

## BAB 9

### Implementasi strategi

#### 9.1 Milestones (Keys to Success)

Dalam menjalankan strategi perusahaan, CREFOBE menjalankan 2 rencana yaitu secara jangka panjang dan jangka pendek dimana terbagi atas 4 area yaitu *sales & marketing*, *product*, *financial*, dan *team*. Pada tahun Q1-2022 akan berfokus pada pengenalan CREFOBE dengan melakukan launching media sosial yang dimiliki yaitu Instagram dan Tik Tok. Pada Q2-2022 hingga Q4-2022 akan berfokus dalam melakukan marketing brand CREFOBE dan direncanakan akan mencapai *Break Even Point* pada Q2-2022.

Year 2021	Q1	Q2	Q3	Q4
		Promosi Tiktok & Instagram		
<b>Sales &amp; Marketing</b>			Promosi Google Ads	Kunjungan ke Komunitas UMKM
		Launching Website		
<b>Product</b>			Launching Aplikasi	
		Launching Instagram dan Tiktok		
		Break Even Point		
<b>Financial</b>				Omzet 500 juta

**Tabel 8 Short Term Milestones**

Sumber: CREFOBE (2021)

Year	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Sales &amp; Marketing</b>	Promosi Tiktok & Instagram	Press Release ke 10 Media Online	Target Google Ads Click 10.000 click	Press Release ke 40 Media Online & Offline JaBoDeTaBek	
	Promosi Google Ads	Kerja sama dengan 15 KOL	Kerja sama dengan 50 KOL		Kerja sama dengan 120 KOL
	Kunjungan ke 5 Komunitas UMKM		Kunjungan ke 20 Komunitas UMKM JaBoDeTaBek		Kunjungan ke 50 Komunitas UMKM JaBoDeTaBek
<b>Product</b>	Launching Website	Target 1000 user aplikasi	Target 8000 user aplikasi JaBoDeTaBek	Target 16.000 user aplikasi JaBoDeTaBek	Target 50.000 user aplikasi JaBoDeTaBek
	Launching Aplikasi				
	Launching Instagram & Tiktok				
<b>Financial</b>	Break Even Point	Omzet 700 juta	Omzet 1.2 miliar	Omzet 2 miliar	Omzet 4.3 miliar
	Omzet 500 juta	Payback ke Investor			IRR mencapai 113%
<b>Team</b>		Ekspansi Tim hingga 30 orang	Ekspansi Tim hingga 100 orang	Ekspansi Tim hingga 500 orang	Ekspansi Tim hingga 1300 orang

**Tabel 9 Long Term Milestones**

Sumber: CREFOBE (2021)

Strategi Tumbuh CRFEFOBE

Strategi Growth Sales CREFOBE (Ansoff Matrix )

1. Market Development CREFOBE Akan mengembangkan pasar baru dengan menggunakan layanan Marketing dan Financial Plan, Dimana CREFOBE akan menargetkan UMKM F&B di wilayah JaBoDeTaBek di tahun ketiga (2024). Melalui pasar baru ini CREFOBE memiliki peluang besar untuk dapat meningkatkan penjualannya. Hal ini didukung dari data Badan Pusat Statistik ( BPS ) DKI Jakarta memaparkan terdapat 1.100.000 UMKM di wilayah DKI Jakarta. Tentunya jumlah UMKM yang sangat banyak di DKI Jakarta ini menjadi peluang besar bagi CREFOBE untuk menerapkan strategi Marketing.

## 9.2 Customer Acquisition

No	Stage	Strategy
1	Awareness	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Promosi di TikTok &amp; Instagram menggunakan akun CREFOBE</li><li>2. Google Ads untuk promosi aplikasi CREFOBE</li></ol>
2	Interest	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Kunjungan ke komunitas UMKM</li><li>2. Press Release di media-media</li></ol>
3	Consideration	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Mempromosikan tentang free konsultasi terbatas bagi UMKM</li></ol>
4	Intent	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Memberikan promo-promo menarik mendekati hari-hari besar</li><li>2. Bekerja sama dengan KOL untuk mempromosikan jasa CREFOBE</li></ol>
5	Evaluation	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Memberikan promosi seperti paket bundling All Servis khusus bagi UMKM baru</li></ol>
6	Purchase	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membuat loyalty membership agar dapat memaintain klien UMKM CREFOBE dan mereka mendapatkan keuntungan</li></ol>

**Tabel 10 Customer Acquisition**

Sumber: CREFOBE (2021)

## 9.3 Pricing Strategy and Revenue Model

### 9.3.1 Pricing Strategy

Pricing strategy yang digunakan adalah:

- Pricing for Market Penetration

Sistem Konsultasi Informasi Pengembangan UMKM CREFOBE, Alwin Giovanni, Universitas Multimedia Nusantara

Harga yang diberikan adalah harga paling terjangkau untuk pasar yang dituju yaitu UMKM dimana kita mengambil strategi ini UMKM mikro dan kecil bisa mendapatkan jasa konsultasi yang setara dengan UMKM yang memiliki modal besar. Strategi ini sangat membantu UMKM mikro dan kecil untuk berkembang dan kita mampu bersaing dengan kompetitor lainnya dengan menyesuaikan harga yang dianggap layak bagi UMKM.

- **Bundle Pricing**

Strategi ini kami gunakan khusus pada UMKM yang baru saja berdiri. Hal ini bertujuan untuk menggaet langsung UMKM tersebut sehingga menjadi klien loyal dengan memberikan mereka konsultasi penuh (*marketing dan finance*) dengan harga yang lebih murah dengan cara *bundle pricing*.

