



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
TOKO ALAT-ALAT LISTRIK “CV BUDI AGUNG”
DI LTC GLODOK JAKARTA

YUNUS KURNIAWAN

Drs.Leonardus Saiman, M.Sc

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

Ringkasan Eksekutif

CV Budi Agung adalah sebuah toko yang akan didirikan yang bergerak dalam penyedia alat-alat listrik. Alat-alat listrik yang akan dijual oleh CV Budi Agung adalah alat listrik dengan bermacam merek seperti Clipsal, Boss, Schneider Electric, dan berbagai produk unggulan lainnya. Dikarenakan toko beroperasi dalam penyaluran produk alat-alat listrik maka produk-produk yang ada disesuaikan dengan pemesanan oleh produsen di antaranya PT Autralindo Graha Nusa, PT Graha Anugrah Elektrindo.

Produk-produk tersebut disediakan untuk memenuhi keinginan pelanggan seperti stop kontak, steker, fuse box, saklar, dan berbagai alat lain yang dibutuhkan konsumen dalam urusan alat-alat listrik. Produk yang dijual begitu banyak maka toko memiliki buku katalog yang dapat membantu toko menganalisis produk yang akan dijual. Buku katalog diberikan kepada masing-masing produsen sebagai panduan agar CV Budi Agung lebih mudah dalam melakukan pemesanan barang dan menentukan harga. Katalog yang disediakan berisi barang-barang yang tingkat penjualannya cepat sehingga bagi agen-agen akan mempermudah pemesanan barang yang akan mereka jual.

Display yang baik yang ditata oleh CV Budi Agung membantu konsumen sehingga konsumen tidak akan kesulitan untuk menentukan barang mana yang akan dibeli. Berbagai variasi merek tersedia untuk satu jenis produk sehingga konsumen dan agen lain tidak hanya terpaku dengan satu macam merek dan mereka menentukan sendiri pilihan apa yang akan mereka jual.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis, tanpa mengutip sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Yunus Kurniawan merupakan pemilik tunggal dari CV Budi Agung. Pasar konsumen yang dituju oleh CV Budi Agung cukup luas di antaranya yaitu pedagang-pedagang eceran maupun agen satu grosir yang berlokasi di seluruh Jakarta tepatnya dimana banyak toko-toko yang baru berdiri yang bersifat eceran atau retail.

Dana yang disiapkan sebesar kurang lebih Rp. 589,612,500 (lima ratus delapan puluh Sembilan juta enam ratus dua belas ribu lima ratus rupiah) dengan menggunakan 100 % modal sendiri, menggunakan keuntungan transaksi dan bonus dari produsen sebagai tambahan modal untuk kebutuhan operasional. Perincian dana tersebut digunakan untuk menyewa ruko, membeli sepeda motor untuk manajer dan pengiriman barang ke konsumen dengan jumlah yang tidak banyak, serta membeli semua peralatan dan perlengkapan penunjang dan mengembangkan usaha. Untuk persediaan CV Budi Agung mendapatkan kemudahan dengan adanya sistem hutang kepada produsen dengan waktu antara satu bulan sampai dengan enam bulan untuk produk-produknya.

Penilaian terhadap kinerja perusahaan dilakukan dengan cara menyusun proyeksi laporan keuangan. Setelah menyusun proyeksi keuangan dilanjutkan dengan melakukan penilaian kelayakan bisnis dengan beberapa metode penilaian investasi. Hasil dari penilaian kelayakan investasi diketahui perusahaan layak untuk dijalankan dengan *Break Event Point* (BEP) CV Budi Agung berada pada saat penjualan sebesar Rp 8.195.626.803. Payback Period atau periode pengembalian adalah 2 tahun 29 hari dari beroperasinya CV Budi Agung. *Net Present Value* (NPV) yang dihasilkan dari rencana pengoperasian CV Budi Agung selama 5 tahun adalah sebesar 702.619.433. Kesimpulan yang dapat diambil adalah CV Budi Agung layak untuk dijalankan, karena analisis perhitungan dengan metode *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), semuanya memberikan hasil positif. Hal ini menyimpulkan kalau CV Budi Agung akan mendapatkan keuntungan.

EXECUTIVE SUMMARY

CV Budi Agung is a store that will be established provider engaged in power tools. Power tools that will be sold by CV Budi Agung is power tool with a variety of brands like Clipsal, Boss, Schneider Electric, and various other leading products. Due to the distribution of products in the store operates power tools then existing products tailored to the reservation by producers including PT Graha Nusa Autralindo, PT Graha Agung Electric.

