

## 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.

**Tabel 9. 1 Short Term Milestones**

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

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**Tabel 9. 2 Long Term Milestones**

Year	2022	2023	2024	2025	2026
Sales & Marketing	Promosi Tiktok & Instagram	Press Release ke 10 Media Online	Target Google Ads Click 10.000 dick	Press Release ke 30 Media Online & Offline	
	Promosi Google Ads	Kerja sama dengan 15 KOL	Kerja sama dengan 30 KOL		Kerja sama dengan 50 KOL
	Kunjungan ke 5 Komunitas UMKM		Kunjungan ke 20 Komunitas UMKM		
Product	Launching Website	Target 1000 user aplikasi	Target 5000 user aplikasi	Target 15.000 user aplikasi	Target 50.000 user aplikasi
	Launching Aplikasi				
	Launching Instagram & Tiktok				
Financial	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%
Team		Ekspansi Tim hingga 30 orang	Ekspansi Tim hingga 100 orang	Ekspansi Tim hingga 500 orang	Ekspansi Tim hingga 1300 orang

## 9.2 Customer Acquisition

**Tabel 9. 3 Customer Acquisition**

No	Stage	Strategy
1	Awareness	<ol style="list-style-type: none"> <li>Promosi di TikTok &amp; Instagram menggunakan akun CREFOBE</li> <li>Google Ads untuk promosi aplikasi CREFOBE</li> </ol>
2	Interest	<ol style="list-style-type: none"> <li>Kunjungan ke komunitas UMKM</li> <li>Press Release di media-media</li> </ol>
3	Consideration	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mempromosikan tentang free konsultasi terbatas bagi UMKM</li> </ol>
4	Intent	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memberikan promo-promo menarik mendekati hari-hari besar</li> </ol>

		2. Bekerja sama dengan KOL untuk mempromosikan jasa CREFOBE
5	Evaluation	1. Memberikan promosi seperti paket bundling All Servis khusus bagi UMKM baru
6	Purchase	1. Membuat loyalty membership agar dapat memaintain klien UMKM CREFOBE dan mereka mendapatkan keuntungan

### 9.3 Pricing Strategy and Revenue Model

#### 9.3.1 Pricing Strategy

Pricing strategy yang digunakan adalah:

- Pricing for Market Penetration

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

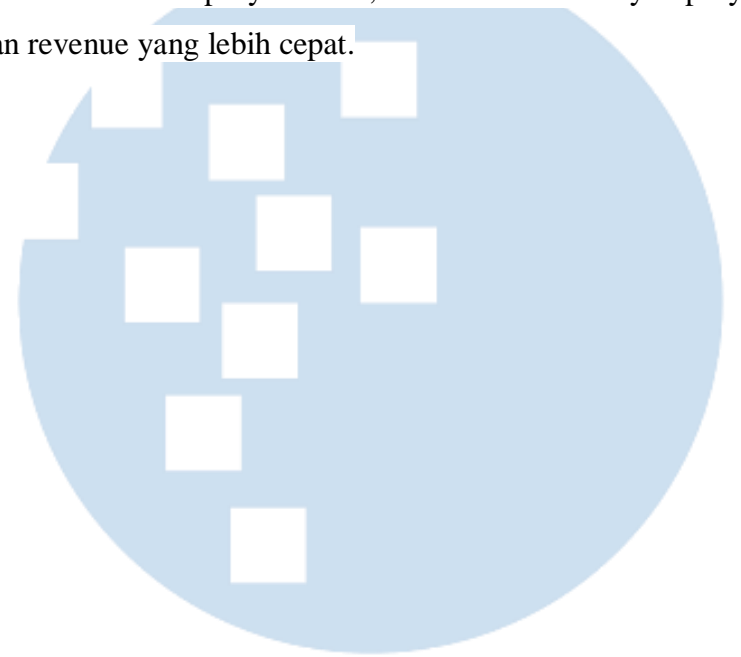
Strategi ini kami gunakan khusus pada UMKM yang baru saja berdiri. Hal ini bertujuan untuk menggaet langsung UMKM tersebut sehingga menjadi klien loyal dengan memberikan mereka konsultasi penuh (*marketing dan finance*) dengan harga yang lebih murah dengan cara *bundle pricing*.