### **9.3.2 Revenue Model**

CREFOBE berfokus pada penjualan berupa jasa konsultasi UMKM, sehingga revenue model yang cocok digunakan adalah tipe *project revenue*. *Project revenue* adalah revenue model yang mendapatkan keuntungan melalui setiap proyek yang diterima berdasarkan permintaan klien.

Setiap proyek yang diterima oleh CREFOBE mengatasnamakan 1 nama UMKM sehingga mereka bisa mengambil berbagai jenis layanan sesuai dengan yang mereka inginkan.

Keunggulan dari *project revenue* adalah revenue yang bisa didapatkan setiap proyek bisa besar karena cost yang dikeluarkan kecil karena hanya membayar komisi sales sebesar 50% dari total fee proyek. Lalu, bisa menerima banyak proyek sehingga bisa mendapatkan revenue yang lebih cepat.

## BAB 10

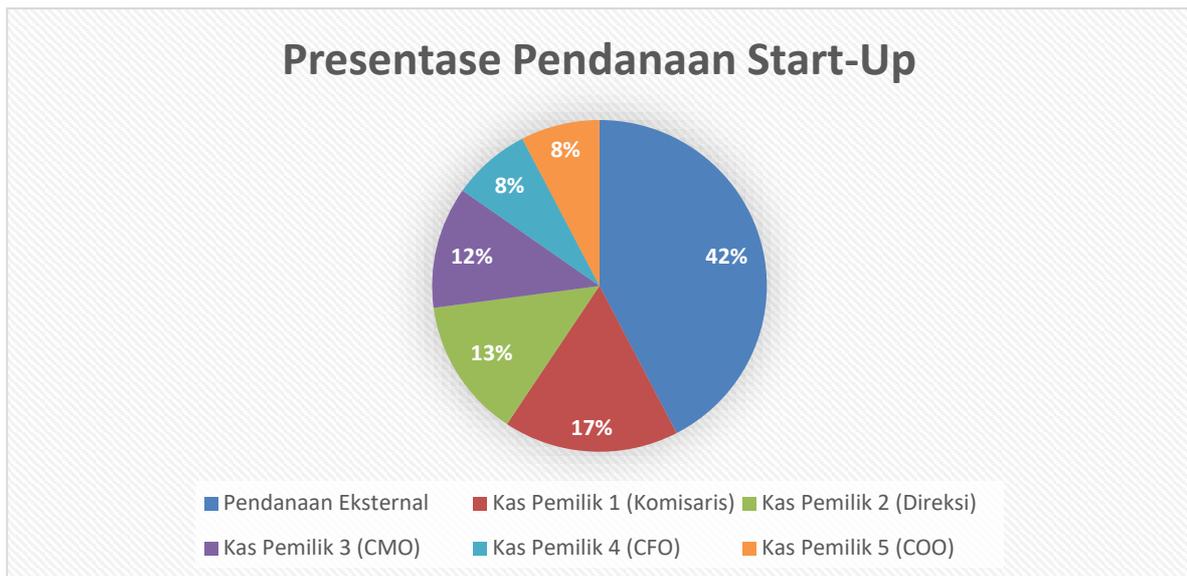
### Financial Plan & Projections

#### 10.1 Pendanaan dan Biaya

Tabel 11 Pendanaan dan Biaya

TAHUN 1			TAHUN 2		
BIAYA START-UP			BIAYA START-UP		
Biaya Tetap			Biaya Tetap		
Aplikasi	Rp	20.000.000	Aplikasi	Rp	30.000.000
Pemasaran	Rp	40.000.000	Pemasaran	Rp	60.000.000
Website Hosting & Domain	Rp	5.000.000	Website Hosting & Domain	Rp	7.500.000
Biaya Internet	Rp	2.500.000	Biaya Internet	Rp	3.750.000
Perlengkapan	Rp	500.000	Perlengkapan	Rp	750.000
Gaji Karyawan	Rp	520.000.000	Sewa Virtual Office	Rp	2.500.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>588.000.000</b>	Laptop	Rp	100.000.000
Biaya Variabel			Gaji Karyawan	Rp	48.000.000
Komisi Sales	Rp	4.012.807	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>252.500.000</b>
Biaya Outsourcing	Rp	20.064.035	Biaya Variabel		
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp</b>	<b>24.076.842</b>	Komisi Sales	Rp	8.275.627
	x Jumlah Bulan:	12	Biaya Outsourcing	Rp	44.880.316
<b>Total Biaya Bulanan</b>	<b>Rp</b>	<b>288.922.105</b>	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp</b>	<b>53.155.943</b>
<b>Total Biaya Start-Up</b>	<b>Rp</b>	<b>876.922.105</b>		x Jumlah Bulan:	12
			<b>Total Biaya Bulanan</b>	<b>Rp</b>	<b>637.871.311</b>
			<b>Total Biaya Start-Up</b>	<b>Rp</b>	<b>890.371.311</b>

PENDANAAN START-UP		Presentase
Pendanaan Eksternal	Rp250.000.000	42%
Pendanaan dari Pemilik		
Kas Pemilik 1 (Komisaris)	Rp 100.000.000	17%
Kas Pemilik 2 (Direksi)	Rp 80.000.000	14%
Kas Pemilik 3 (CMO)	Rp 70.000.000	12%
Kas Pemilik 4 (CFO)	Rp 45.000.000	8%
Kas Pemilik 5 (COO)	Rp 45.000.000	8%
<b>Total Pendanaan Pemilik</b>	<b>Rp 340.000.000</b>	<b>58%</b>
<b>Total Pendanaan Start-Up</b>	<b>Rp 590.000.000</b>	<b>100%</b>