These products are provided to meet the wishes of customers such as plugs, plug, fuse boxes, switches, and various other tools needed in matters of consumer power tools. Products sold so many books, the store has a store catalog that can help analyze the product to be sold. Catalog of books given to the respective manufacturer as a guide to CV Budi Agung it easier to determine the ordering of goods and prices. Catalog provided contains goods that quick sales levels for agents that will facilitate the ordering of goods which they sell.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Alamat Perusahaan : Jakarta Barat, Lindeteves Trade Centre Hayam Wuruk

Nomor telepon : 021 – 6296186

Alamat Email : Budiagung.cv@gmail.com

Bank Perusahaan : BCA

Bentuk Badan Hukum : Usaha Perseorangan (UP)

B. Nama dan Alamat Pemilik

Nama : Yunus Kurniawan

Jabatan : Owner

Alamat Rumah : Jl. Kartini II no. 16 D, Jakarta Pusat

Nomor Telepon : 021 – 3806565

Nomor HP : 0817 – 805647

Email : Yunus.kurniawan@gmail.com

C. Bidang Usaha

CV Budi Agung adalah sebuah toko yang akan didirikan yang bergerak dalam penyedia alat-alat listrik. Alat-alat listrik yang akan dijual oleh CV Budi Agung adalah alat listrik dengan bermacam merek seperti Clipsal, Boss, Schneider Electric, dan berbagai produk unggulan lainnya. Karena toko beroperasi dalam penyaluran produk alat – alat listrik maka produk –produk yang ada disesuaikan dengan pemesanan oleh produsen di antaranya PT Autralindo Graha Nusa, PT Graha Anugrah Elektrindo.

ANALISIS INDUSTRI

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambaran Masa Depan



Gambaran masa depan sangatlah diperlukan untuk memprediksi bagaimana perkembangan usaha yang dibangun kelak di kemudian hari. Oleh karena itu, perlu dipelajari bagaimana perilaku konsumen, daya beli, dan hal-hal yang berhubungan dengan minat konsumen di area tersebut.

Begitu banyak bisnis yang telah dijalankan dan ditekunkan tetapi masih banyak bisnis yang berakhir pada gulung tikar. Kebanyakan dari mereka tidak melakukan penelitian terlebih dahulu. Oleh karena itu, survey telah dilakukan terhadap segmen pasar yang akan dituju untuk membuka bisnis *supplier* alat-alat listrik di daerah Jakarta barat merupakan daerah yang sering dilalui orang, pedagang alat listrik karena mengarah pada pasar Harco Glodok yaitu pusat alat-alat listrik di Jakarta. Begitu pula dengan kesempatan untuk menjual alat-alat listrik karena pada daerah Jakarta Barat dan Jakarta Timur merupakan daerah di mana pembangunan banyak terjadi.

Analisis Pesaing

Tabel Analisis CPM (*Company Profil Matrix*)

| No | Faktor-faktor keberhasilan | CV Budi Agung (Rencana) | | | Agung Jaya | | Putra Adil | | Sinar Murni | |
|----|------------------------------------|-------------------------|-----------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|
| | | Bobot | Peringkat | Score | Peringkat | Score | Peringkat | Score | Peringkat | Score |
| 1 | Service Toko | 0,2 | 3 | 0,9 | 2 | 0,6 | 2 | 0,6 | 3 | 0,9 |
| 2 | Aneka Jenis Produk yang Ditawarkan | 0,3 | 3 | 0,9 | 3 | 0,9 | 3 | 0,9 | 4 | 1,2 |
| 3 | Daya Saing harga | 0,1 | 1 | 0,1 | 3 | 0,3 | 3 | 0,3 | 3 | 0,3 |
| 4 | Kualitas SDM | 0,1 | 2 | 0,2 | 3 | 0,3 | 2 | 0,2 | 3 | 0,3 |
| 5 | Reputasi | 0,2 | 4 | 0,8 | 3 | 0,6 | 2 | 0,4 | 2 | 0,4 |
| | TOTAL | 1 | | 2,9 | | 2,7 | | 2,4 | | 3,1 |

poin atau yang seperti :

jenis yang ditawarkan diartikan variasi barang yang ditawarkan toko.

Misalkan sebagai satu jenis barang saja terdapat berbagai merek serta kualitas yang berbeda-beda. Konsumen rata-rata lebih suka memilih toko yang menyediakan kebutuhan yang berbeda-beda.