#### 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.



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## BAB 10

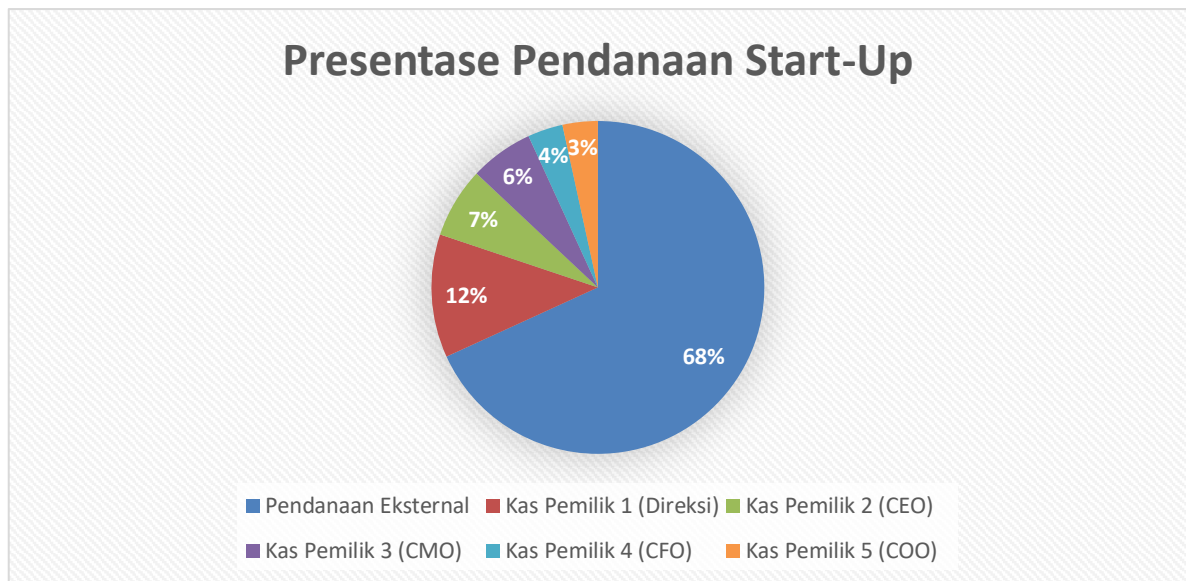
### Financial Plan & Projections

#### 10.1 Pendanaan dan Biaya

Tabel 10. 1 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	32.000.000	Sewa Virtual Office	Rp	2.500.000
			Laptop	Rp	100.000.000
			Gaji Karyawan	Rp	48.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>100.000.000</b>	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>252.500.000</b>
Biaya Variabel			Biaya Variabel		
Komisi Sales	Rp	4.012.807	Komisi Sales	Rp	6.019.211
Biaya Outsourcing	Rp	20.064.035	Biaya Outsourcing	Rp	30.096.053
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp</b>	<b>24.076.842</b>	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp</b>	<b>36.115.263</b>
	x Jumlah Bulan:	12		x Jumlah Bulan:	12
<b>Total Biaya Bulanan</b>	<b>Rp</b>	<b>288.922.105</b>	<b>Total Biaya Bulanan</b>	<b>Rp</b>	<b>433.383.158</b>
<b>Total Biaya Start-Up</b>	<b>Rp</b>	<b>388.922.105</b>	<b>Total Biaya Start-Up</b>	<b>Rp</b>	<b>685.883.158</b>

