Bab 2
Tinjauan Pustaka

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Bisnis dan Perusahaan

Perusahaan dapat diartikan sebagai sebuah organisasi yang memproses perubahan keahlian dan sumberdaya ekonomi menjadi barang dan/atau jasa yang diperuntukan bagi pemuasan kebutuhan para pembeli, serta diharapkan akan memberikan laba kepada para pemiliknya. Jadi, fokusnya lebih kepada organisasi. Sedangkan bisnis dapat diartikan sebagai seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang terlibat didalam bidang perniagaan (produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada) dalam rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

Dari penjelasan istilah diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian bisnis lebih luas dibandingkan pengertian perusahaan karena perusahaan merupakan bagian dari bisnis. Dalam kegiatan bisnis, maka dibutuhkan kesiapan dalam menghadapi tantangan dan resiko untuk mengkombinasikan tenaga kerja, material, modal, dan manajemen secara baik sebelum memasarkan produk, orang yang memiliki kompetensi tersebut sering dikenal sebagai pengusaha. Produsen adalah orang yang mampu membuat produk secara efisien dalam jumlah maupun variasi yang dibutuhkan. Motivasi utama dalam kegiatan bisnis adalah laba. Laba didefinisikan sebagai perbedaan antara penghasilan dan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses bisnis.

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layaknya suatu bisnis dibangun, tetapi juga

saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keutungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan.

Kegiatan utama bisnis bisa dikategorikan kedalam kegiatan yang berbentuk operasional rutin yang didasarkan pada suatu konsep pendayagunaan sistem yang telah ada dilakukan secara terus menerus serta berulang-ulang. Akan tetapi berbeda jika kegiatan yang dilakukan merupakan proses pembangunan dan perluasan sistem, maka kegiatan yang dilakukan adalah kegiatan yang berbentuk proyek sehingga kegiatan lainnya yang belum ada dalam bisnis akan berlangsung setelah adanya kegiatan berbentuk proyek ini dilakukan. Misalnya jika sebuah perusahaan akan berdiri maka sistem dibangun terlebih dahulu oleh proyek, baru kemudian dioperasionalkan secara rutin.

2.1.2. Industri Manufaktur dan Industri Jasa

Semakin maju sebuah negara idustri-industri yang dimilikinya semakin tidak didominasi oleh industri-industri manufaktur yang memproduksi barang-barang melainkan semakin berkembangnya industri jasa yang mungkin lebih pesat dibandingkan industri manufakturnya. Beberapa faktor yang mempengaruhi bisnis untuk bergerak kearah bisnis jasa, antara lain:

- Perubahan regulasi pemerintah,
- Swastanisasi perusahaan-perusahaan pemerintah dan organisasi nirlaba,
- Komputerisasi dan inovasi teknologi,
- Perkembangan waralaba (*franchising*),
- *Ekspansi leasing* dan bisnis persewaan,
- Tekanan finansial terhadap organisasi-organisasi publik dan nirlaba, serta
- Internasionalisasi bisnis jasa.

2.1.3. *Reviwer* Studi Kelayakan Bisnis

Manfaatnya dalam studi adalah sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan baik persetujuan ataupun penolakan terhadap kelayakan suatu rencana

bisnis yang akan direalisasikan sesuai dengan kepentingan pihak yang terkait didalamnya. Adapun piha-pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut:

- Pihak investor, karena investor adalah pemilik modal yang memiliki kepentingan langsung tentang keuntungan yang akan diperoleh serta jaminan keselamatan atas modal yang ditanamkannya.
- Pihak kreditor, karena dari pihak ini dana bisa dipinjamkan yang pada akhirnya keputusan pemberian pinjaman dipertimbangkan setelah melakukan pengkajian ulanh studi kelayakan bisnis yang telah dibuat sebelumnya.
- Pihak manajemen perusahaan, sebagai pihak yang memberikan kebijakan terhadap langkah perencanaan dari studi kelayakan bisnis tersebut sebagai bentuk realisasi dari ide proyek dalam rangka meningkatkan laba perusahaan.
- Pihak pemerintah dan masyarakat, ini disebabkan karena adanya kebijakan pemerintah yang akan mempengaruhi kebijakan perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung terkait prioritas pemerintah sebagai unsur pendukung rencana yang akan dijalankan.
- Bagi tujuan pembangunan ekonomi, sebagai analisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional (kebijakan pemerintah), distribusi nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh social, serta analisis kemanfaatan dan beban sosial.

