%	Rp93.719.861	Rp93.719.861
16%	Rp75.875.570	Rp13.000.000
6%	Rp17.844.291	Rp80.719.861
IRR		37,14%

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2018)

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan data dalam tabel 6.6 dan 6.7 di atas, pengembangan bisnis sale pisang Le Zale ini layak dijalankan karena IRR setelah dilakukannya pengembangan ini lebih besar dari pada sebelum pengembangan yaitu sebesar $61,66\% > 37,14\%$.

6.7 Payback Period

Menurut Umar (2008: 197) *payback period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback period* merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan cash inflow-nya yang hasilnya merupakan satuan waktu.

Rumus *Payback Period* atau periode pengembalian jika arus kas per tahun jumlahnya berbeda adalah sebagai berikut:

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

Keterangan:

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

Sedangkan untuk rumus periode pengembalian jika arus kas per tahun jumlahnya sama:

$$\text{Payback Period} = \frac{(\text{investasi awal})}{(\text{ arus kas})} \times 1 \text{ tahun}$$

Dengan acuan rumus di atas, maka perhitungan *payback period* dari usaha Le Zale adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= \frac{(\text{investasi awal})}{(\text{ arus kas})} \times 1 \text{ tahun} \\ &= \frac{\text{Rp}16.374.500}{\text{Rp}186.928.163} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 1,05117 \\ &= 1 \text{ bulan} + (0,05117 \times 30 \text{ hari}) \\ &= 1 \text{ bulan} 2 \text{ hari} \end{aligned}$$

Jadi, *payback period* untuk pengembangan bisnis sale pisang Le Zale adalah dalam jangka waktu 1 bulan 2 hari.

6.8 Profitability Index (PI)

Berikut ini adalah penghitungan menggunakan *profitability index* dalam kelayakan investasi dari pengembangan bisnis sale pisang Le Zale:

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

$$= \frac{\text{Rp}867.369.879}{\text{Rp}16.374.500}$$

$$= 52,9707$$

$$= 52,97$$

Berdasarkan hasil perhitungan *profitability index* di atas, dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis sale pisang Le Zale layak untuk diimplementasikan karena *profitability index* adalah sebesar $52,97 \geq 1$.

