**PRAKTIKUM MANAJEMEN KEUANGAN**

**PERUSAHAAN TAS WANITA EKSKLUSIF**

**“FANCY LOVA**”

**A. GAMBARAN UMUM**

Setelah sukses mengelola perusahaan garmen “Fancy & Luxury”, kini Larasati mengembangkan bisnisnya dengan mendirikan usaha baru yaitu perusahaan tas wanita eksklusif “Fancy Lova”. Sesuai engan background-nya, sebagai mantan peragawati dan model iklan, bisnis ini cocok dengan kepribadiannya yang sangat interest dengan dunia fashion.

Perusahaan Fancy lova mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari tahun lalu tepat pada ulang tahun Larasati yang ke-35, dengan produk utama tas wanita. Desain tas yang sangat eksklusif dengan logo Fancy Lova dibuat oleh Larasati sendiri. Sasaran pasarnya adalah kalangan menengah ke atas. Usaha ini didaftarkan di Notaris Edward Warma Raya dengan bentuk Badan hokum CV, karena modal sepenuhnya disetor oleh Larasati sendiri.

Kepribadian Larasati yang supel dan mudah bergaul membuatnya mudah mengembangkan jaringan dari berbagai kalangan. Distribusi pemasaran tidak mengalami kesulitan yang berarti, karena Larasati sendiri sebagai marketing-nya telah mempunyai pengalaman yang cukup pada bisnis yang digeluti sebelumnya yaitu pada perusahaan garmen Fancy & Luxury, miliknya. Untuk memenuhi kebutuhan bahan baku tas yaitu kulit domba tidak ada kesulitan, karena Larsati mempunyai rekanan supplier bahan kulit yang sangat bisa diandalkan. Bahan penolong seperti asseories, benang, ritssluiting, dan bahan pelapis juga sangat mudah didapatkan. Pengalamannya bekerja sebagai Public relation membuat Larasati piawai menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, took-toko tas, butik-butik,drugstore, serta tempat-tempat strategies lainnya seperti bandara-bandara, hotel-hotel dan beberapa outlet miliknya. Untuk mengembangkan pasar perusahaan, khususnya pasar luar negeri, Larasati juga tergabung dalam berbagai komunitas bisnis.

Sebagai owner Larasati mengelola sendiri semua kegiatan operasional dan pemasaran produknya, dibantu 5 karyawan bagian produksi dan 2 karyawan bagian marketing. Untuk pengembangan usaha Larasati merasa perlu menambah 1 karyawan yang akan mengurus tentang administrasi dan keuangan.

Akhirnya Larasati menemukan orang yang tepat setelah melalui proses rekruitmen. Kini Larasati sedang membuat perencanaan penugasan kepada karyawan baru tersebut. Seandainya karyawan baru bagian administrasi dan keuangan tersebut adalah Anda, maka Anda yang harus mengerjakan tugas-tugas yang diberikan oleh Larasati.

Pada langkah awal Larasati memberikan tugaspada anda untuk mengumpulkan dan mengidentifikasi data-data, khususnya untuk :

1. Mengetahui besarnya kebutuhan modal kerja.
2. Mengetahui besarnya kebutuhan modal untuk investasi aktiva tetap pada saat awal pendirian usaha.
3. Mencari sumber dana dan membuat pola angsuran yang berasal dari utang bank.
4. Menghitung pembebanan depresiasi pada masing-masing aktiva.
5. Menyusun laporan laba rugi dan membuat analisis usaha pada tahun pertama perusahaan beroperasi
6. Membuat analisis Break Even Point untuk mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak rugi.
7. Menyusun neraca perbandingan dan melakukan analisis kondisi perekembagan setelah perusahaan beroperasi selama 1 tahun.
8. Membuat analisis perkembangan usaha dengan pemilihan alternative investasi mesin dengan membeli (dengan cara utang) atau leasing (sewa guna).
9. Menyususn laporan laba rugi untuk tahun berjalan (tahun sekarang) dan proyeksi untuk 5 tahun mendatang.
10. Mengevluasi kelayakan usaha untuk periode selama 5 tahun berikutnya.
11. Menganalisis kebijakan piutang untuk mengetahui kebijakan yang paling tepat dengan menggunakan diskon atau tanpa diskon dalam pengumpulan piutang, dan menganalisis kebijakan persediaan bahan agar proses produksi tidak terganggu.
12. Memberikan rekomendasi secara keseluruhan kepada pihak manajemen.