**Gambar 35 Presentasi Pendanaan Internal CREFOBE**

Sumber: CREFOBE (2021)

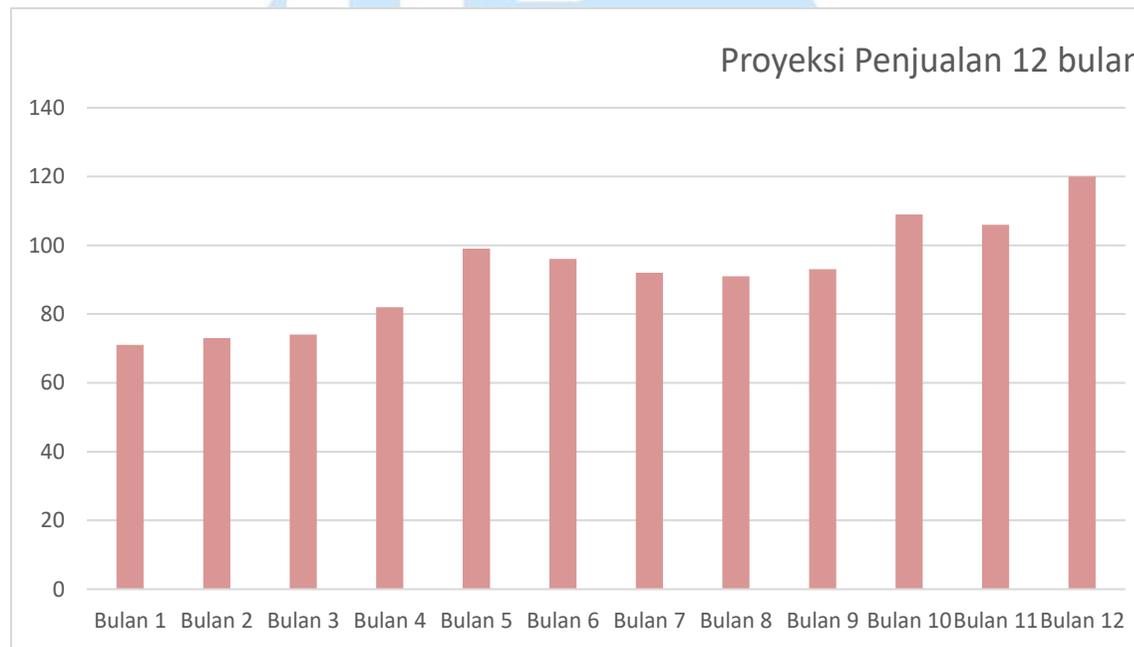
Biaya Variabel CREFOBE yang dihitung adalah komisi sales. Komisi sales adalah biaya yang dikeluarkan sebagai bentuk kompensasi terhadap jasa penjualan yang dilakukan untuk mendapatkan proyek. Aspek gaji karyawan, komisi *sales dan biaya outsourcing* akan digunakan sebagai *Cost of Revenue (COR)* karena dalam perusahaan jasa seperti CREFOBE tidak menggunakan bahan baku melainkan jasa.

Biaya pemasaran akan digunakan untuk beriklan di media sosial seperti Instagram dan Tiktok, lalu menggunakan KOL untuk mempromosikan CREFOBE, membuat *press release* di media-media, mempromosikan melalui Google Ads, dan memberikan konsultasi gratis kepada UMKM secara terbatas. Kami akan menggunakan promo hari raya dan juga paket bundling untuk menarik minat dari UMKM menjadi klien kami. Dana pemasaran yang dimiliki akan dialokasikan sebesar 50% untuk promosi di Instagram, Tiktok, dan Google Ads, 40% untuk KOL, dan 10% lainnya untuk *press release* dan media promosi lainnya. Aset CREFOBE didapatkan dari dana pribadi para pendiri dan dana pihak eksternal seperti angel investor atau venture capital.

## 10.2 Proyeksi Penjualan

Jasa	Harga/Jasa	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11	Bulan 12	Total
<b>Marketing Plan</b>	Rp 2.000.000	4	4	3	4	4	4	4	4	6	6	4	4	51
<b>Digital Marketing</b>														
Social Media Management	Rp 1.000.000	4	5	6	7	8	8	8	9	10	10	10	10	95
KOL Management	Rp 1.000.000	5	6	4	8	15	7	5	5	6	9	10	15	95
<b>Marketing Communication</b>														
Mini Event	Rp 5.000.000	1	2	2	6	8	3	1	2	3	4	5	9	46
Advertising	Rp 1.000.000	3	5	1	6	6	6	2	2	4	6	6	6	53
Public Relation	Rp 1.000.000	3	4	3	2	5	5	4	3	4	5	8	5	51
<b>Branding</b>														
Paket 1 Set All in	Rp 3.000.000	1	2	2	2	5	5	6	5	6	5	5	5	49
Logo and Packaging	Rp 1.000.000	5	4	6	6	4	4	6	6	5	4	6	4	60
Paket Konsultasi Brand	Rp 500.000	6	5	3	3	3	3	10	9	5	4	4	4	59
<b>Design Mockup</b>														
Paket Desain Konten	Rp 600.000	5	3	3	3	6	6	7	8	6	9	6	6	68
Paket Desain Mockup Aplikasi	Rp 1.000.000	1	1	3	2	2	2	3	2	2	2	2	0	22
Paket Desain Logo	Rp 500.000	8	6	6	6	6	8	10	10	8	8	8	8	92
Paket Desain Packaging	Rp 500.000	7	6	6	6	6	6	8	6	6	6	6	6	75
<b>Financial Projection</b>														
Paket Proyeksi Jangka Pendek	Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	5	3	3	5	5	5	0	41
Paket Proyeksi Jangka Menengah	Rp 1.800.000	3	3	3	5	5	5	3	4	4	8	8	0	51
Paket Proyeksi Jangka Panjang	Rp 2.500.000	4	4	6	2	2	2	2	2	2	0	2	8	36
<b>Pembuatan Laporan Keuangan</b>														
Tanpa Konsultasi	Rp 500.000	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	10	64
Dengan Konsultasi	Rp 1.000.000	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	10	43
<b>Analisis Laporan Keuangan</b>	Rp 800.000	0	2	6	3	3	9	3	3	3	10	3	10	55
<b>Penjualan</b>		71	73	74	82	99	96	92	91	93	109	106	120	1106