2.1.4 Aspek-aspek studi kelayakan bisnis

1. Aspek pasar

Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dengan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dengan kekuatan penawaran untuk membentuk suatu harga. Permintaan dapat diartiakan sebagai jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan untuk membeli pada

berbagai tingkat harga. Permintaan yang didukung oleh kekuatan tenaga beli disebut permintaan efektif, sedangkan permintaan yang didasari pada kebutuhan saja disebut sebagai permintaan potensial. Hukum permintaan mengatakan bahwa bila harga suatu barang meningkat, maka kuantitas harga barang yang diminta akan berkurang, begitu pula sebaliknya, bila harga barang yang diminta menurun, maka kualitas barang yang diminta menaik (asumsi cetris paribus). Sedangkan penawaran dapat diartikan sebagai berbagai kuantitas barang yang ditawarkan dipasar pada berbagai tingkat harga. Tingkat harga ditentuakan oleh beberapa faktor, antara lain; harga barang itu sendiri, harga barang lain, ongkos produksi, tingkat teknologi, dan tujuan-tujuan perusahaan.

Bentuk pasar bisa dilihat dari sisi produsen dan sisi konsumen. Dari sisi produsen, maka pasar dapat dibedakan atas asas persaingan sempurna, persaingan monopolitik, oligopoli, dan monopoli. Dan dari sisi konsumen, pasar dibedakan atas empat bentuk jenis pasar, yakni pasar konsumen, pasar industri, pasar penjualan ulang kembali dan pasar pemerintah.

Proyeksi permintaan dan penawaran produk dapat dilakukan dengan melakukan estimasi total terhadap permintaan pasar, estimasi wilayah permintaan pasar, estimasi penjualan aktual dan pangsa pasar, serta peramalan permintaan pada saat yang akan datang.

Implikasi pada SKB biasanya terlibat pada tugas analisis yakni mampu menentukan rancangan produk atau jasa (*benchmark*) yang akan dijual, mampu melakukan antisipasi selanjutnya dalam menentukan pergerakan permintaan konsumen dan juga penawaran produsen yang diperoleh melalui informasi *product life cycle* (PLC), dan terakhir dapat menentukan prediksi berbagai peluang dan ancaman sekaligus kekuatan dan kelemahan dalam peningkatan pangsa pasar (*market share*).

STP (Segmentasi, Target, Posisi)

Untuk mencapai hasil pemasaran yang optimal, kita pertama kali harus terlebih dahulu melakukan segmentasi pasar atas produk yang akan kita jual. Segmentasi pasar pada intinya membagi potensi pasar menjadi bagian-bagian tertentu, bisa berdasar pembagian demografis, berdasar kelas ekonomi dan pendidikan ataupun juga berdasarkan gaya hidup (psikografis).

Pembagian segmen yang paling lazim dilakukan adalah berdasar kelas sosial ekonomi. Sebagai misal, pembagain yang sering dilakukan adalah membagi lapisan pasar menjadi empat kelas : misal kelas C (kelas ekonomi rendah), kelas B (menengah), dan kelas AB (menengah atas) dan kelas A (golongan atas). Sebagai misal, produk kartu ponsel Esia yang murah meriah cenderung ditujukan untuk golongan B dan golongan C. Sementara produk mobil mewah seperti BMW atau produk tas Gucci ditujukan untuk segmen kelas atas. (Jika Anda ingin mendapatkan slide presentasi yang bagus tentang marketing manajemen dan strategi.

Setelah segmentasi atas produk telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melakukan *targeting* atau membidik target market yang telah kita pilih dalam analisa segmentasi pasar. Dalam hal ini tentu saja serangkaian program pemasaran yang dilakukan harus pas dengan karakteristik pasar sasaran yang hendak kita tuju. Sebagai misal produk-produk tas dan sepatu mewah seperti dengan merk Gucci atau Louis Vuitton, maka mereka selalu memilih mal kelas atas seperti Plaza Senayan dan Pacific Place untuk membuka outletnya, dan bukan di mal kelas menengah seperti Plaza Jatinegara. Hal diatas dilakukan agar kegiatan promosi peasaran yang dilakukan pas dan tepat sasaran dengan segmen pasar yang ditujunya. Selain *targeting*, maka langkah berikutnya adalah melakukan *positioning* produk

Selain *targeting*, maka langkah berikutnya adalah melakukan *positioning* produk. Langkah ini artinya adalah menciptakan keunikan posisi produk dalam benak atau persepsi pelanggan potensial yang akan dibidik. Mobil mewah BMW selalu mencitrakan dan memposisikan dirinya sebagai kendaraan mewah nan elegan. Pada sisi lain Esia selalu mencoba memposisikan dirinya sebegai produk rakyat kebanyakan yang murah dan tersedia dimana-mana.