PENDANAAN START-UP		Presentase
Pendanaan Eksternal	Rp70.000.000	64%
Pendanaan dari Pemilik		
Kas Pemilik 1 (Komisaris)	Rp 12.000.000	11%
Kas Pemilik 2 (Direksi)	Rp 10.000.000	9%
Kas Pemilik 3 (CMO)	Rp 7.000.000	6%
Kas Pemilik 4 (CFO)	Rp 5.500.000	5%
Kas Pemilik 5 (COO)	Rp 5.500.000	5%
<b>Total Pendanaan Pemilik</b>	<b>Rp 40.000.000</b>	<b>36%</b>
<b>Total Pendanaan Start-Up</b>	<b>Rp 110.000.000</b>	<b>100%</b>



**Gambar 9. 1 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 komisi *sales dan biaya outsourcing* akan digunakan sebagai *Cost of Revenue (COR)* karena dalam perusahaan jasa seperti CREFOBE tidak menggunakan bahan baku melainkan jasa.

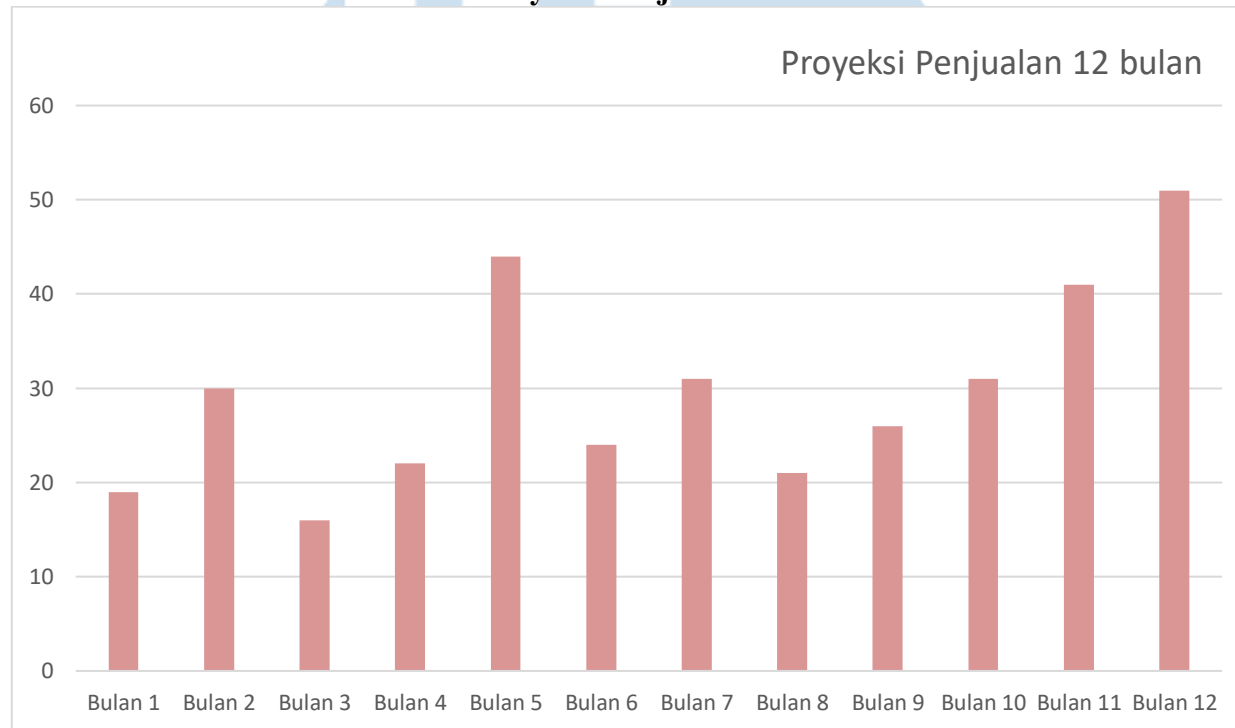
Biaya pemasaran akan digunakan untuk beriklan di media sosial seperti Instagram dan Tiktok, lalu menggunakan KOL untuk mempromosikan CREFOBE, membuat *press release* di media-media, mempromosikan melalui Google Ads, dan memberikan konsultasi gratis kepada UMKM secara terbatas. Kami akan menggunakan promo 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