Tabel 12 Proyeksi Penjualan CREFOBE



**Tabel 13 Grafik Proyeksi Penjualan 12 Bulan CREFOBE**

Jasa yang ditawarkan oleh CREFOBE sangatlah beragam dalam *marketing* dan *finance* dengan kisaran harga Rp 500.000 hingga Rp 5.000.000. Harga dibuat dengan berbagai riset dan pertimbangan yang telah dilakukan. Pertama, harga yang terjangkau untuk UMKM terutama usaha mikro dan kecil yang memiliki anggaran yang tidak besar yang bisa meningkatkan kualitas usaha mereka dalam segi *marketing* dan *finance*. Kedua, tenaga kerja yang mengerjakan proyek *marketing* dan *finance* yang diminta oleh klien adalah tenaga kerja yang telah tersertifikasi sesuai dengan kemampuannya sehingga hasil yang diberikan bisa dijamin hasilnya. Diperkirakan pada akhir tahun pertama, kami bisa mengerjakan total proyek sebanyak 1106 proyek. Pada 3 bulan pertama, penjualan berada dikisaran 70-75 proyek karena masih tahap awal. Lalu, menuju bulan Ramadhan di bulan 5 diperkirakan proyek akan bertambah lebih banyak karena tingginya permintaan pada UMKM sehingga mereka ingin meningkatkan kualitas UMKM mereka. Dengan terbentuknya kepercayaan, maka penjualan di bulan 6 hingga bulan 9 berada di kisaran 90 proyek. Lalu, menjelang akhir tahun dan natal, dimana penjualan UMKM diperkirakan meningkat sehingga permintaan jasa CREFOBE diperkirakan ikut meningkat hingga akhir tahun.

Mandays	
Rata-rata total hari kerja	180
Jumlah pekerja	8
Mandays/ tahun	1440
Gaji karyawan/ tahun	Rp520.000.000
Target Penjualan/ tahun	Rp1.560.000.000
Biaya mandays	Rp1.083.333
Biaya manmonth	Rp16.250.000
Target Penjualan per bulan	Rp130.000.000

**Tabel 14 Mandays**

Berdasarkan perhitungan *mandays*, dengan jumlah karyawan 8 orang dan total hari kerja 180 hari dalam satu tahun, maka total mandays dalam setahun adalah 1440. Total Rp 520.000.000 diperoleh dari jumlah 8 karyawan dikalikan gaji Rp 5.000.000 dalam satu tahun ditambah THR karyawan sehingga diasumsikan 13 bulan dalam satu tahun. Untuk bisa menutupi gaji karyawan dan biaya-biaya operasional dan investasi yang ada, maka Rp 520.000.000 akan dikalikan tiga sehingga target penjualan 1 tahun adalah Rp 1.560.000.000 dimana biaya *mandays* adalah Rp 1.083.000. Biaya *manmonth* adalah Rp16.250.000 sehingga target penjualan 1 bulan adalah Rp 130.000.000.

Biaya Outsourcing	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Total Proyek	1106	1659	2820	5641	14102
Proyek yang diurus outsourcing (40%)	442	664	1128	2256	5641
Harga Rata-rata Proyek	Rp 1.352.632	Rp 1.352.632	Rp 1.352.632	Rp 1.352.632	Rp 1.352.632
Biaya Outsourcing per Proyek	Rp 811.579	Rp 811.579	Rp 811.579	Rp 811.579	Rp 811.579
Total Biaya Outsourcing	Rp 359.042.526	Rp 538.563.789	Rp 915.558.442	Rp 1.831.116.884	Rp 4.577.792.211

**Tabel 15 Biaya Outsourcing**

Untuk memenuhi permintaan UMKM dan juga meningkatkan efektivitas kerja perusahaan, maka CREFOBE menggunakan *outsourcing* untuk memenuhi 40% target proyek yang akan dicapai setiap tahunnya. Biaya *outsourcing* yang akan diambil untuk setiap proyeknya adalah 60% sehingga 40% sisanya adalah keuntungan untuk CREFOBE. Dengan menggunakan *outsourcing*, maka CREFOBE bisa memenuhi target penjualan per tahun dengan lebih efektif dengan memanfaatkan kerja sama dengan pihak ketiga.