Positioning yang pas ini menjadi sangat penting, sebab dengan begitu mereka bisa meraih simpati dalam benak pelanggan. Dan selanjutnya hal ini bisa mendorong mereka untuk melakukan pembelian produk yang ditawarkan.

2. Aspek Manajemen

Tujuan studi aspek manajemen adalah untuk mengetahui apakah pembangunan dan implementasi bisnis dapat direncanakan, dilaksanakan, dan dikendalikan, sehingga rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau tidak.

Dalam pembangunan proyek bisnis dan implementasinya dapat dilakukan melalui pendekatan-pendekatan, antara lain:

- Perencanaan (*planning*)

  Bertujuan agar dilakukanya persiapan yang sistematis bagi produksi yang akan dijalankan. Keputusan yang harus dihadapi dalam perencanaan produksi:

  1. Jenis barang yang diproduksi
  2. Kualitas barang
  3. Jumlah barang
  4. Bahan baku
  5. Pengendalian produksi

- Pengorganisasian (*organizing*)

  Didalam organisasi dikenal beberapa bentuk organisasi atau lebih tepat disebut struktur organisasi, yaitu:

1. Organisasi garis dan staf

   Jika suatu organisasi telah berkembang semakin besar, mungkin sekali akan timbul berbagai kesulitan bagu seorang pemimpin untuk mengambil keputusan, sehingga ia merasa perlu meminta bantuan kepada orang lain yang merasa lebih mampu.

2. Organisasi fungsional

   Ciri struktur organisasi fungsional adalah bahwa setiap atasan mempunyai wewenang untuk memberikan perintah kepada setiap bawahan yang ada sepanjang perintah itu masih ada hubungan nya dengan fungsi yang dimiliki atasan.

3. Organisasi gabungan

   Bentuk organisasi gabungan ini pada dasarnya merupakan bentuk gabungan organisasi garis dan staf, garis dan fungsional, fungsional dan staf atau kombinasi dari ketiga nya.

4. Organisasi Metriks

   Struktur organisasi metrics sering diterapkan pada organisasi yang memiliki pekerjaan-pekerjaan relatif besar.

- Penggerakan (*actuanting*)

Bertujuan agar

1. Agar mempengaruhi seseorang supaya bersedia menjadi pengikut
2. Melakukan daya tolak pada seseorang
3. Membuat seseorang suka mengerjakan tugas dengan lebih baik

4. Mendapatkan, memelihara dan memupuk kesetiaan pada pimpinan, tugas dan organisasi tempat mereka bekerja.
5. Menanamkan, memelihara dan memupuk rasa tanggung jawab seseorang terhadap Tuhan nya, Negara dan masyarakat

- Pengendalian (*controlling*)

  Bertujuan agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai dengan rencana.

  Kegiatanya meliputi :

  1. Menetapkan kualitas
  2. Menetapkan standar barang
  3. Pelaksanaan prouksi yang tepat waktu

3. Aspek Sumber Daya Manusia;

- Perencanaan SDM

Kesuksesan suatu perencanaan dan pelaksanaan pembangunan sebuah proyek bisnis sangat tergantung pada SDM yang solid, yaitu manajer dan tim nya.

- Analisis pekerjaan

Merupakan suatu proses untuk menentukan isi suatu pekerjaan, sehingga pekerjaan dapat dijelaskan terhadap orang lain.

- Rekrutmen, Seleksi, Orientasi.

Rekrutmen merupakan suatu kegiatan untuk mencari sebanyak-banyaknya calon tenaga kerja yang sesuai dengan lowongan.

Seleksi pada dasarnya merupakan usaha yang sistematis yang dilakukan guna lebih menjamin bahwa mereka yang diterima adalah mereka yang dianggap paling tepat dengan criteria yang telah ditetapkan serta julah yang dibutuhkan.
Orientasi dilakukan pada pegawai yang telah diterima, setelah melalui tahapan seleksi.

