

# TECHNOPRENEURSHIP

## 11. FINANCE

LECTURER : RAMBU YETTI KALAWAY

# Pembiayaan Perusahaan

- Mengumpulkan uang untuk memulai suatu bisnis baru selalu menjadi tantangan bagi para wirausahawan.
- Dewasa ini para wirausahawan merasa semakin sulit untuk mendapatkan modal awal yang mereka perlukan untuk menghidupkan bisnis mereka

- Para pemberi modal ventura menjadi semakin konservatif, para investor swasta semakin berhati-hati, dan penawaran suatu saham umum menjadi pilihan yang berlaku hanya untuk segelintir perusahaan yang tumbuh cepat dengan catatan yang baik.

# Pengertian Modal

- MODAL
  - Sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan dari berdiri sampai beroperasi.
    - **Uang** (biaya pra investasi, pengurusan izin, pembelian aktiva tetap, dan modal kerja)
    - **Tenaga/keahlian** (Mengelola dan menjalankan usaha)

# Kebutuhan Modal

- **Modal Investasi**

- Jangka panjang
- Berulang-ulang
- Lebih dari satu tahun
- Membeli aktiva tetap

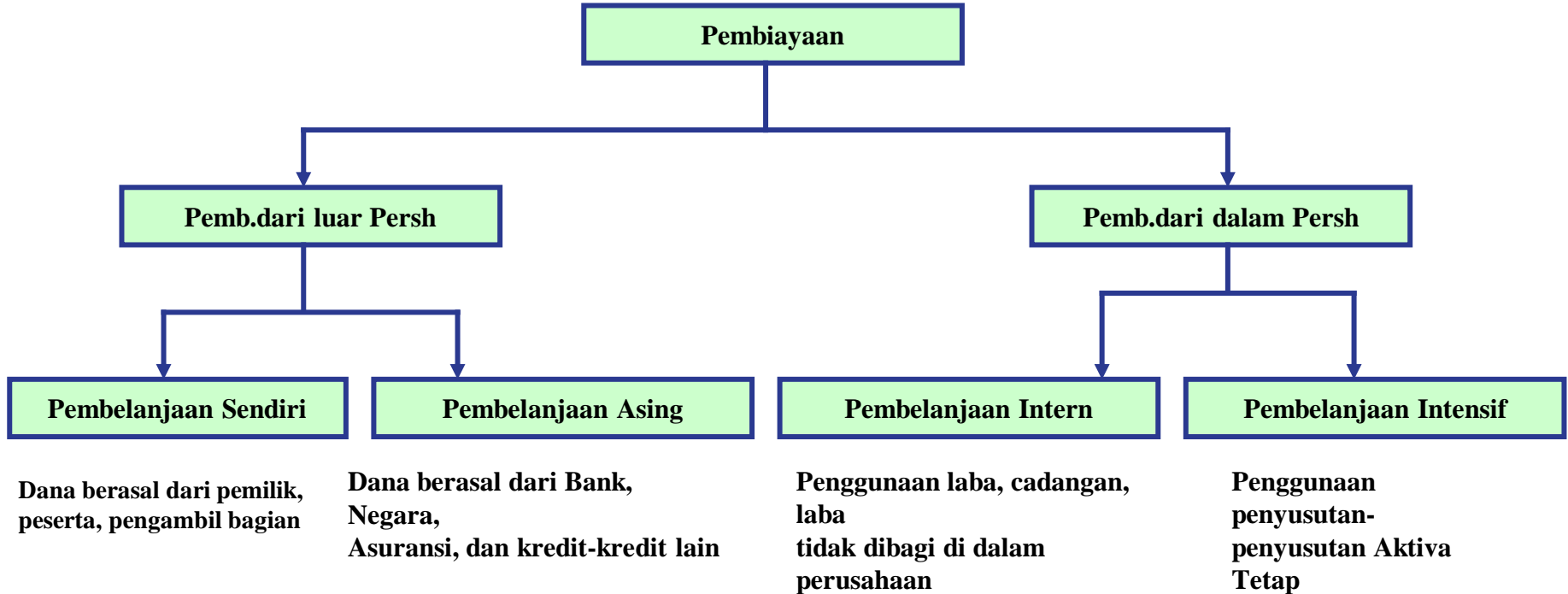
- **Modal Kerja**

- Jangka pendek
- Beberapa kali pakai dalam satu proses produksi
- Tidak lebih dari satu tahun

# Pertimbangan dalam Memperoleh Modal

- **Tujuan perusahaan**
  - Penggunaan pinjaman untuk apa? Investasi? Kerja? Mendesak?
- **Masa pengembalian modal**
  - Jangka waktu. Tdk mengganggu *cash flow*.
- **Biaya yang dikeluarkan**
  - Bunga, administrasi, provisi, komisi dll.
- **Estimasi keuntungan**

# Macam-macam Pembiayaan ditinjau dari sumber dananya



Dari sejarah perkembangan perusahaan pada umumnya dapatlah diketahui bahwa masalah pembelanjaan, di samping masalah-masalah produksi, marketing dan personnel, merupakan masalah sentral dalam perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.