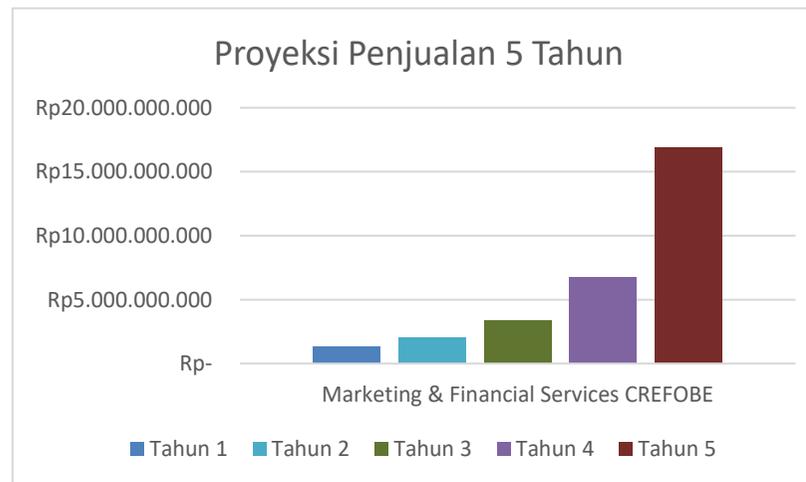
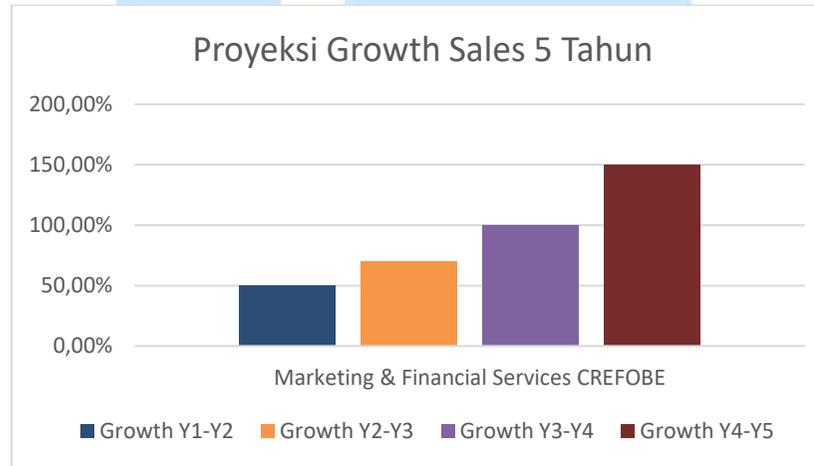
### 10.3 Proyeksi Penjualan 5 Tahun

	Tahun 1	Growth Y1-Y2	Tahun 2	Growth Y2-Y3	Tahun 3	Growth Y3-Y4	Tahun 4	Growth Y4-Y5	Tahun 5
<b>Total Penjualan</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	1106	50,00%	1659	70,00%	2820	100,00%	5641	150,00%	14102
<b>Total Pendapatan</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	Rp 1.324.100.289	50,00%	Rp 1.986.150.434	70,00%	Rp 3.376.455.737	100,00%	Rp 6.752.911.474	150,00%	Rp 16.882.278.685
<b>Biaya Jasa Penjualan</b>									
Gaji Karyawan	Rp 520.000.000		Rp 780.000.000		Rp 1.326.000.000		Rp 2.652.000.000		Rp 6.630.000.000
Komisi Sales	Rp 66.205.014		Rp 99.307.522		Rp 337.645.574		Rp 675.291.147		Rp 1.688.227.868
Biaya Outsourcing	Rp 359.042.526		Rp 538.563.789		Rp 915.558.442		Rp 1.831.116.884		Rp 4.577.792.211
<b>Total Biaya Jasa Penjualan</b>	<b>Rp 945.247.541</b>		<b>Rp 1.417.871.311</b>		<b>Rp 2.579.204.016</b>		<b>Rp 5.158.408.032</b>		<b>Rp 12.896.020.079</b>
<b>Total Keuntungan</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	Rp 378.852.748		Rp 568.279.122		Rp 797.251.721		Rp 1.594.503.442		Rp 3.986.258.606

**Tabel 16 Proyeksi Penjualan 5 Tahun CREFOBE**

Proyeksi Penjualan CREFOBE dalam 5 tahun, dimana terjadi kenaikan penjualan 50% dari tahun pertama hingga kedua, kemudian tahun kedua hingga ketiga terjadi kenaikan penjualan 70%. Lalu terjadi kenaikan 100% di tahun ketiga hingga tahun keempat dan terjadi kenaikan 150% di tahun keempat hingga tahun kelima.

**Tabel 17 Proyeksi Penjualan 5 Tahun CREFOBE**



Proyeksi penjualan yang dibuat adalah sepanjang 5 tahun untuk memperlihatkan proyeksi penjualan dan perkembangan bisnis jasa CREFOBE yang bertujuan agar investor bisa mengetahui proyeksi pertumbuhan dari bisnis CREFOBE dan bagaimana dan kapan akan tercapainya *break even point*. Pada tahun kedua, diproyeksikan terdapat pertumbuhan penjualan sebesar 50%, 70% di tahun ketiga, 100% di tahun keempat, dan

150% di tahun kelima dengan mengasumsikan pertumbuhan penjualan bertumbuh secara linear. Dengan target pertumbuhan ini, diharapkan mampu memberikan gambaran potensi dari CREFOBE. Namun, hal ini juga dihadapkan dengan ketidakpastian terutama dalam masa pandemi COVID-19. Tetapi, kami optimis dimana ekonomi Indonesia sedang menuju fase *recovery* yang akan mendorong CREFOBE untuk terus berkembang diiringi dengan peningkatan kualitas UMKM yang mendorong ekonomi Indonesia untuk bangkit.