**B. MODAL USAHA**

Modal awal yang dimiliki Larasati adalah sebuah rumah dan tanah yang siap dijadikan ruang produksi dan sekaligus kantor, senilai Rp. 660.000.000, serta uang tunai yang berbentuk tabungan sebesar Rp. 100.000.000. Rumah lengkap dengan perkakas serta jaringan telepon tersebut berdiri di atas sebidang tanah seluas 400 meter persegi di kawasan strategis untuk usaha. Harga tanah per meter di daerah tersebut Rp. 1.000.000 per meter persegi.

**Tabel 1. Modal Awal**

|  |  |
| --- | --- |
| Jenis Modal | Nilai |
| Tanah seluas 400 m @ Rp. 1.000.000 | Rp. 400.000.000 |
| Gedung dan perkakas | Rp. 260.000.000 |
| Kas (uang tunai) | Rp. 100.000.000 |
| **Jumlah Modal Sendiri** | **Rp. 760.000.000** |

Untuk mendukung kegiatan operasional di awal usaha, perusahaan mmerlukan investasi untuk aktiva tetap seperti kendaraan untuk distribusi, mesin-mesin serta peralatan perkantoran. Perusahaan juga mengeluarkan sejumlah dana untuk merehabilitasi rumah. Untuk keperluan tersebut Larasati mengalokasikan tabungannya. Berikut rincian investasi untuk aktiva tetap “Fancy Lova”pada awal usaha :

**Tabel 2. Kebutuhan Modal untuk Aktiva Tetap**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nilai** |
| Merehabilitasi rumah menjadi ruang usaha dan perlengkapannya | Rp. 25.000.000 |
| Mesin-mesin (1 set): |  |
| 1 mesin potong @ Rp. 5.000.000 | Rp. 5.000.000 |
| 2 mesin jahit @ Rp. 4.000.000 | Rp. 8.000.000 |
| 2 mesin finishing @ Rp. 3.500.000 | Rp. 7.000.000 |
| Peralatan kantor (meja,kursi,rak dan sebagainya) | Rp. 5.000.000 |
| Kendaraan untuk operasioanal | Rp. 120.000.000 |

Karena kas yang tersedia tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan aktiva tetap, maka Larasati mengambil keputusan untuk kredit kendaraan. Harga kendaraan Rp. 120.000.000, dengan uang muka sebesar 25 % dan bunga sebesar 16 % per tahun system menurun. Angsuran dibayar setiap tahun pada akhir periode selama 5 tahun. Transaksi kredit kendaraan dilaksanakan tanggal 26 Desember tahun lalu. Untuk modal kerja, kekurangannya dipenuhi dengan utang bank. Kredit tersebut dicairkan pada tanggal 29 Desember tahun lalu, dengan tingkat bunga bank 18 % per tahun dengan system bunga menurun dan angsuran dibayar setiap tahun pada akhir periode selama 4 tahun.

**C. MODAL KERJA**

Kebutuhan untuk biaya modal kerja dikelompokkan menjadi 2 bagian yaitu biaya produksi (harga pokok produksi per unit) dan biaya operasional per bulan.

**1. Harga Pokok Produksi**

a. Kebutuhan bahan baku kulit domba diperoleh dari supplier yang telah disurvei sebelumnya. Harga kulit per lembar bervariasi, namun untuk menjaga kualitas Larasati menetapkan standar dengan kulit yang berharga Rp. 60.000 per lembar. Untuk memproduksi 1 unit tas rata-rata membutuhkan 2,5 lembar kulit.

b. Kebutuhan assesories per unit rata-rata sebesar Rp. 100.000

c. Benang jahit khusus kualitas satu seharga Rp. 200.000, per boks biasanya bisa digunakan untuk 10 unit tas.

d. Ritssluiting per unit tas seharga Rp. 20.000

e. bahan pelapis menggunakan kain linen kualitas satu seharga Rp. 30.000 per meter bisa digunakan untuk memproduksi 3 unit tas

f. biaya tenaga kerja langsung untuk memproduksi 1 unit tas hingga finishing sebesar Rp. 100.000.000

**2. Biaya Operasional per Bulan**

Selain biaya produksi, perusahaan juga mengeluarkan biaya operasional terdiri dari biaya listrik dan telepon, biaya administrasi dan promosi, serta gaji karyawan. Jumlah biaya operasional per bulan kurang lebih Rp. 18.750.000. berikut rincian biaya operasional per bulan.

1. Biaya listrik dan telepon sebesar Rp. 750.000
2. Biaya administrasi dan promosi Rp. 2.500.000
3. Gaji karyawan rp. 15.500.000.