- Produktivitas

  Berkaitan dengan SDM, ciri pegawai yang produktif menurut Dale Timpe (1989) adalah:

  1. Cerdas dan dapat belajar dengan relative cepat.
  2. Kompeten secara professional
  3. Kreatif dan inovatif
  4. Memahami pekerjaan
  5. Belajar dengan cerdik, menggunakan logika, efisien, tidak mudah macet dalam pekerjaan
  6. Selalu mencari perbaikan-perbaikan, tetapi tahu kapan harus berhenti
  7. Dianggap bernilai oleh atasannya
  8. Memiliki catatan prestasi yang baik
  9. Selalu meningkatkan diri

- Pelatihan dan pengembangan

  Program pelatihan bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kebutuhan sekarang, sedangkan pengembangan bertujuan untuk menyiapkan pegawainya siap memangku jabatan tertentu dimasa yang akan datang.

- Prestasi kerja

  Hasil penilaian prestasi kerja (*performance appraisal*) karyawan dapat memperbaiki keputusan-keputusan personalia dan memberikan umpan balik kepada karyawan tentang pelaksanaan kerja mereka.

- Kompensasi

  Konpensasi dafat didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka.

- Perencanaan karir

  Merupakan suatu pekerjaan atau jabatan seseorang yang telah maupun yang sedang dilakoninya.

- Keselamatan dan kesehatan kerja

  Keselamatan dan kesehatan kerja perlu terus dibina agar dapat meningkatkan kualitas keselamatan dan kesehatan kerja karyawan.

- Pemberhentian

  Pemberhentian sinonim dengan *separation*, pemisahan atau pemutusan hubungan kerja (PHK) dari suatu organisasi terhadap karyawannya.

- Implikasi pada SKB

  Hasil studi aspek SDM hendaknya memberikan informasi dalam hal :

  1. Mampu membedakan antara merncanakan SDM dalam pembangunan proyek bisnis dan SDM dalam implementasi bisnis rutin.
  2. Menentukan setiap kelayakan tiap unsure MSDM, seperti: berapa jumlah karyawan, penentuan deskripsi pekerjaan, penentuan kebijakan pelaksanaan rekrutmen-seleksi-orientasi, penentuan produksitivitas, rencana pelatihan dan pengembangan, penentuan prestasi kerja, kompensasi, perencanaan karier, K3, dan mekanisme PHK.

4. Aspek Keuangan

- Kebutuhan dana dan sumbernya

Beberapa sumber dana yang penting adalah:

1. Modal pemilik perusahaan yang disetorkan
2. Saham yang diperoleh dari penerbitan saham dipasar modal
3. Obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan dan dijual dipasar modal
4. Kredit yang diterima dari bank
5. Sewa guna (*leasing*) dari lembaga non-bank

- Aliran Kas (*Cash Flow*)

  Laporan perubahan kas disusun untuk menunjukan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alas an mengenai perubahan kas tersebut dengan menentukan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaan nya.

- Biaya modal (*Coast of Capital*)

  Konsep *cost of capital* (biaya-biaya untuk menggunakan modal) dimaksudkan untuk menentukan berapa besar biaya riil dari masing-masing sumber dana yang dipakai dalam berinfestasi berdasarkan contoh yang baik sekali dari Husnan dan Suarsono (1994).

  1.Biaya utang

  2.Biaya modal sendiri

- Inisial dan Operasional Aliran Kasa

  Telah dijelaskan terdahulu, bahwa dana pada kas akan dimanfaatkan untuk membiayai pembangunan investasi. Sementara itu *operational cashflow* merupakan rencana keluar masuk dana jika proyek sudah dioperasionalkan.

- Analisis kepekaan (*Sensitivity Analysis*)

  Pada kita menganalisis perkiraan arus kas dimasa yang akan datang, kita berhadapan dengan ketidak pastian akibatnya, hasil perhitungan diatas kertas itu dapat menyimpang jauh dari kenyataannya. Ketidak pastian itu dapat menyebabkan berkurangnya kemampuan suatu peluang bisnis dalam beroperasi untuk menghasilkan laba perusahaan.