## 10.4 Proyeksi Laba Rugi

Pendapatan	Tahun 1	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 2	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 3	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 4	% dari Pendapatan Operasional	Tahun 5	% dari Pendapatan Operasional
<b>Pendapatan Operasional</b>										
Penjualan	Rp 1.324.100.289	100%	Rp 1.986.150.434	100%	Rp 3.376.455.737	100%	Rp 6.752.911.474	100%	Rp 16.882.278.685	100%
Total Pendapatan Operasional	Rp 1.324.100.289	100%	Rp 1.986.150.434	100%	Rp 3.376.455.737	100%	Rp 6.752.911.474	100%	Rp 16.882.278.685	100%
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp 1.324.100.289</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 1.986.150.434</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 3.376.455.737</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 6.752.911.474</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 16.882.278.685</b>	<b>100%</b>
<b>Biaya</b>										
<b>Biaya Operasional</b>										
<b>Biaya Langsung</b>										
Komisi Sales	Rp 66.205.014	5,00%	Rp 99.307.522	5,00%	Rp 168.822.787	5,00%	Rp 337.645.574	5,00%	Rp 844.113.934	5,00%
Biaya Outsourcing	Rp 359.042.526	27,12%	Rp 538.563.789	27,12%	Rp 915.558.442	27,12%	Rp 1.831.116.884	27,12%	Rp 4.577.792.211	27,12%
<b>Total Biaya Langsung</b>	<b>Rp 425.247.541</b>	<b>32,12%</b>	<b>Rp 637.871.311</b>	<b>32,12%</b>	<b>Rp 1.084.381.229</b>	<b>32,12%</b>	<b>Rp 2.168.762.458</b>	<b>32,12%</b>	<b>Rp 5.421.906.145</b>	<b>32,12%</b>
<b>Biaya Tidak Langsung</b>										
Biaya Aplikasi	Rp 20.000.000	1,51%	Rp 30.000.000	1,51%	Rp 51.000.000	1,51%	Rp 102.000.000	1,51%	Rp 255.000.000	1,51%
Biaya Pemasaran	Rp 40.000.000	3,02%	Rp 60.000.000	3,02%	Rp 102.000.000	3,02%	Rp 204.000.000	3,02%	Rp 510.000.000	3,02%
Biaya Website Hosting & Domain	Rp 5.000.000	0,38%	Rp 7.500.000	0,38%	Rp 12.750.000	0,38%	Rp 25.500.000	0,38%	Rp 63.750.000	0,38%
Biaya Internet	Rp 2.500.000	0,19%	Rp 3.750.000	0,19%	Rp 6.375.000	0,19%	Rp 12.750.000	0,19%	Rp 31.875.000	0,19%
Perlengkapan	Rp 500.000	0,04%	Rp 750.000	0,04%	Rp 1.275.000	0,04%	Rp 2.550.000	0,04%	Rp 6.375.000	0,04%
Sewa Virtual Office	Rp -	-	Rp 2.500.000	0,13%	Rp 4.250.000	0,13%	Rp 8.500.000	0,13%	Rp 21.250.000	0,13%
Gaji Karyawan	Rp 520.000.000	39,27%	Rp 780.000.000	39,27%	Rp 1.326.000.000	39,27%	Rp 2.652.000.000	39,27%	Rp 6.630.000.000	39,27%
Laptop	Rp -	-	Rp 100.000.000	5,03%	Rp 170.000.000	5,03%	Rp 340.000.000	5,03%	Rp 850.000.000	5,03%
<b>Total Biaya Tidak Langsung</b>	<b>Rp 588.000.000</b>	<b>44,41%</b>	<b>Rp 984.500.000</b>	<b>49,57%</b>	<b>Rp 1.673.650.000</b>	<b>49,57%</b>	<b>Rp 3.347.300.000</b>	<b>49,57%</b>	<b>Rp 8.368.250.000</b>	<b>49,57%</b>
<b>Total Beban Operasional</b>	<b>Rp 1.013.247.541</b>	<b>76,52%</b>	<b>Rp 1.622.371.311</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 2.758.031.229</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 5.516.062.458</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 13.790.156.145</b>	<b>81,68%</b>
<b>Total Beban</b>	<b>Rp 1.013.247.541</b>	<b>76,52%</b>	<b>Rp 1.622.371.311</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 2.758.031.229</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 5.516.062.458</b>	<b>81,68%</b>	<b>Rp 13.790.156.145</b>	<b>81,68%</b>
<b>Net Income</b>	<b>Rp 310.852.748</b>		<b>Rp 363.779.122</b>		<b>Rp 618.424.508</b>		<b>Rp 1.236.849.016</b>		<b>Rp 3.092.122.540</b>	
<b>Distribusi Dividen</b>										
Penyesuaian Laba Ditahan	Rp 310.852.748		Rp 363.779.122		Rp 618.424.508		Rp 1.236.849.016		Rp 3.092.122.540	

**Tabel 18 Proyeksi Laba Rugi CREFOBE**

Harga pokok penjualan (HPP) dari laporan keuangan CREFOBE ialah komisi sales dan Biaya Outsourcing. Dimana komisi sales didapatkan 5% dari proyek yang berhasil didapatkan dari tim sales sedangkan Biaya Outsourcing ini didapatkan dari 27,12% jumlah pendapatan proyek dan diberikan kepada pihak outsourcing yang terlibat dalam proyek CREFOBE tersebut. Biaya Outsourcing ini dimulai dari tahun pertama CREFOBE. Untuk gaji karyawan yang berjumlah Rp 520.000.000 nantinya akan dibagikan kepada 8 karyawan CREFOBE termasuk Komisaris, Direksi, CMO, CFO, COO dan staff dari CREFOBE.