**Tabel 3. Gaji Karyawan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Jabatan** | **Jumlah** | **Gaji/Bulan/Orang** |
| Marketing | 2 | Rp. 3.000.000 |
| Administrasi dan Keuangan | 1 | Rp. 2.500.000 |
| Karyawan Produksi | 5 | Rp. 1.400.000 |

**3. Data Pendukung**

1. Supplier bahan baku kulit domba memberikan kemudahan dalam pembayaran, yaitu maksimal 6 hari setelah barang dikirim. Untuk kebutuhan bahan-bahan lainnya dibeli secara tunai.
2. Proses memproduksi 1 unit tas bisa diselesaikan dalam waktu 1,5 hari. Namun untuk menjaga kualitas dilakukan pengecekan ulang. Waktu yang dibutuhkan untuk quality control hingga packing selama 0,5 hari.
3. Jumlah produksi 1 hari rata-rata 10 unit tas, sesuai dengan kapasitas mesin dan tenaga kerja. Dalam 1 bulan rata-rata ada 25 hari kerja
4. Untuk menjaga keamanan produksi jika terjadi hal-hal yang sifatnya tak terduga, Larasati menetapkan kas minimal dalam perusahaan sebesar Rp. 3.000.000

**D. DEPRESIASI AKTIVA TETAP**

Guna menyusun laporan keuangan, Larasati memperkirakan usia produktif, harga perolehan, nilai residu, serta metode depresiasi. Jenis aktiva yang didepresiasi adalah kendaraan, mesin-mesin, gedung dan peralatan kantor. Metode depresiasi gedung yang digunakan adalah Double Declining Balance (DDB), sum of the Year Digit (SYD), dan Straight Line Method (SLN). Berikut tabel yang akan digunakan sebagai pedoman depresiasi aktiva tetap.

**Tabel 4. Jenis aktiva tetap dan Metode Depresiasi**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aktiva Tetap** | **Harga Perolehan** | **Usia Produktif** | **Nilai Sisa** | **Metode Depresiasi** |
| Gedung | 285.000.000 | 10 tahun | 40 % | SLN |
| Mesin-mesin | 20.000.000 | 6 tahun | 25% | SYD |
| Kendaraan | 120.000.000 | 5 tahun | 20 % | DDB |
| Peralatan Kantor | 5.000.000 | 4 tahun | 0% | SLN |

**E. TAHUN PERTAMA KEGIATAN USAHA (TAHUN B)**

Tren kegiatan usaha di tahun pertama cukup memberikan kejutan yang luar biasa

1. Pada awal sampai dengan pertengahan tahun pertama permintaa pasar masih rendah. Supply lebih besar dari demand, sehingga persediaan barang jadi di gudang berlebihan. Menjelang pertengahan tahun permintaan pasar melonjak melebihi kapasitas produksi. Namun demikian, perusahaan tidak menambah kapasitas, melainkan menghabiskan barang persediaan.
2. Mulai Agustus permintaan terus meningkat, dan permintaan tertinggi pada akhir tahun yaitu Bulan desember sehingga stock habis.
3. Berikut data produksi, penjualan dan stock barang di gudang tahun lalu.

**Tabel 5. Data Produksi, Penjualan dan Stock Barang di Gudang**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Bulan** | **Produksi per Bulan** | **Penjualan per Bulan** | **Persediaan Barang di Gudang** |
| Januari | 250 | 250 | 0 |
| February | 250 | 200 | 50 |
| Maret | 250 | 175 | 125 |
| April | 250 | 170 | 205 |
| Mei | 250 | 225 | 230 |
| Juni | 250 | 210 | 270 |
| Juli | 250 | 250 | 270 |
| Agustus | 250 | 250 | 270 |
| September | 250 | 275 | 245 |
| Oktober | 250 | 320 | 175 |
| November | 250 | 325 | 100 |
| Desember | 250 | 350 | 0 |
| Jumlah | 3.000 | 3.000 | 0 |

1. Harga jual rata-rata Rp. 700.000 per unit dan kebijakan penjualan (kebijakan piutang) ditetapkan dengan persyaratan pembayaran net 14, artinya pembayaran dilakukan pada hari ke-14 atau 2 minggu setelah terjadinya transaksi penjualan.
2. Apabila pada tahun 200B mendapatkan keuntungan, maka seluruh keuntungan bersih yang didapatkan akan ditahan untuk menambah modal kerja.

