



MATA KULIAH : APLIKASI KEWIRAUSAHAAN
PROGRAM STUDI : TEKNIK INFORMATIKA
PERTEMUAN VII



unindra
universitas indraprasta PGRI

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN
TEKNIK INFORMATIKA

Kwu.if SW 2020

unindra



Pertemuan 7 APLIKASI KEWIRAUSAHAAN

Aspek Keuangan dalam Business Plan



Aspek Keuangan dalam business plan

- ▶ Menganalisa sumber dana dan kebutuhan dana yang diperlukan
- ▶ Meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika usaha tersebut dijalankan.
- ▶ Memperhitungkan berapa lama investasi atau modal yang ditanamkan akan kembali.
- ▶ Diperlukan beberapa metode penilaian, seperti:
 - ▶ Payback period
 - ▶ Break event point
 - ▶ Dll



Proyeksi Keuangan

→ menjelaskan aliran dana, diantaranya :

- ▶ Sumber pendanaan
- ▶ Kebutuhan Pembiayaan
- ▶ Biaya Operasional (biaya tetap dan biaya tidak tetap)
- ▶ Perkiraan Penjualan dan Biaya Langsung
- ▶ Menghitung BEP, PBP, dan ROI
- ▶ Laporan Keuangan
- ▶ Performa Laporan Laba Rugi (Income Statement)*
- ▶ Proforma Arus Kas (Cash Flow)*
- ▶ Proforma Neraca (Balance Sheet)*



C. Biaya Operasional

Biaya operasional atau operational expenses terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang ada dalam usaha Anda. Dalam tabel ini hanya biaya per satu bulan yang dihitung.

| Nama Usaha | | Per bulan |
|--------------------------------------|--|-----------|
| Biaya Operasional | | |
| Explanations | Nominal (Rp) | |
| Fixed Cost/ Biaya Tetap | | |
| Sewa Tempat | = (harga beli – nilai residu)/umur dlm bulan | |
| Penyusutan dari : Mesin | | |
| Gaji Karyawan | | |
| Angsuran Pinjaman + bunga | | |
| Total Fixed Cost | | |
| Variable Cost/ Biaya Variabel | | |
| Biaya bahan baku | | |
| Biaya kemasan | | |
| Biaya..... | | |
| Biaya..... | | |
| Biaya lain-lain | | |
| Total Variable Cost | | |
| Total Operational Expenses | | |



D. Perkiraan Penjualan

| Perkiraan Penjualan | Month 1 | Month 2 | Month 3 | Month 4 | Month 5 | Month 6 | Month 7 | Month 8 | Month 9 | Month 10 | Month 11 | Month 12 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| Penjualan produk A (unit) | | | | | | | | | | | | |
| Penjualan produk B (unit) | | | | | | | | | | | | |
| Penjualan+B12:N13 | | | | | | | | | | | | |
| Penjualan produk B (rupiah) | | | | | | | | | | | | |
| Total Sales (IDR) | | | | | | | | | | | | |
| Biaya Langsung | Month 1 | Month 2 | Month 3 | Month 4 | Month 5 | Month 6 | Month 7 | Month 8 | Month 9 | Month 10 | Month 11 | Month 12 |
| Direct cost produk A (Rp) | | | | | | | | | | | | |
| Direct cost produk B (Rp) | | | | | | | | | | | | |
| Total Direct Cost of Sales | | | | | | | | | | | | |

Biaya langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.



Menghitung BEP, PBP, dan ROI

Break Even Point (BEP)

- ▶ BEP adalah titik dimana biaya operasional setara dengan keuntungan hasil usaha kita. Atau dengan kata lain "impas".
- ▶ BEP berguna sebagai:
 - Perencanaan Laba, berapa minimal unit yang perlu kita jual perhari.
 - Alat kontrol kita, seberapa baik penjualan kita perhari / perbulan.
 - Dasar penent unit perhari.

$$BEP_{(unit)} = \frac{FixedCost}{Price(perunit) - VariabelCost(perunit)}$$

- ▶ Rumus BEP

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{FixedCost}{1 - \frac{VariabelCost(perunit)}{Price(perunit)}}$$



$$BEP_{(unit)} = \frac{FixedCost}{Price(perunit) - VariabelCost(perunit)}$$

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{FixedCost}{1 - \frac{VariabelCost(perunit)}{Price(perunit)}}$$

- ▶ **BEP (unit)** adalah jumlah minimal unit produk yang kita jual agar berada pada titik impas antara biaya operasional dan keuntungan.
- ▶ **BEP (rupiah)** adalah jumlah minimal rupiah yang kita peroleh agar berada pada titik impas. BEP (rupiah) adalah BEP (unit) dikalikan harga jual produk/jasa itu sendiri.
- ▶ **Total Fixed Cost (TFC):** Biaya operasional tetap, sebagai contoh: gaji pegawai, sewa lokasi, listrik, dan sejenisnya ; hitung per bulan atau per hari
- ▶ **Variabel Cost (TVC):** modal per unitnya/biaya operasional yang diperlukan per unitnya.
- ▶ **Price:** harga jual per unit.