CREFOBE juga tidak melakukan pembagian dividen karena CREFOBE merupakan startup yang baru berdiri sehingga

CREFOBE fokus meningkatkan laba ditahan setiap tahunnya dan juga meningkatkan gaji karyawan CREFOBE setiap tahunnya namun fokus dan berorientasi untuk meningkatkan bisnis CREFOBE.



UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## 10.5 Balance Sheet

Aset	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aset Lancar</b>					
Kas	Rp 900.852.748	Rp 1.264.631.871	Rp 1.883.056.379	Rp 3.119.905.395	Rp 6.212.027.935
Sewa dibayar dimuka	Rp -	Rp 2.500.000	Rp 4.250.000	Rp 8.500.000	Rp 21.250.000
<b>Total Aset Lancar</b>	<b>Rp 900.852.748</b>	<b>Rp 1.267.131.871</b>	<b>Rp 1.887.306.379</b>	<b>Rp 3.128.405.395</b>	<b>Rp 6.233.277.935</b>
<b>Aset Tetap</b>					
Laptop	Rp -	Rp 100.000.000	Rp 170.000.000	Rp 340.000.000	Rp 850.000.000
Aplikasi	Rp 25.000.000	Rp 37.500.000	Rp 63.750.000	Rp 127.500.000	Rp 318.750.000
Perlengkapan	Rp 500.000	Rp 750.000	Rp 1.275.000	Rp 2.550.000	Rp 6.375.000
<b>Total Aset Tetap</b>	<b>Rp 25.500.000</b>	<b>Rp 138.250.000</b>	<b>Rp 235.025.000</b>	<b>Rp 470.050.000</b>	<b>Rp 1.175.125.000</b>
<b>Total Assets</b>	<b>Rp 926.352.748</b>	<b>Rp 1.405.381.871</b>	<b>Rp 2.122.331.379</b>	<b>Rp 3.598.455.395</b>	<b>Rp 7.408.402.935</b>
<b>Kewajiban dan Modal</b>					
<b>Modal</b>					
Pendanaan Dari Pemilik	Rp 340.000.000	Rp 340.000.000	Rp 340.000.000	Rp 340.000.000	Rp 340.000.000
Pendanaan dari Eksternal	Rp 95.500.000	Rp 303.364.737	Rp 438.311.842	Rp 739.504.421	Rp 1.581.164.579
Laba Ditahan	Rp 310.852.748	Rp 363.779.122	Rp 618.424.508	Rp 1.236.849.016	Rp 3.092.122.540
<b>Total Modal</b>	<b>Rp 746.352.748</b>	<b>Rp 1.007.143.859</b>	<b>Rp 1.396.736.350</b>	<b>Rp 2.316.353.437</b>	<b>Rp 5.013.287.119</b>
<b>Total Kewajiban dan Modal</b>	<b>Rp 746.352.748</b>	<b>Rp 1.007.143.859</b>	<b>Rp 1.396.736.350</b>	<b>Rp 2.316.353.437</b>	<b>Rp 5.013.287.119</b>

**Tabel 19 Balance Sheet CREFOBE**

CREFOBE memiliki aset di tahun pertama berupa website dan aplikasi kemudian di tahun kedua CREFOBE menambah laptop dan juga melakukan upgrade website dan aplikasi hingga tahun – tahun berikutnya. Untuk perlengkapan juga CREFOBE akan selalu menambah perlengkapan setiap tahunnya dan CREFOBE menyewa kantor di tahun kedua dimana kantor ini bermanfaat untuk kepentingan surat menyurat dan melengkapi profile CREFOBE, kantor ini bersifat Virtual Office, untuk pengerjaan proyek CREFOBE tetap dilakukan secara online.

## 10.6 Arus Kas 5 tahun

Saldo Kas	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Saldo Kas Awal Periode	Rp 590.000.000	Rp 900.852.748	Rp 1.264.631.871	Rp 1.883.056.379	Rp 3.119.905.395
Saldo Kas Akhir Periode	Rp 900.852.748	Rp 1.264.631.871	Rp 1.883.056.379	Rp 3.119.905.395	Rp 6.212.027.935

Kas Masuk	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aktivitas Operasional</b>					
Pendapatan Penjualan	Rp 1.324.100.289	Rp 1.986.150.434	Rp 3.376.455.737	Rp 6.752.911.474	Rp 16.882.278.685
<b>Total Kas Masuk Aktivitas Operasional</b>	<b>Rp 1.324.100.289</b>	<b>Rp 1.986.150.434</b>	<b>Rp 3.376.455.737</b>	<b>Rp 6.752.911.474</b>	<b>Rp 16.882.278.685</b>
<b>Aktivitas Keuangan</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Keuangan</b>	<b>Rp -</b>				
<b>Aktivitas Investasi</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Investasi</b>	<b>Rp -</b>				
<b>Total Kas Masuk</b>	<b>Rp 1.324.100.289</b>	<b>Rp 1.986.150.434</b>	<b>Rp 3.376.455.737</b>	<b>Rp 6.752.911.474</b>	<b>Rp 16.882.278.685</b>