- Penialaian dan pemilihan Investasi

  Jika dalam periode yang sama terdapat beberapa usulan proyek yang ternyata layak untuk direalisasikan, sementara itu, dana atau anggaran yang tersedia tidak mencukupi, maka perlu dicari jalan keluar salah satunya adalah dengan melakukan urutan prioritas terhadap proyek-proyek itu. Cara melakukan investasi serta melakukan analisis urutan prioritas yaitu:

- ❖ Metode penilaian investasi

  Pada umumnya ada 4 metode yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian aliran kas dari suatu investasi, yaitu metode *payback period, net present value, internal rate of return* dan *provitability index, serta break even point.*

- ❖ Pilihan *leasing* atau beli

  Apabila dijumpai suatu kondisi untuk menjawab apakah untuk pengadaan sesuatu, misalnya mesin produksi akan dilakukan melalui *leasing* atau beli.

- ❖ Urutan prioritas

  Apabila dijumpai beberapa usulan proyek yang *feasible* atau layak untuk dilaksanakan padahal hanya akan melaksanakan satu atau sebagian saja ari usulan-usulan itu karena keterbatasan sumber daya, seperti dana, maka dapat dilakukan pengurutan prioritas (*runking*) atau capital *rationing* untuk menentukan usulan proyek yang paling layak.

- Implikasi pada SKB

  Hasil studi aspek keuangan hendaknya memberikan informasi perihal:

  1. Bagaimana menentukan kebutuhan akan dana serta sumbernya untuk memenuhi rencana bisnis
  2. Bagaimana menentukan *policy* aliran kas termasuk kondisi sensitivitasnya
  3. Bagaimana menilai rencana bisnis dari sisi keuangan dari berbagai sisi. Penilaian dapat dilakukan dengan metode PI, NPP, IRR, PP dan BEP. Termasuk didalam nya penentuan *leasing* atau beli terhadap aktiva tetap tertentu
  4. Bagaimana proses pemilihan prioritas proyek bisnis, jika terdapat lebih dari satu rencana proyek bisnis yang dinyatakan layak.

Implikasi pada SKB

Hasil studi aspek ekonomi, sosial, hendaknya memberikan informasi perihal:

1. Bagaimana kondisi ekonomi serta peran pemerintah dapat menunjang rencana bisnis, selain bagaimana peran bisnis setelah diiplementasikan dapat sedikit banyak mendukung pemrintah untuk memajukan ekonomi masyarakat.
2. Bagaimana kondisi sosial akan saling mempengaruhi rencana bisnis, misalnya informasi mengenai: Perusahaan sebagai lembagai sosial, perubahan kondisi sosial yang kompleks, dan peran perusahaan dalam masyarakat yang *pluralistic.*

2.2 Analisis Aspek Teknik

Analisis aspek teknis dalam analisa kelayakan pabrik ditujukan untuk menentukan mesin dan peralatan, bahan baku, SDM, prosedur produksi. Analisa aspek teknis, meliputi:

1. Perencanaan produk,
2. Perencanaan kapasitas,
3. Perencanaan proses dan fasilitas produksi,
4. Perencanaan tenaga kerja.

2.2.1 Perencanaan Produk

Kesuksesan ekonomi suatu perusahaan tergantung kepada kemempuan untuk mengidentifikasikan kebutuhan pelanggan, kemudian secara cepat menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut dengan biaya rendah.

Produk merupakan sesuatu yang dijual oleh perusahaan kepada pembeli. Pengembangan produk merupakan serangkaian aktivitas mulai dari analisa persepsi dan peluang pasar, dan diakhiri dengan tahapan produksi, penjualan, dan pengiriman produk.

2.2.2 Perencanaan Kapasitas

Kapasitas merupakan kemampuan produksi dari fasilitas yang biasanya dinyatakan dalam volume *output* persattuan waktu. Tujuan perencanaan kapasitas adalah usaha perusahaan untuk mengatasi fluktasi permintaan (*demand*). Dengan perancanaan kapasitas yang baik diharapkan perusahaan akan menghasilkan produknya sesuai dengan jumlah kebutuhan konsumen.

2.2.3 Perencanaan Proses dan Fasilitas

Berdasarkan rancangan produk dan rencana kapasitas produksi yang telah dibuat langkah sebelumnya, selanjutnya yang perlu dikaji adalah proses-proses beserta fasilitas produksi yang dibutuhkan untuk memproses bahan baku menjadi produk yang kita inginkan, sebanyak kapasitas yang telah kita rencanakan. Karena biasanya untuk menyelesaikan satu elemen pekerjaan dapat ditempuh beberapa alternatif proses, maka kita harus memilih proses yang paling sesuai. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan tersebut, antara lain:

1. Ketergantungan,
2. Kualitas dan spesifikasi produk yang diinginkan,
3. Skala ekonomis,
4. Skala cakupan kemampuan proses untuk melakukan berbagai operasi,
5. Peralatan yang diperlukan,
6. Jenis bahan baku yang tersedia,
7. Fakltor eksternal,
8. Ketersediaan suku cadang.