Contoh Menghitung BEP

Biaya operasional perbulan sebuah warung nasgor adalah sbb:

- ❑ Gaji Pegawai Rp. 1.000.000 x 5 orang = Rp. 5.000.000
- ❑ Listrik Rp. 2.000.0000
- ❑ Air Rp. 500.000
- ❑ Sewa tempat Rp. 6.000.000 / tahun -->Rp. 500.000 / bulan
- ❑ Biaya satu piring nasgor adalah Rp. 8. 000 (modal beras, bumbu, telur, baso, gas)
- ❑ Harga jual 1 piring nasgor adalah Rp. 15.000.
- ❑ Berapa piring nasgor yang harus dijual perhari agar tercapai BEP?

Jawab:

- ▶ TFC perbulan adalah: 5.000.000 + 2.000.000 + 500.000 + 500.000 = Rp. 8.000.000. TFC perhari jadinya (8.000.000/30 hari) Rp. 267.000/hari
- ▶ Harga jual = 15.000
- ▶ TVC = 8.000
- ▶ Jumlah BEP unit = n adalah

$$\begin{aligned}n &= \text{TFC} / (\text{Harga jual} - \text{TVC}) \\n &= 267.000 / (15.000 - 8.000) \\n &= 267.000 / 7.000 \\n &= 38 \text{ piring.}\end{aligned}$$

Jadi untuk mencapai BEP kita harus menjual 38 piring nasgor perhari jika satu bulannya 30 hari.



PBP (Pay Back Period)

- ▶ **PBP (Pay Back Period)** adalah analisa berapa lama modal yang kita investasikan akan kembali. Atau dengan kata lain, berapa lama kita bakal balik modal. Semakin kecil nilai PBP semakin baik nilai investasi untuk dilakukan.
- ▶ Rumus PBP adalah:

$$\text{PBP} = \text{total investasi} / \text{laba bersih}$$

contoh: seorang teman bercerita dia baru saja join sebuah franchise minuman dengan modal Rp. 9.000.000. Perbulan dia mendapat laba bersih rata-rata Rp. 2.500.000.

$$\text{PBP} = 9.000.000 / 2.500.000 \text{ per bulan}$$

$$\text{PBP} = 3.6 \text{ atau dibulatkan } 4 \text{ bulan}$$

Jadi dalam 4 bulan dia bisa balik modal.



ROI (Return On Investment)

ROI (Return On Investment) atau rentabilitas atau earning power menunjukkan kemampuan modal yang kita investasikan pada sebuah usaha untuk menghasilkan keuntungan. Semakin besar ROI, semakin tinggi kemampuan usaha kita untuk mengembalikan modal dan semakin menjanjikan pula usaha kita. Rumus ROI adalah

$$\text{ROI} = (\text{laba bersih} / \text{total invest}) * 100\%$$

Contoh kasus: investasi yang digunakan untuk sebuah usaha adalah Rp. 800.000.000 dan keuntungan bersih yang didapat adalah Rp. 18.000.000 perbulan.

$$\text{ROI} = (18.000.000 / 800.000.000) * 100\%$$

$$\text{ROI} = 2.25\%$$

Maka nilai ROI perbulannya adalah 2.25% atau 27% pertahun.



berapa nilai ideal ROI / nilai ROI yang baik?

- ROI idealnya lebih tinggi dari bunga bank.
- ROI idealnya lebih tinggi dari bunga pinjaman
- ▶ Beberapa cara yang dapat kita lakukan untuk meningkatkan ROI:
 - Meningkatkan margin
 - Meningkatkan penjualan
 - Menurunkan biaya operasional usaha
 - Menurunkan modal perunit, contoh mencari supplier dg harga yang lebih murah, dll.



Jenis laporan keuangan*

Laporan keuangan yang umum digunakan dalam suatu usaha, diantaranya:

- ▶ Neraca:
 - ▶ merupakan laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu. Posisi keuangan dimaksudkan adalah posisi aktiva (harta) dan pasiva (kewajiban dan ekuitas/modal) suatu perusahaan. Penyusutan komponen dalam neraca didasarkan pada tingkat likuiditas dan jatuh tempo.
- ▶ Laporan laba/rugi:
 - ▶ merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam periode tertentu. Dalam laporan, tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan, serta jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan.
- ▶ Laporan arus kas:
 - ▶ laporan yang menunjukkan semua aspek berkaitan dengan



TUGAS

**BUATLAH PERENCANAAN KEUANGAN YANG LENGKAP
DARI BISNIS PLAN YANG ANDA BUAT**

SELAMAT MENYUSUN BUSINESS PLAN ANDA