Kas Keluar	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aktivitas Operasional</b>					
Komisi Sales	Rp 66.205.014	Rp 99.307.522	Rp 168.822.787	Rp 337.645.574	Rp 844.113.934
Biaya Outsourcing	Rp 359.042.526	Rp 538.563.789	Rp 915.558.442	Rp 1.831.116.884	Rp 4.577.792.211
Gaji Karyawan	Rp 520.000.000	Rp 780.000.000	Rp 1.326.000.000	Rp 2.652.000.000	Rp 6.630.000.000
Biaya Internet	Rp 2.500.000	Rp 3.750.000	Rp 6.375.000	Rp 12.750.000	Rp 31.875.000
Perlengkapan	Rp 500.000	Rp 750.000	Rp 1.275.000	Rp 2.550.000	Rp 6.375.000
Biaya Aplikasi	Rp 20.000.000	Rp 30.000.000	Rp 51.000.000	Rp 102.000.000	Rp 255.000.000
Biaya Website Hosting & Domain	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 12.750.000	Rp 25.500.000	Rp 63.750.000
Sewa Virtual Office	Rp -	Rp 2.500.000	Rp 4.250.000	Rp 8.500.000	Rp 21.250.000
Biaya Pemasaran	Rp 40.000.000	Rp 60.000.000	Rp 102.000.000	Rp 204.000.000	Rp 510.000.000
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Operasional</b>	<b>Rp 1.013.247.541</b>	<b>Rp 1.522.371.311</b>	<b>Rp 2.588.031.229</b>	<b>Rp 5.176.062.458</b>	<b>Rp 12.940.156.145</b>
<b>Aktivitas Keuangan</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Keuangan</b>	<b>Rp -</b>				
<b>Aktivitas Investasi</b>					
Laptop	Rp -	Rp 100.000.000	Rp 170.000.000	Rp 340.000.000	Rp 850.000.000
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Investasi</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp 100.000.000</b>	<b>Rp 170.000.000</b>	<b>Rp 340.000.000</b>	<b>Rp 850.000.000</b>
<b>Total Kas Keluar</b>	<b>Rp 1.013.247.541</b>	<b>Rp 1.622.371.311</b>	<b>Rp 2.758.031.229</b>	<b>Rp 5.516.062.458</b>	<b>Rp 13.790.156.145</b>

<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>Rp 310.852.748</b>	<b>Rp 363.779.122</b>	<b>Rp 618.424.508</b>	<b>Rp 1.236.849.016</b>	<b>Rp 3.092.122.540</b>
------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------	-------------------------

**Tabel 20 Arus Kas 5 Tahun CREFOBE**

## 10.7 Break Even Point

<b>Harga Jasa (rata-rata)</b>	Rp	1.352.632
<b>Biaya Tetap</b>		
Aplikasi	Rp	20.000.000
Pemasaran	Rp	40.000.000
Website Hosting & Domain	Rp	5.000.000
Biaya Internet	Rp	2.500.000
Perlengkapan	Rp	500.000
Gaji Karyawan	Rp	520.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>588.000.000</b>
<b>Biaya Variabel</b>		
Komisi Sales	Rp	135.263
Biaya Outsourcing	Rp	676.316
<b>Total</b>	<b>Rp</b>	<b>811.579</b>
<b>Total Biaya Variabel per Jasa</b>	Rp	811.579
<b>Margin Kontribusi per Jasa</b>	Rp	541.053
<b>Rasio Margin Kontribusi</b>		40%
<b>Break Even Point</b>		
<b>Break Even Units</b>		<b>1087</b>
<b>Break Even Sales</b>	<b>Rp</b>	<b>1.470.000.000</b>

**Tabel 21 Break Even Point**

CREFOBE akan mencapai break even points setelah menjual 1087 jasa atau total penjualan mencapai Rp 1.470.000.000,-. Penjualan utama CREFOBE adalah jasa konsultasi UMKM berupa marketing & financial plan dengan rata-rata harga Rp 1.352.632,-.

## 10.8 Payback Period, Internal Rate of Return & Net Present Value

$$\text{Payback Period} = n + \frac{(a-b)}{(c-b)} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan Rumus:

- $n$  = Tahun terakhir jumlah arus kas belum bisa menutupi modal investasi awal
- $a$  = Jumlah investasi awal
- $b$  = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke -  $n$
- $c$  = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke -  $n + 1$

Internal Rate of Return	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Profit/Loss	-Rp 876.922.105	Rp 310.852.748	Rp 363.779.122	Rp 618.424.508	Rp 1.236.849.016	Rp 3.092.122.540
Cummlative		-Rp 566.069.357	Rp 674.631.871	Rp 982.203.630	Rp 1.855.273.524	Rp 4.328.971.556
Indeks		0	1,56	1,09	0,79	0,60
PP	2,56					
	2 tahun 6 bulan					

**Tabel 22 Internal Rate of Return & Net Present Value CREFOBE**

CREFOBE akan menerima pengembalian investasi awal dalam waktu 2 tahun 6 bulan. Pengembalian investasi awal in akan diterima jika CREFOBE mencapai penjualan sesuai proyeksi target penjualan.

Internal Rate of Return	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Profit/Loss	-Rp 876.922.105	Rp 310.852.748	Rp 363.779.122	Rp 618.424.508	Rp 1.236.849.016	Rp 3.092.122.540
IRR	65%					
NPV	Rp2.668.814.572,60					

**Tabel 23 Internal Rate of Return & Net Present Value CREFOBE**

Internal rate of return yang didapatkan dari investasi di CREFOBE adalah 65% dalam kurun waktu 5 tahun. Dan NPV nya adalah Rp 2.668.814.572,6 yang berarti bisnis ini bisa memberikan imbal hasil positif sehingga layak untuk diinvestasi. Semua perhitungan yang dilakukan berdasarkan perhitungan optimal dari penjualan yang dijalankan.