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak seluruh atau sebagian isi laporan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. Dalam poin-kriteria diambil tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Daya saing harga : dalam hal ini sudah jelas bahwa apakah tiap toko mampu untuk mengikuti tren harga yang dikeluarkan oleh saingan-saingan dagang atau tidak. Jika tidak mampu pasti toko akan sepi. Harga merupakan magnet penarik bagi pembeli.

Segmentasi Pasar

Melalui segmentasi pasar, perusahaan membagi pasar yang besar dan heterogen kedalam segmen-segmen kecil, sehingga dapat dijangkau oleh perusahaan secara lebih efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam segmen tersebut. Hal ini akan dilakukan oleh CV Budi Agung yaitu fokus pada segmentasi pasar tertentu (Segmentasi Pasar). CV Budi Agung akan fokus pada segmentasi pasar berdasarkan segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku.

Prospek Industri dan Pasar

Dalam peluang usaha, CV Budi Agung memiliki prospek yang cukup baik karena dalam sebuah pendirian rumah atau kantor (perumahan) pasti terdiri dari berbagai macam alat listrik di dalamnya, di mana alat tersebut memiliki masa waktu yang cukup singkat untuk digunakan dengan alat yang sama tetapi baru. Tak ada gading yang tak retak, itulah istilah di mana sebaik dan semahal alat listrik yang digunakan, pasti nantinya akan rusak juga dan perlu untuk diperbaiki. Prospek yang cukup baik tersebut juga dapat dilihat dari laju pertumbuhan di DKI Jakarta dari tahun ke tahun mengalami peningkatan sehingga dapat diprediksi untuk masa yang akan datang penjualan alat-alat listrik akan mengalami peningkatan seiring dengan semakin tingginya pertumbuhan penduduk di Indonesia.

GAMBARAN USAHA

Produk

CV Budi Agung menjual alat-alat listrik dengan aneka macam model dan merek. Terdapat Stop kontak, Pipa, Saklar, dan berbagai jenis produk lainnya. CV Budi Agung melayani penjualan secara retail ataupun Grosir. Untuk daftar produk dan merek yang dijual CV Budi Agung dapat dilihat pada lampiran.

Ukuran Bisnis

Dalam bukunya, Eka dan Marye (2010:11) mengartikan bahwa badan usaha adalah kumpulan orang dan atau modal yang mempunyai kegiatan atau aktivitas yang bergerak di bidang perdagangan atau dunia usaha atau sering juga disebut dengan perusahaan.



Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu hal yang paling penting dalam berjalannya sebuah usaha.

Tenaga Kerja CV Budi Agung

| No. | Jabatan | Jumlah |
|-----|-------------------------|--------|
| 1 | Direktur | 1 |
| 2 | Manajer | 1 |
| 3 | Salesman | 2 |
| 4 | Staf Keuangan | 1 |
| 5 | Administrasi | 2 |
| 6 | Staf Gudang (Warehouse) | 2 |
| 7 | Staf Operasional | 4 |

CV Budi Agung, 2014

Latar Belakang Pemilik

Nama : Yunus Kurniawan

Tempat / Tanggal Lahir : Jakarta, 23 Februari 1992

Alamat Rumah : Jl. Kartini 2 No 16 D

Nomor HP : 0817-805647

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Yunus Kurniawan merupakan pemilik tunggal dari CV Budi Agung. Sejak kecil Yunus mempunyai keinginan untuk memiliki usaha sendiri. Karena orang tua Yunus mempunyai pengalaman lebih dari 30 tahun di bidang alat-alat listrik, Ia tertarik untuk mempelajari tentang alat – alat listrik, menekuninya dan membuka usaha di bidang yang sama. Ia mempunyai suatu ide bisnis untuk membuka usaha alat-alat listrik “CV Budi Agung” di LTC (*Lindeteves Trade Centre*) Hayam wuruk. Di mana usaha tersebut dipilih karena melihat inovasi di bidang alat-alat listrik yang terus berkembang dari waktu ke waktu tidak pernah mati, sehingga memberikan peluang yang besar. Kemudian ia mencari wilayah yang strategis dan berusaha mencari pelanggan-pelanggan baru. Akhirnya orang tuanya setuju dan bersedia membantu memberikan pinjaman modal serta bimbingan untuk menunjang berdirinya CV Budi Agung.