**F. TAHUN BERJALAN (TAHUN 200C)**

Berdasarkan pengalaman selama 1 tahun produksi, maka pihak manajemen mengambil kebijakan antara lain :

1. Masih mempertahankan jumlah produksinya seperti tahun sebelumnya
2. Harga jual, kebijakan penjualan dan harga pokok produksi masih tetap untuk mempertahankan pasar yang sudah diraih.
3. Diperkirakan seluruh hasil produksinya laku terjual.

**G. PENGEMBANGAN USAHA**

Pihak manajemen memperkirakan pengembangan usaha selama 5 tahun mendatang (tahun 200D sampai tahun 200H) antara lain :

1. Rencana produksi, biaya dan harga jual.

1. Mulai Januari tahun depan perusahaan akan menaikkan jumlah produksi 15 % per tahun.
2. Harga jual akan dinaikkan rata-rata 20 % per tahun, hal ini karena diprediksi biaya produksi akan naik lebih kurang 16 % per tahun dan biaya operasional naik 15 % per tahun.

2. Utang atau Leasing

1. Dengan adanya kebijakan penambahan jumlah produksi, perusahaan membutuhkan 1 set mesin. Untuk pengadaan mesin, perusahaan perlu melakukan evaluasi pengadaan mesin, apakah dengan cara menyewa atau membeli dengan cara utang.
2. Jika membeli, harga 1 set mesin diperkirakan sudah naik menjadi Rp. 25.000.000. apabila perusahaan memutuskan membeli, maka pendanaannya menggunakan utang bank, dengan tingkat bunga menurun 20 %. Angsuran dibayar tiap tahun setiap akhir periode selama 5 tahun. Usia ekonomis mesin diperkirakan 5 tahun dengan nilai sisa 25%. Penyusutan mesin menggunakan metode sum of the year digit.
3. Jika memilih untuk alternative sewa, biaya sewa sebesar Rp. 5.000.000 per tahun dibayar setiap awal periode.
4. Untuk kepentingan analisis ini, pajak perusahaan diamsusikan menggunakan bobot terbesar yaitu 305 per tahun.
5. Untuk menghitung nilai sekarang (present value) arus kas keluar menggunakan discount factor berdasarkan biaya modal (berupa utang) setelah pajak.

3. Biaya modal rata-rata tertimbang

1. Untuk kepentingan evaluasi, perlu diketahui biaya modal rata-rata tertimbang setelah pajak (weighted average cost of capital) dari modal jangka panjang yang dipakai. Dalam hal ini terdiri dari utang modal kerja, utang kendaraan dan modal sendiri.
2. Larasati mengharapkan tingkat pengembalian investasi dari modal sendiri yang ditanamkan diperkirakan 25 5, sedangkan untuk utang disesuaikan dengan perjanjian kredit dari masing-masing aktiva. Biaya modal ini akan digunakan sebagai tingkat bunga untuk menghitung faktor diskonto dalam menghitung present value dari aliran kas yang dievaluasi.

**H. KEBIJAKAN PIUTANG**

Perusahaan melakukan analisis terhadap prospek usaha, perusahaan juga mempertimbangkan program mempercepat pengumpulan piutang. Program ini bertujuan untuk mempercepat perputaran modal kerja yang akan berdampak pada penurunan biaya modal jika kebijakan ini menguntungkan.

Sebelumnya perusahaan telah menggunakan system kebijakan piutang “net 14”. Alternatif kebijakan baru yang akan dianalisis adalah discount period dengan persyaratan “ 1/7 net 14”, artinya memberikan diskon sebesar 1 % bagi mereka yang membayar dalam waktu 7 hari setelah penjualan, dan waktu maksimal pembayaran 14 hari dari transaksi penjualan. Dengan program diskon ini diperkirakan semua pelanggan akan memanfaatkan program tersebut, sehingga waktu rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection Period) menjadi lebih cepat. Biaya modal yang digunakan dalam analisis ini adalah biaya modal setelah pajak seperti pada analisis kelayakan usaha.

**I. KEBIJAKAN PERSEDIAAN**

Untuk pengadaan bahan baku kulit domba, perusahaan memesan langsung ke semarang dengan cara menelepon langsung ke supplier dan 1 hari kemudian barang yang dipesan akan sampai di tempat. Biaya setiap kali pemesanan bahan baku kulit sebesar Rp. 50.000. Biaya simpan per unit per tahun rata-rata sebesar Rp. 48.000. Biasanya pengiriman tidak pernah terlambat, tetapi untuk berjaga-jaga kalau bahan pesanan datang terlambat, maka perusahaan menetapkan persediaan minimal (safety stock) sebanyak 1 lembar.