2.2.4 Penentuan Lokasi

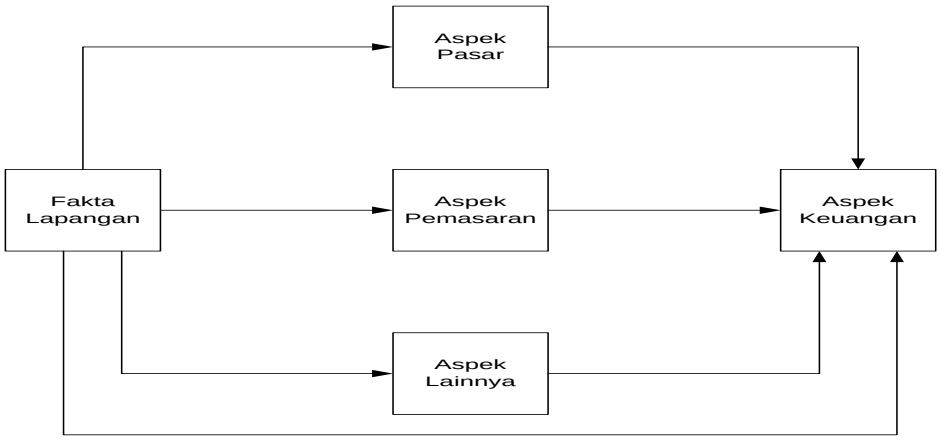
Lokasi penting bagi perusahaan, karena akan mempengaruhi kedudukan perusahaan dalam persaingan dan menentukan kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Sebelumnya suatu perusahaan memulai operasi produksinya, pemilik harus menentukan lebih dahulu dimana letak perusahaan tersebut. Karena apabila tidak, dipertimbangkan maka mengalami kesulitan dalam menjamin

kelangsungan hidupnya, dikarenakan beroperasi secara tidak efektif dan efisien. Peran lokasi bagi kegiatan industri atau manufaktur sangat penting.

2.3 Analisis aspek finansial

Analisis finansial adalah kegiatan melakukan penilaian dan penentuan satuan rupiah terhadap aspek-aspek yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha. Misalnya hasil kajian pemasaran ditentukan besarnya unit yang akan dijual dan harga berapa produk itu akan dijual, biaya apa yang harus dikeluarkan dalam upaya penjualan produk tersebut, begitu pula dengan aspek-aspek yang lain.

Proses analisis setiap aspek saling berketerkaitan antara satu aspek dan aspek lainnya sehingga hasil analisis aspek-aspek tersebut menjadi terintegrasi.



Gambar 2.1. Alur Informasi Antar Aspek

2.4 Modal kerja

Modal kerja menurut konsep kualitatif adalah kelebiahan aktiva lancar (*current Asset*) diatas hutang lancar (*Current Liabilities*) atau juga disebut modal kerja netto (*Net working capital*). Dikatakan demikian, sebab hanya bagian dari kelebihan dari aktiva lancar diatas hutang lancar sajalah yang dapat digunakan sebagai modal kerja. Sedangkan bagian aktiva sebesar hutang lancar itu tidak

dapat diganggu gugat, sebab bagian itu hanya untuk menjaga liquiditas perusahaan, yakni untuk membayar hutang-hutang yang harus segera dibayar.

Metode keterkaitan dana dan pengeluaran kas yaitu dengan metode ini harus terlebih dahulu ditentukan beberapa jumlah pengeluaran kas beberapa hari dan beberapa dana itu terkait. Pengeluaran kas perhari itu, biasanya untuk pembayaran upah tenaga kerja dan untuk membayar harga bahan baku. Sedangkan lama dana itu adalah jumlah yang diperlukan saat pelepasan dana untuk bahan baku dan pembayaran upah tenaga kerja hingga proses produksi, penjualan produk dan penerimaan kembali piutang dalam bentuk kas.

2.4.1 Perhitungan Investasi dan Depresiasi

Investasi merupakan kebutuhan modal kerja tambahan yang diperlukan dalam pendirian suatu perusahaan. Jadi investasi adalah berupa modal sendiri dan kekurangannya dapat dipenuhi dengan dana pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank atau penanam modal lainnya dengan memperhitungkan jangka waktu pembelian dan suku bunga yang diperlukan. Sedangkan depresiasi adalah besarnya nilai penyusutan dari mesin atau peralatan kerja dalam jangka waktu tertentu.