PERENCANAAN PRODUKSI DAN OPERASIONAL

Rencana Operasi

Pemesanan barang ke CV Budi Agung sedikit berbeda dengan pemesanan barang ke Produsen-produsen yang ada seperti PT. Australindo Graha Nusa. Alur pemesanan barang ke CV Budi Agung menggunakan D.O (*Delivery Order* atau Order Pemesanan) sedangkan pemesanan barang ke produsen menggunakan P.O (Purchase Order atau Order Pembelian).

Ketika waktu sudah jatuh tempo, maka produsen-produsen seperti PT. Australindo Graha Nusa, Graha Nusa Elektrindo, membuat faktur yang disertai dengan perincian setiap nota dan harga yang dicantumkan. Pembayaran hutang menggunakan cek, giro, atau uang tunai.

Bangunan Fisik

Bangunan yang akan digunakan untuk berdirinya CV Budi Agung berjenis Ruko berlantai dua. Lantai satu digunakan untuk kantor dan tempat meletakkan sebagian barang dagangan atau *display* beberapa jenis barang dengan model kaca. Lantai dua akan digunakan sebagai gudang untuk meletakkan barang-barang ukuran besar, kardus dan rak-rak besi untuk meletakkan barang-barang seperti lampu dan benda pecah belah. Panjang dan lebar bangunan 4 x 4 meter.

Nama Pemasok

Pemasok merupakan satu mata rantai penting dalam “sistem penyampaian nilai” kepada seluruh pelanggan perusahaan. Pemasok menyediakan sumber daya yang diperhitungkan oleh perusahaan untuk memberikan barang dan jasa yang terbaik. Berikut ini adalah nama pemasok /agen tunggal untuk CV Budi Agung, yaitu :



1. PT. Australindo Graha Nusa
2. PT. Graha Nusa Electrindo

Peralatan, dan Teknologi

Teknologi adalah sarana utama yang sangat mendukung CV Budi Agung dalam melakukan kegiatan usahanya. Teknologi-teknologi yang digunakan oleh CV Budi Agung adalah sebagai berikut.

- Teknologi dalam melakukan *Delivery Order*
- Teknologi untuk mengetahui Sumber informasi
- Teknologi Pemesanan Barang

PERENCANAAN PEMASARAN

Harga

CV Budi Agung menggunakan strategi harga flexibelitas dalam penentuan harga. Strategi ini digunakan bila terdapat dalam pembelian suatu produk yang di suatu waktu diharuskan banyak dipesan dalam jumlah banyak (misal pemesanan banyak mempengaruhi bonus yang diterima CV Budi Agung). Bila jumlah produk yang dipesan banyak maka harga untuk tiap unit akan dikurangi berdasarkan keputusan dari owner perusahaan.

Distribusi

Distribusi adalah sebuah proses yang menunjukkan barang yang telah diproduksi oleh produsen sampai di tangan konsumen. CV Budi Agung termasuk dalam tipe *One Level Channel, Two Lever Channel, dan Three Level Channel*

Promosi

Promosi merupakan usaha-usaha yang dilakukan pelaku usaha untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produk yang dihasilkan ataupun untuk menyampaikan berita tentang produk tersebut dengan cara mengadakan komunikasi dengan para pendengar yang sifatnya menjangkau.

CV Budi Agung menggunakan *Avertising dan Sales Promotion* sebagai cara untuk melakukan promosi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG. 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Ramalan Penjualan dan Anggaran Penjualan

| Bulan | Penjualan (Rupiah) |
|-----------|--------------------|
| Januari | 1,090,753,800.00 |
| Februari | 1,123,476,414.00 |
| Maret | 1,157,180,706.42 |
| April | 1,191,896,127.61 |
| Mei | 1,227,653,011.44 |
| Juni | 1,264,482,601.78 |
| Juli | 1,302,471,079.84 |
| Agustus | 1,341,489,592.23 |
| September | 967,213,996.00 |
| Oktober | 996,230,415.88 |
| November | 1,026,117,328.36 |
| Desember | 1,373,971,102.67 |

Hasil angka pada bulan Januari 2014 merupakan angka yang diprediksi dari pengalaman penulis yang sudah bekerja pada perusahaan dagang sejenis yaitu perlatan listrik. Selain dari pengalaman penulis, data tersebut dikumpulkan juga dari hasil wawancara dengan pesaing lain. Namun angka pada bulan Januari didapat dari asumsi dari penjualan perusahaan lain dikali dengan 50%. Sebab hampir tidak mungkin bagi perusahaan yang baru berdiri langsung mendapat omzet penjualan sama seperti perusahaan lain walaupun barang yang dijual sejenis dan harga yang ditawarkan menarik. Hal ini dipengaruhi oleh reputasi dari perusahaan baru itu sendiri yang masih minim dan beberapa faktor lain

RENCANA ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan



2. Penjualan yang tidak dapat diprediksi tepat setiap bulannya, sehingga pendapatan dari hasil penjualan menjadi tidak menentu.