Fungsi pembelanjaan tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi lainnya di dalam perusahaan.

Kegagalan dalam mendapatkan dana misalnya akan dapat menghambat pembelian bahan mentah yang selanjutnya dapat menghambat produksi.

Hambatan terhadap produksi akan berpengaruh terhadap pemasaran dari produksinya. Kurangnya dana dapat berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk dapat menarik tenaga ahli yang cakap. Kurangnya dana pun akan dapat menghambat kegiatan "*sales promotion*".

Dengan singkat dapat dikatakan bahwa masalah pembelanjaan sangat erat berhubungan dengan masalah-masalah pembelian, produksi, penjualan, personnel dan masalah-masalah lain yang penting di dalam perusahaan.

Sesuai dengan perkembangan fungsi dan pengertian pembelanjaan dalam perusahaan, maka selanjutnya akan digunakan pengertian pembelanjaan dalam artian luas, yaitu meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

## Modal Dalam Perusahaan

- Prof. Bakker mengartikan modal ialah baik yang berupa barang-barang konkrit yang masih ada dalam perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debet, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit. Jadi yang tercatat disebelah debet dari neraca disebut “modal konkrit” dan yang tercatat disebelah kredit disebut “modal abstrak”.

# Modal Dalam Perusahaan

- Modal yang menunjukkan bentuknya ialah “modal aktif” (sama dengan modal konkrit) dicatat disebelah debet. Sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya disebut “modal pasif” (sama dengan modal abstrak) dicatat disebelah kredit dari neraca perusahaan.

## Pembagian Modal Aktif

1. Aktiva Lancar : aktiva yang habis dalam satu kali berputar dalam proses produksi, dan proses perputarannya adalah dalam jangka waktu yang pendek (umumnya kurang dari 1 tahun). Contoh, kas, piutang, dan persediaan.
2. Aktiva Tetap : aktiva yang tahan lama yang tidak atau yang secara berangsur-angsur habis turut serta dalam proses produksi. Contoh, tanah, bangunan pabrik/kantor, mesin-mesin produksi.

## Pembagian Modal Pasif

- Modal Sendiri : Cadangan, Laba, Saham
- Modal Asing / Modal Kreditur :
  - Jangka pendek : Hutang Dagang, Kredit dari Supplier, Kredit dari Bank.
  - Jangka panjang : Oblogasi, Kredit dari Bank untuk investasi aktiva tetap.

## Jenis Modal dilihat dari Sumbernya

- **Modal sendiri**, terdiri dari:
  - Setoran modal (saham)
  - Cadangan laba
  - Laba yang belum dibagi
  - Modal sumbangan
  - hibah

## Jenis Modal dilihat dari Sumbernya

- **Modal asing (pinjaman)**, terdiri dari:
  - Pinjaman dari dunia perbankan
  - Pinjaman dari lembaga keuangan lainnya
  - Pinjaman dari perusahaan non keuangan
- **Modal Campuran**

- **Kelebihan Modal Sendiri**

- Tidak ada biaya
- Tidak tergantung kepada pihak lain
- Tidak memerlukan persyaratan yang rumit
- Tidak ada keharusan pengembalian modal

- **Kekurangan Modal Sendiri**

- Jumlahnya terbatas
- Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu sulit
- Kurang motivasi pemilik

- **Kelebihan Modal Pinjaman**
  - Jumlahnya tidak terbatas
  - Motivasi usaha tinggi
- **Kekurangan Modal Pinjaman**
  - Dikenakan berbagai biaya
  - Harus dikembalikan
  - Beban moral
- **Kelebihan Modal Campuran**
  - Dapat mengatur komposisi modal yang seimbang

# Struktur Kekayaan dan Struktur Finansial

## Struktur Kekayaan

<p><b>Aktiva Lancar</b> 8 = 40 %</p>	<p><b>Atau :</b></p>	<p><b>Aktiva Lancar</b> 8 = 66,7% <b>Dari Aktiva Tetap</b></p>	<p><b>Modal Asing</b> 5=33,3% <b>Dari Modal Sendiri</b></p>	<p><b>Atau :</b></p>	<p><b>Modal Asing</b> 5=25%</p>
<p><b>Aktiva Tetap</b> 12 = 60%</p>		<p><b>Aktiva Tetap</b> 12 = 100%</p>	<p><b>Modal Sendiri</b> 15 = 100%</p>		<p><b>Modal Sendiri</b> 15 = 75%</p>

