

## BAB VI

### ASPEK KEUANGAN

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

#### 6.1 Kebutuhan Dana

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan mengenai 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.

##### 6.1.1 Biaya Peralatan Produksi

**Tabel 6.1 Biaya Peralatan Produksi**

<b>Nama Barang</b>	<b>Tipe Barang</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Total</b>
Mesin <i>Cutting Sticker</i>	Graphtec CE6000	22.200.000	1	22.200.000
<i>Press Kaos</i>	<i>Press Kaos</i> <i>40×60 High</i> <i>Analog</i> 1500watt	5.200.000	1	5.200.000

Nama Barang	Tipe Barang	Harga	Jumlah	Total
Printer DTG A3	Printer DTG A3 Bpjet A3+ Super	15.200.000	1	15.200.000
Total				42.600.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Untuk dapat melakukan aktivitas usahanya, perusahaan membutuhkan pembelian peralatan utama, yang diperlukan untuk dapat melakukan usaha. Maka dibutuhkan dana sejumlah Rp42.600.000.

### 6.1.2 Biaya Perlengkapan Tahunan

Tabel 6.2 Biaya Perlengkapan Tahunan

Nama Barang	Harga satuan	Jumlah Kebutuhan	Total Tahunan
Pencetakan stok <i>hang tag</i>	1800	3000	5.400.000
Pencetakan <i>Label Woven</i>	400	3000	1.200.000
<i>Arrow tag</i> (isi 5000 pcs)	30.000	8	240.000
Plastik Kemasan OPP (polos)	930	3000	2.790.000
Plastik Kemasan <i>Ziplock</i> (ada logo Lourinsa)	1200	3000	3.600.000
<i>Ink Colour Textile</i> 100ml	110.000	5btl	550.000
<i>Ink White Textile</i> 100ml	100.000	2btl	200.000
<i>Pre-treatment Dark</i> 1Lt	120.000	2btl	240.000
<i>Epoxy</i> 1ltr	275.000	2btl	550.000
<i>Cleaner solution</i> 100ml	35.000	2btl	70.000
		TOTAL	14.840.000
	Total Biaya Perlengkapan 3 tahun	= (14,840,000)*(12 bulan)*(3 tahun) Rp534.240.000	

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Biaya perlengkapan yang dibutuhkan untuk melengkapi aktivitas yang dilakukan. Untuk itu, penulis membutuhkan dana sejumlah Rp14.840.000

Keterangan:

Umur Ekonomis = 3 tahun, nilai residu = 0

Rp148.440.000/ 3 tahun = Rp49.480.000

Rp49.480.000/ 12 bulan = Rp4.123.333,33

Rp4.123.333,33/ 30 hari = Rp137.444,44

Rp137.444,44/ 4 jenis produk *T-Shirt* = Rp34.361,11.

### 6.1.3 Biaya Operasional

**Tabel 6.3 Biaya Operasional**

<b>Pengeluaran Operasional</b>	<b>Biaya (Bulanan)</b>	<b>Biaya (Tahunan)</b>
Listrik	450.000	5.400.000
Air Galon (utk minum)	100.000	1.200.000
Internet	250.000	3.000.000
Telepon Rumah	75.000	900.000
ATK	100.000	1.200.000
Pengemasan dan pengiriman barang	3.000.000	36.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>3.975.000</b>	<b>47.700.000</b>

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Biaya operasional merupakan biaya *overhead* yang dibutuhkan untuk dapat menjaga kelangsungan dan aktivitas perusahaan yang dilakukan. Dalam 1 bulan perusahaan membutuhkan Rp3.975.000.

Untuk dapat melaksanakan aktivitas operasi, dan dalam jangka waktu 1 tahun dibutuhkan biaya sebesar Rp47.700.000.