3. Harga barang dagangan diprediksi akan terus naik tiap tahunnya akibat adanya kenaikan TDI, BBM, dan faktor lainnya.

1. Dikarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
a. pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

1. Dikarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
a. pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

A. Rencana Pengendalian Risiko

Rencana kontingensi yang akan dilakukan CV Budi Agung adalah sebagai berikut :

1. Merencanakan membeli tempat ruko yang ditempati sekarang dengan tujuan tidak usah pindah-pindah lagi.

2. Merancang promosi penjualan untuk mendorong penjualan pada bulan-bulan yang agak lesu. Dengan pemberian hadiah sesuai nominal satu belanja.

3. Melakukan pembelian barang dagangan yang laku di CV Budi Agung sebelum harga naik, sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih ketika menjual dengan harga baru.

RENCANAAN KEUANGAN

Proforma *Income Statment*

Proforma *Income Statement* untuk 5 tahun pertama (dalam rupiah)

| Tahun | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Penjualan | 14.062.882.176,23 | 15.469.170.393,86 | 17.016.087.433,24 | 18.717.696.176,57 | 20.589.465.794,22 |
| Biaya Variabel | | | | | |
| HPP | 12.656.593.959 | 13.922.253.354 | 15.314.478.690 | 16.845.926.559 | 18.530.519.215 |
| Biaya Promosi Penjualan | 421.886.465 | 464.075.112 | 510.482.623 | 561.530.885 | 617.683.974 |
| Biaya Telepon dan Faksimile | 24.000.000 | 26.400.000 | 29.040.000 | 31.944.000 | 35.138.400 |
| Biaya Perlengkapan | 16.950.000 | 18.645.000 | 20.509.500 | 22.560.450 | 24.816.495 |
| Biaya Transportasi | 42.000.000 | 46.200.000 | 50.820.000 | 55.902.000 | 61.492.200 |



| | | | | | |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Biaya Lain-lain | 5.000.000 | 5.500.000 | 6.050.000 | 6.655.000 | 7.320.500 |
| Total Biaya Variable | 13.166.430.424 | 14.483.073.466 | 15.931.380.813 | 17.524.518.894 | 19.276.970.784 |
| 1. Margin Kontribusi | 896.451.752,34 | 986.096.927,57 | 1.084.706.620,33 | 1.193.177.282,36 | 1.312.495.010,60 |
| 2. Biaya Tetap | | | | | |
| Biaya Sewa | 40.000.000 | 44.000.000 | 48.400.000 | 53.240.000 | 58.564.000 |
| Biaya Iklan | 300.000 | 330.000 | 363.000 | 399.300 | 439.230 |
| Biaya Listrik | 20.000.000 | 22.000.000 | 24.200.000 | 26.620.000 | 29.282.000 |
| Biaya Penyusutan Peralatan | 1.998.000 | 1.998.000 | 1.998.000 | 1.998.000 | 1.998.000 |
| Biaya Penyusutan Aset Bangunan | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Biaya Penyusutan Kendaraan | 2.340.000 | 2.340.000 | 2.340.000 | 2.340.000 | 2.340.000 |
| Biaya Gaji & THR | 454.800.000 | 500.280.000 | 550.308.000 | 605.338.800 | 665.872.680 |
| Biaya Keamanan Sampah | 1.000.000 | 1.100.000 | 1.210.000 | 1.331.000 | 1.464.100 |
| Total Biaya Tetap | 522.438.000 | 574.048.000 | 630.819.000 | 693.267.100 | 761.960.010 |
| Laba Operasi | 374.103.752,3 | 412.048.927,6 | 453.887.620,3 | 499.910.182,4 | 550.535.000,6 |
| Beban Bunga | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| EBT | 374.103.752,3 | 412.048.927,6 | 453.887.620,3 | 499.910.182,4 | 550.535.000,6 |
| Tax (30%) | 112.231.125,7 | 123.614.678,3 | 136.166.286,1 | 149.973.054,7 | 165.160.500 |
| EAT | 261.872.626,6 | 288.434.249,3 | 317.721.334,2 | 349.937.127,7 | 385.374.500,6 |