Terdapat 3 metode untuk menentukan depresiasi, yaitu:

1. Depresiasi Garis Lurus

$$D_t = \frac{P - S}{N}$$

dimana:

Dt = besarnya depresiasi tahun ke-t

P = Ongkos awal aset S = nilai sisa dari aset tersebut

N = masa pakai (umur aset)v

BV=book velue (di mana nilai aset dibawa pada neraca; sama dengan biaya dikurangi akumulasi penyusutan)

2. Depresiasi awal/akhir tahun

$$D_t = \frac{N - t + 1}{SOYD}(P - S)$$

3. *Decleaning balance depreciation*

$$D_t = dBV_{t-1}$$

Tabel. 2.1. Investasi dan Depresiasi

Aktiva	Banyaknya	Umur	Total Harga (Rp)	Depresiasi (Rp)
Tanah				
Bangunan				
Perlengkapan				
Instalasi Air				
Instalasi Listrik				
Instalasi Telepon				
Total				

2.4.2. Pola Pengembalian Pinjaman

Pola pengembalian pinjaman dapat dilakukan dengan pengembalian tetap, pengembalian menurun atau pengembalian bunga per tahun dengan pembayaran pokok pinjaman pada akhir masa pinjaman.

2.4.3. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku terdiri dari biaya bahan langsung dan biaya bahan tidak langsung. Ongkos bahan langsung adalah ongkos yang diperlukan untuk penggunaan atau pemakaian bahan langsung yang diperlukan pada kegiatan produksi. Sedangkan ongkos bahan tidak langsung yang diperlukan pada kegiatan produksi. Perhitungan ini dilakukan dengan berpedoman pada kapasitas produksi tiap tahun dan Ongkos Material Handling (omh).

2.4.4. Biaya Tenaga Kerja

Seperti biaya bahan, biaya tenaga kerja pun terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung

dikenakan pada operator fabrikasi dan operator assembling, karena biaya tenaga kerja langsung adalah semua ongkos yang dibayarkan pada seluruh buruh langsung atau yang langsung ikutbdalam proses suatu produk. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung dikenakan pada tenaga kerja yidak langsung perkantoran, dan tenaga kerja tidak langsung non perkantoran.

Tabel 2.2. Proyeksi Biaya Tenaga Kerja

Tenaga Kerja	Gaji/Bulan	Jumlah	Biaya (Rp)	Gaji/Tahun
Kepala cabang				
Staf SDM				
Staf Produksi				
Staf Pemasaran				
Staf Keuangan				
Total Gaji Perkantoran				
Upah Pekerja				
Total Biaya Tenaga Kerja				

2.4.5. Rugi Laba (*income statemen*)

Perhitungan laba rugi (*income statement*) adalah laporan keuangan yang menyajikan mengenai seluruh hasil operasi (pendapatan/profitabilitas) dan beban yang dikeluarkan selama satu periode waktu tertentu. Laporan ini menunjukan bagaimana perusahaan menghasilkan keuntungan atau kerugian.

Perkiraan laba rugi adalah salah satu proyeksi keuangan yang menggambarkan perkiraan-perkiraan keuntungan atau kerugian yang bakal diperlukan diperusahaan dalam suatu jangka waktu.

Perkiraan laba rugi pada umumnya berisi:

1. Sumber-sumber pendapatan,
2. Harga pokok dari barang-barang yang terjuan dan jumlah dari seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan (hasil penjualan tersebut).
3. Pendapatan bersih (*net income*), laba bersih (*net profit*), ataupun rugi bersih (*net loss*) untuk jangka waktu tertentu.

Tabel 2.3. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Uraian	**Tahun-1**	**Tahun-2**
Penjualan		
COGS		
Ppn 10%		
Laba Sebelum Pajak		
Pph 5 %		
Laba Bersih		

2.4.6. Aliran Kas (*cash flow*)

Salah satu proyeksi keuangan lainnya yang dapat dianggap penting untuk dapat menilai sampai seberapa jauh proyek investasi komersil yang didirikan dapat dinggap fisibel adalah proyeksi peredaran keuangan atau yang lazim disebut *prejected cash flow*.