#### 6.1.4 Biaya Tenaga Kerja

**Tabel 6.4 Biaya Tenaga Kerja**

Nama Pekerjaan	Jumlah	Gaji	Gaji Tahunan	THR	TOTAL
Marketing	1	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Karyawan	5	1.500.000	7.500.000	1.500.000	9.000.000
Total Biaya tenaga kerja per tahun					11.000.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Biaya tenaga kerja adalah gaji yang perlu ditanggung bagi karyawan dan perusahaan. Didapat sebesar Rp11.000.000 dilakukan untuk dapat melakukan aktivitas ketenagakerjaan dalam aktivitas perusahaan.

#### 6.1.5 Biaya Produksi

**Tabel 6.5 Biaya Produksi Tahun 2019**

No.	Nama Produk	Jumlah	Harga	Total
1.	GP, CST, A bahan. SP uk XS – L (anak, pria dan wanita)	800	25.000	31.700.000
2.	GP, CST, A bahan. SP uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	450	26.000	
3.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS – L, All size (anak, pria dan wanita)	630	28.000	35.620.000
4.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	620	29.000	
Total Biaya Produksi				67.320.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Tabel 6.6 Biaya Produksi Tahun 2020**

No.	Nama Produk	Jumlah	Harga	Total
1.	GP, CST, A bahan. SP uk XS – L (anak, pria dan wanita)	1000	25.000	45.800.000
2.	GP, CST, A bahan. SP uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	800	26.000	
3.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS – L, All size (anak, pria dan wanita)	1600	28.000	85.400.000
4.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	1400	29.000	
Total Biaya Produksi				131.200.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Tabel 6.7 Biaya Produksi Tahun 2021**

No.	Nama Produk	Jumlah	Harga	Total
1.	GP, CST, A bahan. SP uk XS – L (anak, pria dan wanita)	1200	25.000	54.960.000
2.	GP, CST, A bahan. SP uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	960	26.000	
3.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS – L, All size (anak, pria dan wanita)	1900	28.000	102.500.000
4.	GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XL – XXL (anak, pria dan wanita)	1700	29.000	
Total Biaya Produksi				157.460.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Tabel 6.8 Kebutuhan Dana**

Biaya yang Disiapkan	Jumlah Biaya
Biaya peralatan produksi	42.600.000
Perlengkapan	14.840.000
Biaya Operasional	47.700.000
Biaya Tenaga Kerja	11.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>115.780.000</b>

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

## 6.2 Sumber Dana

Keseluruhan sumber dana untuk mengimplementasikan pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia ini berasal dari keuangan pribadi yang merupakan hasil keuntungan dari penjualan Lourinsa Indonesia pada tahun-tahun sebelumnya.

## 6.3 Proyeksi Neraca

Menurut James C. Van Harn, 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 6.9 di bawah ini menyajikan proyeksi neraca untuk pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia.

**Tabel 6.9 Proyeksi Neraca**

<b>Aktiva</b>		<b>Passiva</b>	
<b>Peralatan :</b>	42.600.000	<b>Kewajiban :</b>	100.000.000
<b>Perlengkapan :</b>	14.840.000	<b>Ekuitas</b>	
<b>Biaya Operasional :</b>	47.700.000	<b>Modal awal :</b>	15.780.000
<b>Biaya Tenaga Kerja :</b>	11.00.000		
<b>Total Aktiva</b>	<b>115.780.000</b>	<b>Total Passiva</b>	<b>115.780.000</b>

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

## 6.4 Proyeksi Laba Rugi

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 Lourinsa Indonesia sebagai berikut:

**Tabel 6.10 Laporan Laba Rugi Sebelum Pengembangan  
(dalam satuan rupiah)**

<b>Kas</b>	<b>1989 s/d 2018</b>
<b>Penjualan</b>	
Lourinsa Indonesia	300.000.000
HPP Total	92.000.000
Laba Kotor	208.000.000
<b>Biaya – Biaya</b>	
Listrik	5.400.000
Air Galon ( utk minum )	1.200.000
Internet	3.000.000
Telepon Rumah	900.000
ATK	1.200.000
Pengemasan dan pengiriman barang	36.000.000
Gaji Pegawai	19.500.000
Total Biaya	67.200.000
Laba Bersih	140.800.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Berdasarkan teori di atas penulis memproyeksikan Laporan Laba – Rugi dari tahun pertama sampai dengan tahun ketiga untuk pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia yang disajikan pada Tabel 6.11 di bawah. Proyeksi Laporan Laba – Rugi dibutuhkan untuk mengevaluasi perusahaan baik dalam melihat strategi perusahaan, sebagai bahan evaluasi kinerja setiap tahunnya, serta memudahkan perusahaan dalam mengambil keputusan kedepannya.