1. Proforma Arus Kas

Proforma arus kas merupakan kunci utama kegiatan operasional perusahaan dan tidak akan terlepas dari kegiatan yang berhubungan dengan kas. Performa arus kas adalah gerakan arus kas masuk dan arus kas keluar. Proforma arus kas dapat dilihat pada Tabel

Proforma Arus Kas untuk 5 tahun pertama

| | | | | | |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tahun | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak kepentingan yang wajar IBIKKG. tanpa izin IBIKKG.



| | | | | | |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| EAT | 261.872.626,6 | 288.434.249,3 | 317.721.334,2 | 349.937.127,7 | 385.374.500,6 |
| Depresiasi | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 |
| Gross operating cash generated | 268.210.626,6 | 294.772.249,3 | 324.059.334,2 | 356.275.127,7 | 391.712.500,6 |
| Operating Needs | | | | | |
| Incr (Dec) Persediaan Barang | (25.000.000,00) | (27.500.000,00) | (30.250.000,00) | (33.275.000,00) | (36.602.500,00) |
| Incr (Dec) Perlengkapan Kantor | (141.250,00) | (155.375,00) | (170.913,00) | (188.004,00) | (206.804,00) |
| Total Operating Needs | (25.141.250,00) | (27.655.375,00) | (30.420.913,00) | (33.463.004,00) | (36.809.304,00) |

Lanjutan Tabel 8.17

| | | | | | |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Net operating cash generated | 243.069.376,6 | 267.116.874,3 | 293.638.421,2 | 322.812.123,7 | 354.903.196,6 |
| Investing Activites | | | | | |
| Sewa DDM | (4.000.000) | (4.400.000) | (4.840.000) | (5.324.000) | (5.856.400) |
| Cash Used by Investing Activities | (4.000.000) | (4.400.000) | (4.840.000) | (5.324.000) | (5.856.400) |
| Financing Activities | | | | | |
| Prive | (235.685.363,9) | (259.590.824,4) | (285.949.200,8) | (314.943.414,9) | (346.837.050,5) |
| Cash Used by Financing Activities | (235.685.363,9) | (259.590.824,4) | (285.949.200,8) | (314.943.414,9) | (346.837.050,5) |
| Change in Cash | 3.384.012,7 | 3.126.049,9 | 2.849.220,4 | 2.544.708,8 | 2.209.746,1 |
| Beginning Balance | 200.000.000,00 | 203.324.012,7 | 206.510.062,6 | 209.359.283 | 211.903.991,8 |
| Ending Balance | 203.324.012,7 | 206.510.062,6 | 209.359.283 | 211.903.991,8 | 214.113.737,9 |

(dalam rupiah)

Sumber : Data Diolah Penulis

2. Proforma *Balance Sheet*

Menurut Hisrich, et al (2008:391), "*Balance sheet* atau neraca adalah merangkum aset, kewajiban, dan nilai bersih yang diproyeksikan dari perusahaan baru".

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian Ge
 Jl. Dharma Raya No. 100, Dharma Jaya, Bekasi
 Telp. (021) 8225 8888
 Email: info@kwikkiange.ac.id



| | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Persediaan Barang 1) | 275.000.000 | 302.500.000 | 332.750.000 | 366.025.000 | 402.627.500 |
| Persediaan Barang 2) | 1.553.750 | 1.709.125 | 1.880.038 | 2.068.041 | 2.274.845 |
| Total Aktiva Lancar | 479.937.762,7 | 510.719.187,6 | 543.989.321 | 579.997.032,8 | 619.016.082,9 |
| Aktiva Tetap | | | | | |
| Sewa Dibayar dimuka | 44.000.000 | 48.400.000 | 53.240.000 | 58.564.000 | 64.420.400 |
| Gross Depreciable Fixed Asset | 98.200.000,00 | 98.200.000,00 | 98.200.000,00 | 98.200.000,00 | 98.200.000,00 |
| Total Akumulasi Penyusutan | (6.338.000) | (12.676.000) | (19.014.000) | (25.352.000) | (31.690.000) |
| Net Depreciable Fixed Asset | 91.862.000 | 85.524.000 | 79.186.000 | 72.848.000 | 66.510.000 |
| Total Aktiva Tetap | 135.862.000 | 133.924.000 | 132.426.000 | 131.412.000 | 130.930.400 |
| Total Aktiva | 615.779.762,7 | 644.643.187,6 | 676.415.321 | 711.409.032,8 | 749.946.482,9 |