**Tabel 10. 2 Proyeksi Penjualan CREFOBE**

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	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	23
<b>Digital Marketing</b>														
Social Media Management	Rp 1.000.000	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	24
KOL Management	Rp 1.000.000	1	3	1	2	5	2	2	2	2	2	2	3	27
<b>Marketing Communication</b>														
Mini Event	Rp 5.000.000	1	1	0	1	3	0	2	0	1	1	2	4	16
Advertising	Rp 1.000.000	1	1	0	1	2	1	2	0	1	1	2	4	16
Public Relation	Rp 1.000.000	1	1	0	1	2	1	2	0	1	1	2	4	16
<b>Branding</b>														
Paket 1 Set All in	Rp 3.000.000	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	3	2	20
Logo and Packaging	Rp 1.000.000	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	3	2	19
Paket Konsultasi Brand	Rp 500.000	1	2	1	1	3	2	2	1	2	1	3	2	21
<b>Design Mockup</b>														
Paket Desain Konten	Rp 600.000	1	2	1	1	3	2	2	1	2	2	2	3	22
Paket Desain Mockup Aplikasi	Rp 1.000.000	1	2	1	1	3	2	2	1	2	2	2	3	22
Paket Desain Logo	Rp 500.000	1	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	3	21
Paket Desain Packaging	Rp 500.000	1	2	1	1	3	1	1	1	2	2	2	3	20
<b>Financial Projection</b>														
Paket Proyeksi Jangka Pendek	Rp 1.000.000	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	17
Paket Proyeksi Jangka Menengah	Rp 1.800.000	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	15
Paket Proyeksi Jangka Panjang	Rp 2.500.000	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	2	16
<b>Pembuatan Laporan Keuangan</b>														
Tanpa Konsultasi	Rp 500.000	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2	2	2	14
Dengan Konsultasi	Rp 1.000.000	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2	2	2	14
<b>Analisis Laporan Keuangan</b>	Rp 800.000	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	2	2	13
<b>Penjualan</b>		19	30	16	22	44	24	31	21	26	31	41	51	356

**Tabel 10. 3 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 356 proyek.



**Tabel 10. 4 Grafik Proyeksi Penjualan 12 Bulan CREFOBE**

<b>Mandays</b>	
Rata-rata total hari kerja	26
Jumlah pekerja	50
Mandays Billable	1300
Total Proyek/bulan	19
<b>Produktifitas</b>	<b>0,0146</b>
Hari dibutuhkan untuk menyelesaikan 1 proyek	69
<b>Total pekerja untuk 1 proyek</b>	<b>3</b>
Jika jumlah pekerja	50
<b>Total proyek yang bisa diselesaikan dalam 1 bulan</b>	<b>17</b>

Berdasarkan perhitungan *mandays*, untuk bisa mengerjakan 1 proyek CREFOBE diperlukan 3 karyawan untuk menyelesaikannya, sehingga apabila terdapat 50 karyawan, maka dalam 1 bulan mampu menyelesaikan 17 proyek. Hal ini berguna untuk menjadi acuan bagi perusahaan untuk meningkatkan jumlah karyawan atau menambah jumlah proyek sehingga efektivitas CREFOBE bisa tercapai. Penambahan karyawan yang dilakukan melalui *outsourcing* dan jumlah proyek ditambah dengan penambahan sales dan pemasaran.