## Keadaan Normal Dalam Perimbangan

Aktiva Lancar	Modal Asing
Aktiva Tetap + Pesediaan Besi	Modal Sendiri

## Modal Sendiri Kurang Cukup

Aktiva Lancar	Modal Asing
Aktiva + Persediaan Besi	Modal Sendiri

## Modal Sendiri Lebih Dari Cukup

Aktiva Lancar	Modal Asing
Aktiva Tetap + Persediaan Besi	Modal Sendiri

# Pembebanan Bunga Kredit (Bagi Hasil Pembiayaan)

- Flat Rate
  - (% x Total Pinjaman)
- Sliding Rate
  - (% x Sisa Pinjaman)
- Floating Rate
  - (% suku bunga patokan +)
- Bagi Hasil Bruto
  - (% x Pendapatan Bruto)
- Bagi hasil Neto
  - (% x Pendapatan Neto)
- Marjin
  - (% x Harga Pokok Penjualan)

# Prinsip-prinsip Pemberian Kredit/ Pembiayaan

- 5C
  - Character
  - Capacity
  - Capital
  - Collateral
  - Condition
- 7P
  - Personality
  - Party
  - Purpose
  - Prospect
  - Payment
  - Profitability
  - Protection

# Penentuan Hubungan Finansial Perusahaan

Lakukan identifikasi awal, berapa jumlah modal yang dibutuhkan

Harus ada perencanaan finansial :

- a. Perencanaan likuiditas (dipusatkan pada perencanaan aliran kas perusahaan)
- b. Perencanaan laba (proyeksi perolehan laba)

Beberapa cara untuk memproyeksikan kebutuhan kas :

- a. Proyeksi laporan laba/rugi
- b. Proyeksi laporan neraca
- c. Proyeksi arus kas
- d. Ringkasan tentang kebutuhan dan penggunaan kas

## **Analisa Pulang Pokok**

Pengertian : merupakan suatu teknik untuk menentukan volume penjualan yang harus dicapai, agar tercapai posisi impas / pulang pokok (perusahaan tidak mendapat laba tapi juga tidak menderita rugi)

Analisa Pulang Pokok adalah proses menghasilkan informasi yang mengikhtisarkan berbagai tingkat keuntungan dan kerugian yang berkaitan dengan berbagai tingkat produksi

Unsur dasar analisa pulang pokok :

- a. Biaya tetap
- b. Biaya variabel
- c. Biaya total
- d. Pendapatan total
- e. Keuntungan
- f. Kerugian
- g. Titik pulang pokok

## Rumus perhitungan impas :

- a. Dalam satuan unit terjual = biaya tetap / (harga @ - biaya variabel @)
  
- b. Dalam rupiah penjualan = biaya tetap / 1 - (biaya variabel @ / harga @)

# Sumber Dana dan Penggunaan

## Sumber Dana :

- Pinjaman jangka menengah
- Dana pribadi
- Laba operasi
- Akumulasi depresiasi

## Penggunaan :

- Membeli peralatan
- Persediaan
- Pengembalian pinjaman
- Kenaikan modal kerja

# Sumber Dana dan Penggunaan

## Pengendalian Dana :

a. Dari mana :

Dalam perusahaan

- Intensif (penyusutan)
- Interen (laba cadangan)

b. Perhatian : waktu, persyaratan, resiko

## **Melihat Rencana Keuangan**

- a). Neraca
- b). Laporan Rugi Laba
- c). Aliran Uang Masuk dan Keluar
- d). Sumber Dana

e). Penggunaan

f). Analisis BEP (Perencanaan Profit)

g). Kelayakan

h). Harga Batas

# Analisis BEP (*Profit Planning Approach*)

Mempelajari hubungan antara biaya tetap ( $F_c$ ), biaya variabel ( $V_c$ ), volume kegiatan dan keuntungan.

## Asumsi

- a. ada biaya tetap ( $F_c$ )
- b. ada biaya variabel ( $V_c$ )
- c. harga produk tetap selama analisis ( $P$ )
- d. hanya memproduksi satu macam produk
- e. jika lebih dari satu produk maka sales mix tetap

# Cara perhitungan BEP

## a. Persamaan

$$S = Fc + Vc$$

## b. Margin kontribusi ( CM )

$$S - Vc = CM$$

$$CM \gg Fc$$

### c. Cara Aljabar

$$\text{BEP}(\text{unit}) = \frac{F_c}{P - V} = \dots\dots\text{unit}$$

$$\text{BEP}(\text{Rp}) = \frac{F_c}{P - \frac{V}{S}} = \text{Rp}\dots\dots\dots$$

$$\text{BEP}(\text{h arg a}) = \frac{T_c}{Q} = \text{Rp} / \text{unit}$$

TERIMA KASIH

# Referensi

Irfani, Agus S. 2020. Manajemen Keuangan dan Bisnis: Teori dan Aplikasi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Rogers, Steven. 2009. Entrepreneurial Finance: Finance and Business Strategies for the Serious Entrepreneur. US : The McGraw-Hill Companies, Inc

Siregar, Dodi. Agung Purnomo. Rini Mastuti. 2020. Technopreneurship: Strategi dan Inovasi. Medan: Yayasan Kita Menulis

Widana, I Ketut. 2020. Buku Ajar Technopreneurship-Panduan Bisnis Berbasis Teknologi. Jakarta: Pantera Publishing