**Tabel 6.11 Laporan Laba Rugi Setelah Pengembangan  
(dalam satuan rupiah)**

<b>Kas</b>	<b>Tahun 2019</b>	<b>Tahun 2020</b>	<b>Tahun 2021</b>
<b>Penjualan</b>			
Lourinsa Indonesia	160,950,000	315,600,000	378.920.000
HPP Total	67,320,000	131,200,000	157.460.000
Laba Kotor	228,270,000	446,800,000	536.380.000
<b>Biaya – biaya</b>			
Listrik	5,400,000	5,670,000	5.953.500
Air Galon utk minum	1,200,000	1,260,000	1.323.000
Internet	3,000,000	3,150,000	3.307.500
Telepon Rumah	900,000	945,000	992.250
ATK	1,200,000	1,260,000	1.323.000
Pengemasan dan pengiriman barang	36,000,000	37,800,000	39.690.000
Gaji Pegawai	11.,000,000	11,550,000	12.127.500
Penyusutan	15,000,0000	15,000,000	15.000.000
Total Biaya	73,700,000	76,635,000	76.716.750
<b>Laba Bersih</b>	154,570,000	370,165,000	459.663.250

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**\*Tahun 2019 ke Tahun 2020 mengalami kenaikan biaya operasional sebesar 5%**

**Tahun 2020 ke Tahun 2021 mengalami kenaikan biaya operasional sebesar 5%**

Berdasarkan Tabel 6.11 di atas penyusutan peralatan tiap tahun sama karena menggunakan metode garis lurus. Selain itu dapat terlihat juga pada tahun 2019

pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia ini mendapatkan laba bersih sebesar Rp 154.570.000. Jumlah tersebut merupakan peningkatan sebesar 53% dibandingkan dengan laba bersih yang diperoleh dari tahun sebelumnya.

### 6.5 Proyeksi Arus Kas

Berdasarkan 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 6.12 berikut ini merupakan tabel proyeksi arus kas dari pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia untuk 3 (tiga) tahun mendatang.

**Tabel 6.12 Proyeksi Arus Kas Setelah Pengembangan  
(dalam satuan rupiah)**

Kas	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
<b>Penjualan</b>			
Lourinsa Indonesia	160.950.000	315.600.000	378.920.000
HPP Total	67.320.000	131.200.000	157.460.000
Laba Kotor	228.270.000	446.800.000	536.380.000
<b>Biaya – biaya</b>			
Listrik	5.400.000	5.670.000	5.953.500
Air Galon utk minum	1.200.000	1.260.000	1.323.000
Internet	3.000.000	3.150.000	3.307.500
Telepon Rumah	900.000	945.000	992.250
ATK	1.200.000	1.260.000	1.323.000

Pengemasan dan pengiriman barang	36.000.000	37.800.000	39.690.000
Gaji Pegawai	11.000.000	11.550.000	12.127.500
Penyusutan	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Total Biaya	73.700.000	76.635.000	76.716.750
Laba Sebelum Bunga & Pajak	154.570.000	370.165.000	459.663.250
Pajak ( 0,5%)	8.047.500	15.780.000	18.946.000
Penyusutan	15.000.000	15.000.000	15.000.000
<i>Operational Cash Flow</i>	131.522.500	339.385.000	425.717.250

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Tabel 6.12 menjelaskan bahwa ada peningkatan penjualan dari tahun ke tahun sebesar 20%. Diasumsikan bahwa Lourinsa Indonesia 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 Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Kriteria wajib pajak yang dikenakan Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 merupakan golongan UMKM dengan omset di bawah Rp4,8miliar dalam setahun. Pengenaan tarif pajak ini tidak dibebankan kepada pelanggan.