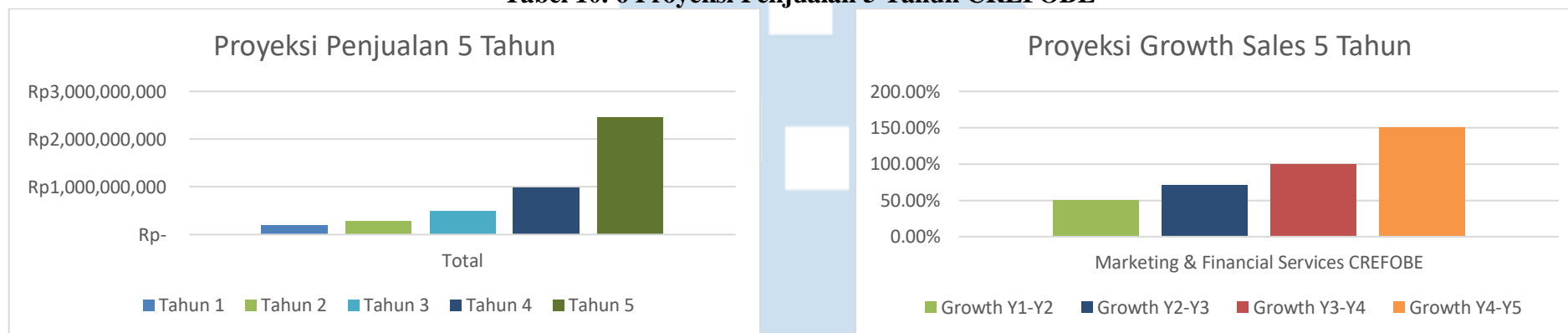
### 10.3 Proyeksi Penjualan 5 Tahun

**Tabel 10. 5 Proyeksi Penjualan 5 Tahun CREFOBE**

	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	356	50,00%	534	70,00%	908	100,00%	1816	150,00%	4539
<b>Harga Rata-Rata Jasa</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	Rp 1.352.632		Rp 1.352.632		Rp 1.352.632		Rp 1.352.632		Rp 1.352.632
<b>Total Pendapatan</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	<b>Rp 481.536.842</b>		<b>Rp 722.305.263</b>		<b>Rp 1.227.918.947</b>		<b>Rp 2.455.837.895</b>		<b>Rp 6.139.594.737</b>
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp 481.536.842</b>		<b>Rp 722.305.263</b>		<b>Rp 1.227.918.947</b>		<b>Rp 2.455.837.895</b>		<b>Rp 6.139.594.737</b>
<b>Biaya Jasa Penjualan</b>									
Komisi Sales	Rp 135.263		Rp 135.263		Rp 135.263		Rp 135.263		Rp 135.263
Biaya Outsourcing	Rp 676.316		Rp 676.316		Rp 676.316		Rp 676.316		Rp 676.316
<b>Total Biaya Jasa Penjualan</b>	<b>Rp 811.579</b>		<b>Rp 811.579</b>		<b>Rp 811.579</b>		<b>Rp 811.579</b>		<b>Rp 811.579</b>
<b>Keuntungan Jasa</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	<b>Rp 541.053</b>		<b>Rp 541.053</b>		<b>Rp 541.053</b>		<b>Rp 541.053</b>		<b>Rp 541.053</b>
<b>Total Keuntungan</b>									
Marketing & Financial Services CREFOBE	<b>Rp 192.614.737</b>		<b>Rp 288.922.105</b>		<b>Rp 491.167.579</b>		<b>Rp 982.335.158</b>		<b>Rp 2.455.837.895</b>
<b>Total</b>	<b>Rp 192.614.737</b>		<b>Rp 288.922.105</b>		<b>Rp 491.167.579</b>		<b>Rp 982.335.158</b>		<b>Rp 2.455.837.895</b>

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 10. 6 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