(dalam rupiah)

Proforma *Balance Sheet* per 31 Desember 2015-2019

(dalam rupiah)

| Saldo Awal Ditahan | Des-15 | Des-16 | Des-17 | Des-18 | Des-19 |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Beginning R/E</i> | | 26.187.262,7 | 55.030.687,6 | 86.802.821 | 121.796.533,8 |
| EAT | 261.872.626,6 | 288.434.249,3 | 317.721.334,2 | 349.937.127,7 | 385.374.500,6 |
| <i>Prive (90%)</i> | 235.685.363,9 | 259.590.824,4 | 285.949.200,8 | 314.943.414,9 | 346.837.050,5 |
| Ending R/E | 26.187.262,7 | 55.030.687,6 | 86.802.821 | 121.796.533,8 | 160.333.983,9 |

Sumber : Data Diolah Penulis

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Disarankan untuk melakukan peninjauan terhadap laporan keuangan yang disajikan. Peninjauan ini bertujuan untuk memastikan bahwa laporan keuangan tersebut telah disajikan secara wajar dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. Peninjauan ini juga bertujuan untuk memastikan bahwa laporan keuangan tersebut telah disajikan secara wajar dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. Peninjauan ini juga bertujuan untuk memastikan bahwa laporan keuangan tersebut telah disajikan secara wajar dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku.

Proforma *Balance Sheet* per 31 Desember 2015-2019



Analisis Kelayakan Usaha

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan empat indicator penilaian.

Analisis kelayakan terdiri dari perhitungan *Break Event Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI) dan *Payback Period* (PP). CV Budi Agung memiliki kelayakan sebagai usaha baru yang menguntungkan. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan BEP, NPV, PI, IRR dan PP berikut ini.

1. *Break Event Point* (BEP)

Salah satu pendekatan dalam menghitung titik impas adalah pendekatan persamaan. yang dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \text{Jumlah Biaya Tetap} (1 - \text{jumlah biaya variable/jumlah penjualan})$$

Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis BEP (dalam rupiah) pada Budi Agung

Break Event Point (BEP)
(dalam rupiah)

| Tahun | FC | 1-(VC/Sales) | BEP |
|-------|--------------------|--------------|----------------|
| 2015 | 522.438.000 | 0,063745948 | 8.195.626.803 |
| 2016 | 574.048.000 | 0,063745948 | 9.005.246.890 |
| 2017 | 630.819.000 | 0,063745948 | 9.895.828.987 |
| 2018 | 693.267.100 | 0,063745948 | 10.875.469.290 |
| 2019 | 761.960.010 | 0,063745948 | 11.953.073.630 |

Sumber : Data Diolah Penulis

Hasil perhitungan nilai BEP CV Budi Agung tergolong baik karena sampai dengan tahun kelima, nilainya masih di bawah nilai proyeksi.

2. *Net Present Value* (NPV)

Rumus untuk menghitung nilai NPV, adalah sebagai berikut :

$$\text{NPV} = \sum \text{PV NCF} - \text{I}_0$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Net Present Value (NPV)
(dalam rupiah)

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Fahun | | 261.872.626,6 | 288.434.249,3 | 317.721.334,2 | 349.937.127,7 | 385.374.500,6 |
| Depresiasi | | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 | 6.338.000 |
| Beban Bunga(1-T) | | | | | | |
| Capital Investment | (138.200.000) | | | | | |
| NWC Used in CF | (451.412.500) | (22.586.985) | (60.323.162) | (68.774.161) | (77.897.450) | (87.742.113) |
| Cash Flow | (589.612.500) | 268.210.626,6 | 294.772.249,3 | 324.059.334,2 | 356.275.127,7 | 391.712.500,6 |
| DF (6.5%) | 1 | 0.939 | 0.882 | 0.828 | 0.777 | 0.73 |
| PV | (589.612.500) | 251.849.778,4 | 259.989.123,9 | 268.321.128,7 | 276.825.774,2 | 285.950.125,4 |
| NPV(6.5%) | 753.323.430,6 | | | | | |

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa investasi Budi Agung layak untuk dijalankan karena NPV positif,

1. Dilarang menjiplak atau menyalin seluruh atau hanya sebagian dari isi tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3. Payback Period

Metode ini mendasarkan perhitungan pada arus kas investasi. Dalam metode ini akan dihitung, berapa lama arus kas masuk dapat menutupi aliran kas keluar yang di pakai sebagai investasi awalnya.