**Tabel 6.13 Penjualan untuk Tahun 2019**

Nama Produk	Jumlah	Harga	Penjualan
	Jan - Des		Jan - Des
GP, CST, A bahan. SP uk XS - L, uk XL - XXL	800	Rp57.000	73.500.000
	450	Rp62.000	
GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS - L, uk XL - XXL ,All size	630	Rp65.000	87.450.000
	620	Rp75.000	
Total			160.950.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Tabel 6.14 Penjualan untuk Tahun 2020**

Nama Produk	Jumlah	Harga	Penjualan
	Jan - Des		Jan - Des
GP, CST, A bahan. SP uk XS - L, uk XL - XXL	1000	Rp57.000	106.600.000
	800	Rp62.000	
GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS - L, uk XL - XXL ,All size	1600	Rp65.000	209.000.000
	1400	Rp75.000	
Total			315.600.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Tabel 6.15 Penjualan untuk Tahun 3**

Nama Produk	Jumlah	Harga	Penjualan
	Jan - Des		Jan - Des
GP, CST, A bahan. SP uk XS - L, uk XL - XXL	1200	Rp57.000	127.920.000
	960	Rp62.000	
GP, TB, KP, A bahan CB30 uk XS - L, uk XL - XXL ,All size	1900	Rp65.000	251.000.000
	1700	Rp75.000	
Total			378.920.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Berdasarkan tabel di atas penulis dapat melakukan perhitungan untuk dapat memproyeksikan aktivitas usaha yang dilakukan. Dalam jangka waktu 3 tahun, penulis meningkatkan nilai proyeksi sebesar 20% yang terkait dengan kapasitas proyeksi perusahaan.

### Tarif Pajak berdasarkan tarif UMKM 2019

**Tabel 6.16 Pajak UMKM berdasarkan Tarif UMKM 0.5 %**

Tahun	Pendapatan	Pajak yang dikenakan
2019	160.950.000	8.047.500
2020	315.600.000	15.780.000
2021	378.920.000	18.946.000

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

### 6.6 Penilaian Kelayakan Investasi

Menurut Suliyanto (2010: 195), penilaian kelayakan investasi didasarkan pada aliran kas (*cash flow*) dan bukan pada keuntungan. Hal ini disebabkan untuk menghasilkan keuntungan tambahan, perusahaan harus mempunyai kas untuk ditanamkan kembali. Keuntungan selalu dalam bentuk kas, tetapi dalam keuntungan tersebut ada kas yang akan diinvestasikan kembali. Oleh karena itu, besarnya kas bersih tidak sama dengan keuntungan.

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

### 1. *Net Present Value (NPV)*

*Net Profit Value* atau 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 Profit Value* ini mengestimasi nilai sekarang pada suatu proyek, ataupun investasi berdasarkan arus kas masuk yang diharapkan pada masa depan dan arus kas keluar yang disesuaikan dengan suku bunga dan harga pembelian awal. Dengan menggunakan harga pembelian awal dan nilai *time value of money* untuk menghitung suatu aset dalam *Net Profit Value*.

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 atau  $NPV = 0$ , maka artinya investasi atau pembelian tersebut hanya balik modal (tidak untung dan tidak rugi). Semakin besar angka positifnya, semakin besar penerimaan yang bisa didapatkan oleh perusahaan.

### 2. *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode *Internal Rate of Return (IRR)* pada dasarnya merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek. Maka pada prinsipnya metode ini digunakan untuk menghitung besarnya *rate of return* yang sebenarnya. Pada dasarnya *Internal Rate of Return (IRR)* harus dicari dengan *trial and error*.

Pada Tabel 6.16 di bawah berikut merupakan perhitungan NPV beserta IRR dari bisnis Lourinsa Indonesia berdasarkan proyeksi penjualan dari tahun 2019 hingga tahun 2021.