Proyeksi aliran kas menunjukan penyajian yang sistematis tentang penerimaan dan pengeluaran kas selama periode operasi tertentu serta menggambarkan penentuan saldo kas akhir pada laporan neraca. Dari proyeksi peredaran keuangan inilah dapat ditentukan sampai seberapa jauh proyeksi dapat menghasilkan *income* yang merupakan salah satu pendapatan dari proyek kalau telah berjalan nanti. Untuk selanjutnya dibandingkan pada besarnya pengeluaran-pengeluaran yang harus dibuat untuk melaksanakan jalannya proyek. Keadaan proyeksi peredaran (*cash flow*) terjadi tiap tahun yang bersangkutan.

Tabel 2.4. Proyeksi Aliran Kas

Uraian	**Tahun-0**	**Tahun-1**	**Tahun-2**
Pemasukan			
Pinjaman Kredit			
Modal Sendiri			
Laba Bersih			
Total Pemasukan			
Pengeluaran			
Investasi			
Depresiasi Angsuran Pokok Kredit			
Total Pengeluaran			
PM-PN			
Kas Awal Tahun			
Kas Akhir Tahun			

2.4.7. Neraca (*balance sheet*)

Neraca menggambarkan aktiva lancar dan aktiva tetap dari suatu perusahaan, juga menggambarkan total kewajiban dan modal yang harus dipenuhi perusahaan. Lihat contoh neraca dibawah ini.

Tabel 2.5. Proyeksi Laporan Neraca

Aktiva lancar	
Kas	
Aktiva Tetap	
Tanah	
Gedung	
Peralatan Dan Perlengkapan	
Biaya surat izin	
Total aktiva tetap	
Modal	
Modal Perusahaan	
Total Passiva	

2.4.8 Evaluasi Profitabilitas Rencana Investasi

Terdapat beberapa teknik untuk mengukur tingkat keuntungan dari proyeksi yang akan dilaksanakan, diantaranya:

1. *Pay back periode*

   Pay back periode adalah periode dimana jumlah total pengeluaran sama dengan total pemasukan. Yang termasuk pengeluaran adalah investasi tahun ke-0 dan pengeluaran-pengeluaran tahun berikutnya. Sedangkan yang termasuk pemasukan adalah *net profit* tiap tahun dan depresiasi amortasi.

2. Teknik *net present value* (NPV)

   Dalam teknik ini untuk mengetahui apakah suatu usulan bisnis layak dilaksanakan atau tidak dengan cara mengurangkan antara present value (nilai saat ini) dan aliran kas bersih operasional atas proyek investasi selama umur ekonomis termasuk terminal *cash flow* dengan initial *cash flow*. Jika NPV positif, usulan proyek investasi dinyatakan layak, sedangkan jika NPV negatif dinyatakan tidak layak. Untuk menentukan present value atas aliran kas opersional dan terminal *cash flow* didasarkan pada *coast of capital* sebagai *cut of rate* atau diskont faktor-nya

3. *Internal rate of return* (IRR)

   Tingkat investasi (IRR) adalah suatu tingkat suku bunga yang menunjukan bahwa jumlah nilai sekarang netto (NPV) sama dengan investasi proyek. Dengan kata lain, IRR adalah suatu tingkat suku bunga dimana seluruh *net cash flow*-nya sesudah dipresent valuekan sama jumlahnya dengan *investment cost, project cost,* atau *initial cost*. Dari nilai IRR akan didapatkan informasi layak atau setidaknya perusahaan merealisasikan perencanaan tersebut.

   Jika IRR (%) lebih besar dari MARR (%), suatu perusahaan dianggap cukup layak.

Secara matematis tingkat discount rate yang dinyatkan sebagai r.

At = aliran kas pada periode t (baik aliran kas keluar/masuk)

N = periode terakhir aliran kas yang diharapkan

Symbol ∑ = aliran kas yang di discount pada akhir tahun 0 sampai dengan tahun n

Mengingat dalam proyek investasi aliran kas awal (initial investment) dilakukan pada tahun ke 0.

Jadi r adalah discount rate yang digunakan untuk mendiscount aliran kas dimasa yang akan datang yakni A1 s/d An. Untuk menyamakan pengeluaran kas awal, periode 0 dan A0.

Untuk menerapkan teknik interpolasi dalam menentukan IRR, terlebih dahulu menentukan *present value* dengan hasil NPV yang berlawanan arah, yakni perhitungan *present value* yang menghasilkan NPV negatif dan *present value* yang menghasilkan NPV positif.