Perhitungan *Payback Period* pada Budi Agung adalah sebagai berikut :

| | |
|--|----------------|
| Jumlah Investasi | 589.612.500 |
| Proceed Tahun ke 1 | 268.210.626,6- |
| | 321.401.873,4 |
| Proceed Tahun ke 2 | 294.772.249,3- |
| Investasi yang belum tertutup setelah akhir tahun ke 2 | 26.629.624,1 |

$$(26.629.624,1 / \text{Rp } 324.059.334,23) \times 12 = 0.98$$

Bulan

$$0.98 \times 30 = 29 \text{ Hari}$$

Jadi *Payback Period* Budi Agung adalah 2 tahun 29 hari.

4. Internal Rate of Return (IRR)

Perhitungan IRR
(dalam rupiah)

| Tahun | NCF | DF (16.5%) | PV | DF (25%) | PV |
|-----------|---------------|------------|----------------------|----------|----------------------|
| 0 | -589.612.500 | 1,000 | -589.612.500 | 1,000 | -589.612.500 |
| 1 | 251.849.778,4 | 0,858 | 216.087.109,9 | 0,800 | 201.479.822,7 |
| 2 | 259.989.123,9 | 0,736 | 191.351.995,2 | 0,640 | 166.393.093,3 |
| | 268.321.128,7 | 0,632 | 169.578.953,3 | 0,512 | 137.380.417,9 |
| | 276.825.774,2 | 0,542 | 150.039.569,6 | 0,410 | 113.498.567,4 |
| | 285.950.125,4 | 0,465 | 132.966.803,3 | 0,328 | 93.791.641,13 |
| NV | | | 270.411.931,3 | | 122.931.042,4 |

Sumber : Data Diolah Penulis

$$\text{IRR} = 16.5\% + \left\{ \frac{270.411.931,3}{(270.411.931,3 - 122.931.042,4)} \right\} \times (25\% - 16.5\%) = 32,08\%$$

Dari hasil perhitungan IRR sebesar 32.08%, berarti investasi dapat diterima karena IRR lebih besar dari *Rate Of Return* yang dikehendaki sebesar 16,5%.

5. Profitability Index (IP)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Metode ini menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi.

Apabila hasil perhitungan PI lebih besar dari atau sama dengan satu maka usulan investasi dapat diterima. Berikut perhitungan *Profitability Index* CV Budi Agung.

$$PI = \frac{PV\ Proceeds}{PV\ Outlays}$$

| | |
|-------------|---------------|
| PV Proceeds | 1.342.935.931 |
| PV Outlays | 589.612.500 : |
| PI | 2,277658514 |

Dari hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa investasi CV Budi Agung layak dijalankan karena nilai $PI > 1$.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah CV Budi Agung layak untuk dijalankan, karena analisis perhitungan dengan metode *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), semuanya memberikan hasil positif. Hal ini menyimpulkan kalau CV Budi Agung akan mendapatkan keuntungan.

REKOMENDASI

CV Budi Agung adalah sebuah toko yang akan didirikan yang bergerak dalam penyediaan alat-alat listrik. Alat-alat listrik yang akan dijual oleh CV Budi Agung adalah alat listrik dengan bermacam merek seperti Clipsal, Boss, Schneider Electric, dan berbagai produk unggulan lainnya. Dikarenakan toko beroperasi dalam penyaluran produk alat-alat listrik maka produk-produk yang ada disesuaikan dengan pemesanan oleh produsen di antaranya PT Autralindo Graha Nusa, PT Graha Anugrah Elektrindo.

Produk-produk tersebut disediakan untuk memenuhi keinginan pelanggan seperti stop kontak, steker, fuse box, saklar, dan berbagai alat lain yang dibutuhkan konsumen dalam urusan alat-alat listrik. Produk yang dijual begitu banyak maka toko memiliki buku katalog yang dapat membantu toko menganalisis produk yang akan dijual. Buku katalog diberikan kepada masing-masing produsen sebagai panduan agar CV Budi Agung lebih mudah dalam melakukan pemesanan barang dan menentukan harga. Katalog yang disediakan berisi barang-barang yang tingkat penjualannya cepat sehingga bagi agen-agen akan mempermudah pemesanan barang yang akan mereka jual.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.