**Tabel 6.17 Perhitungan *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR) Setelah Pengembangan**

<b>Tahun</b>	<b><i>Operating Cash Flow</i></b>	<b><i>Discount Factor</i></b>	<b><i>Prevent Value</i></b>
Tahun 2019	131.522.500	0,8333	109.597.700
Tahun 2020	339.385.000	0,6944	235.668.944
Tahun 2021	425.717.250	0,5787	246.362.573
Total Present Value			591.629.217
<i>Initial Investment</i>			15.780.000
NPV			575.849.217
IRR			75,46%

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

**Keterangan:**

- Arus kas bersih diperoleh dari Tabel 6.12
- *Present Value* = Arus Kas Bersih x *Discount Factor*
- *Initial Investment* adalah modal awal yang diinvestasikan
- *Net Present Value* = *Total Present Value* – *Initial Investment*

**Kesimpulan:**

Kriteria NPV:

- NPV > 0 Usaha layak untuk dilaksanakan
- NPV < 0 Usaha tidak layak untuk dilaksanakan
- NPV = 0 Usaha berada pada BEP

Hasil perhitungan NPV di atas menunjukkan bahwa NPV:

Rp575,849,217 > 0 maka usaha layak untuk dijalankan.

Dalam penelitian ini, penulis memilih *Discount Factor* sebesar 6%, Nilai *discount factor* dipilih karena merupakan angka inflasi rata-rata tahunan yang dapat diterima oleh perusahaan. Jika perusahaan dapat mengatasi nilai inflasi, maka nilai yang dimiliki perusahaan akan 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. Untuk itu, angka 20% ditetapkan, dengan asumsi menyamai 3x nilai suku bunga dari deposito rata – rata (7%).

Sedangkan untuk perhitungan IRR digunakan bunga selisih yang menggunakan *discount factor* sebesar 24%.

Kemudian dibandingkan dengan perhitungan IRR yang didapat pada tahun sebelum dilakukan pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia ini hanya mendapatkan IRR sebesar 75,46%. Perhitungan IRR sebelumnya disajikan dalam Tabel 6.18 di bawah ini:

**Tabel 6.18 Internal Rate of Return (IRR) Pengembangan Bisnis Lourinsa Indonesia Sebelum Pengembangan**

Bunga Selisih	Selisih PV dengan NPV	Selisih PV dengan Initial Investment
20%	50.000.000	166.195.000
24%	50.000.000	153.083.000
7%	50.000.000	220.552.000
<b>IRR</b>		<b>52,04%</b>

Sumber: Perhitungan penulis (2019)

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan data dalam Tabel 6.17 dan 6.18 di atas, pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia ini layak dijalankan, karena IRR setelah dilakukannya pengembangan ini lebih besar dari pada sebelum pengembangan yaitu  $75,46\% > 52,04\%$ .

### 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 yang digunakan untuk menghitung *Payback Period* (PP) adalah sebagai berikut:

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

Dengan acuan rumus di atas, maka perhitungan *Payback Period* dari usaha Lourinsa Indonesia adalah sebagai berikut:

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

$$= \frac{\text{Rp}15.780.000}{\text{Rp}131.522.500} \times 1 \text{ Tahun}$$

$$= 1,43975$$

$$= 1 \text{ bulan} + (0,43975 \times 30 \text{ hari})$$

$$= 1 \text{ bulan} 13 \text{ hari.}$$

Jadi *Payback Period* untuk pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia adalah dalam jangka waktu 1 bulan 13 hari.

### 6.8 Profitability Index (PI)

Berikut ini adalah perhitungan menggunakan *profitability index* dalam kelayakan investasi dari pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia:

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

$$= \frac{\text{Rp}591.629.217}{\text{Rp}15.780.000}$$

$$= 37,492$$

$$= 37,49.$$

Berdasarkan hasil perhitungan *profitability index* di atas, dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis Lourinsa Indonesia layak untuk dijalankan untuk diimplementasikan karena *profitability index* sebesar  $37,49 > 1$ .

