

# Action plan

1. Identifikasi target customer, produk/service
2. Rencana pemasaran
3. Rencana Manajemen
4. Rencana keuangan
5. Identifikasi tempat usaha



# Keuangan

Diana Susanto

# Aspek Keuangan

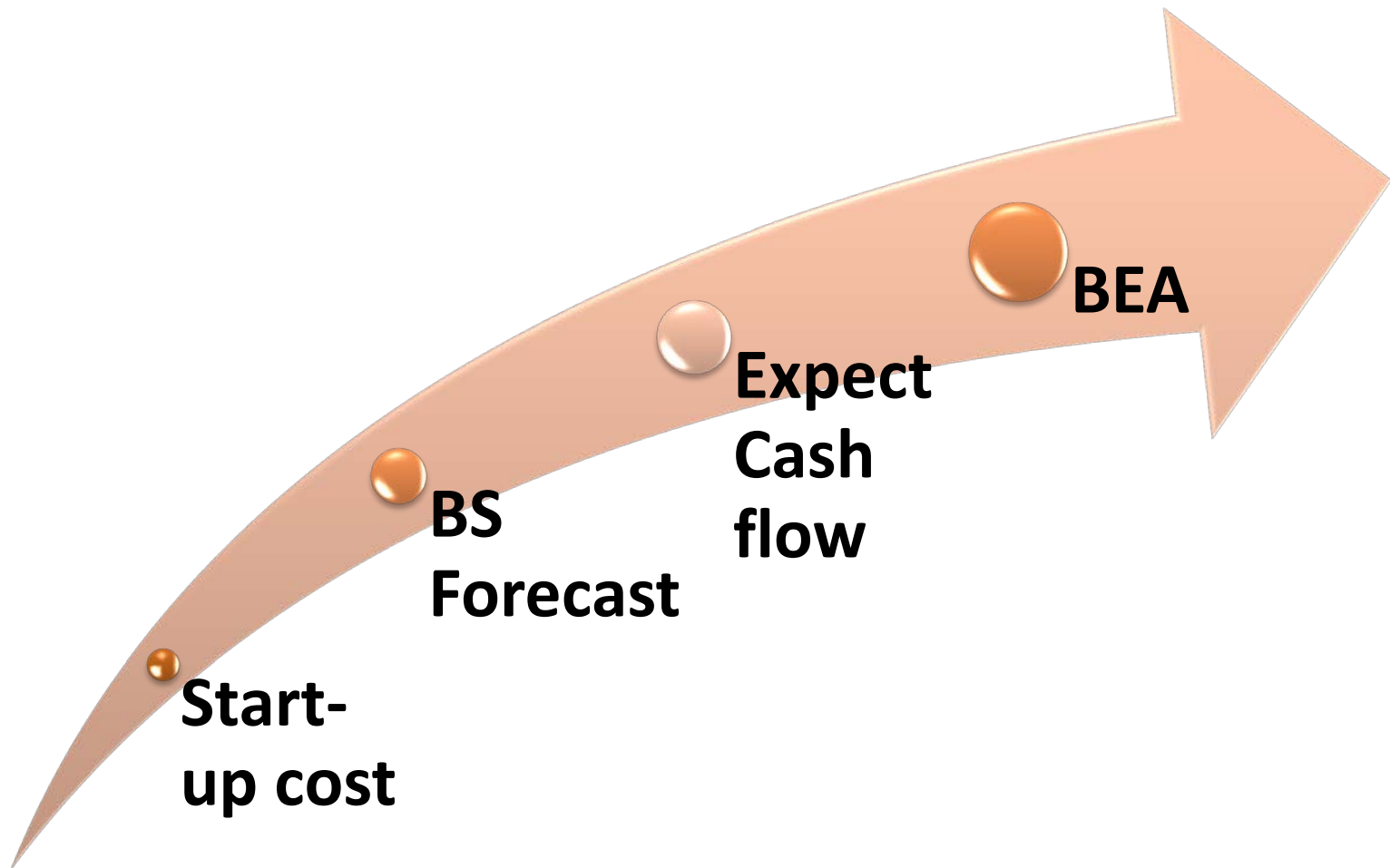
Tujuan :

- Agar keberlangsungan bisnis terjamin
- Menentukan kelayakan bisnis
- Menarik investor

Cara :

- Menggunakan asumsi berdasarkan pengalaman, informasi, survei dsb.

# Aspek keuangan BPlan



# Estimasi keuangan

1. Penentuan biaya awal usaha, misal : perijinan, survei, mesin/alat produksi, kendaraan, bibit jamur, kemasan, pemakaian listrik, air, dan gas, dsb.
2. Balance sheet forecast
3. Expected cash flow → CF yang ingin dihasilkan selama periode tertentu.
4. BEA → berapa unit yang harus diproduksi agar mendapatkan keuntungan.



# Proyeksi kelayakan usaha

1. Tentukan periode perhitungan.
2. Hitung nilai initial investment (investasi + modal kerja).
3. Hitung prediksi cash flow.
4. Hitung terminal cash flow (nilai sisa aset diakhir usaha)
5. Tentukan asal modal yang digunakan (sendiri, investor, atau pinjam)
6. Hitung NPV (Net Present Value) dan IRR (Interest Rate of Return)

# Penentuan kelayakan usaha

- Jika  $NPV > 0$ , usaha layak dijalankan dan sebaliknya.
- Jika  $IRR > \text{biaya modal}$ , usaha layak dijalankan dan sebaliknya.

# Break Even Analisis

- Break even point ketika total revenue = total cost.
- Menganalisa berapa minimum produksi yang dihasilkan agar mendapatkan keuntungan.
- Hanya dilihat dari sisi penjual saja (yang melakukan penawaran).

*Thank you*