**Tabel 10. 7 Proyeksi Laba Rugi CREFOBE**

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 481.536.842	100%	Rp 722.305.263	100%	Rp 1.227.918.947	100%	Rp 2.455.837.895	100%	Rp 6.139.594.737	100%
Total Pendapatan Operasional	Rp 481.536.842	100%	Rp 722.305.263	100%	Rp 1.227.918.947	100%	Rp 2.455.837.895	100%	Rp 6.139.594.737	100%
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp 481.536.842</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 722.305.263</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 1.227.918.947</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 2.455.837.895</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 6.139.594.737</b>	<b>100%</b>
<b>Biaya</b>										
<b>Biaya Operasional</b>										
<b>Biaya Langsung</b>										
Komisi Sales	Rp 48.153.684	10,00%	Rp 72.230.526	10,00%	Rp 122.791.895	10,00%	Rp 245.583.789	10,00%	Rp 613.959.474	10,00%
Biaya Outsourcing	Rp 240.768.421	50,00%	Rp 361.152.632	50,00%	Rp 613.959.474	50,00%	Rp 1.227.918.947	50,00%	Rp 3.069.797.368	50,00%
<b>Total Biaya Langsung</b>	<b>Rp 288.922.105</b>	<b>60,00%</b>	<b>Rp 433.383.158</b>	<b>60,00%</b>	<b>Rp 736.751.368</b>	<b>60,00%</b>	<b>Rp 1.473.502.737</b>	<b>60,00%</b>	<b>Rp 3.683.756.842</b>	<b>60,00%</b>
<b>Biaya Tidak Langsung</b>										
Biaya Aplikasi	Rp 20.000.000	4,15%	Rp 30.000.000	4,15%	Rp 51.000.000	4,15%	Rp 102.000.000	4,15%	Rp 255.000.000	4,15%
Biaya Pemasaran	Rp 40.000.000	8,31%	Rp 60.000.000	8,31%	Rp 102.000.000	8,31%	Rp 204.000.000	8,31%	Rp 510.000.000	8,31%
Biaya Website Hosting & Domain	Rp 5.000.000	1,04%	Rp 7.500.000	1,04%	Rp 12.750.000	1,04%	Rp 25.500.000	1,04%	Rp 63.750.000	1,04%
Biaya Internet	Rp 2.500.000	0,52%	Rp 3.750.000	0,52%	Rp 6.375.000	0,52%	Rp 12.750.000	0,52%	Rp 31.875.000	0,52%
Perlengkapan	Rp 500.000	0,10%	Rp 750.000	0,10%	Rp 1.275.000	0,10%	Rp 2.550.000	0,10%	Rp 6.375.000	0,10%
Sewa Virtual Office	Rp -	-	Rp 2.500.000	0,35%	Rp 4.250.000	0,35%	Rp 8.500.000	0,35%	Rp 21.250.000	0,35%
Gaji Karyawan	Rp 32.000.000	6,65%	Rp 48.000.000	6,65%	Rp 81.600.000	6,65%	Rp 163.200.000	6,65%	Rp 408.000.000	6,65%
Laptop	Rp -	-	Rp 100.000.000	13,84%	Rp 170.000.000	13,84%	Rp 340.000.000	13,84%	Rp 850.000.000	13,84%
<b>Total Biaya Tidak Langsung</b>	<b>Rp 100.000.000</b>	<b>20,77%</b>	<b>Rp 252.500.000</b>	<b>34,96%</b>	<b>Rp 429.250.000</b>	<b>34,96%</b>	<b>Rp 858.500.000</b>	<b>34,96%</b>	<b>Rp 2.146.250.000</b>	<b>34,96%</b>
<b>Total Beban Operasional</b>	<b>Rp 388.922.105</b>	<b>80,77%</b>	<b>Rp 685.883.158</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 1.166.001.368</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 2.332.002.737</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 5.830.006.842</b>	<b>94,96%</b>
<b>Total Beban</b>	<b>Rp 388.922.105</b>	<b>80,77%</b>	<b>Rp 685.883.158</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 1.166.001.368</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 2.332.002.737</b>	<b>94,96%</b>	<b>Rp 5.830.006.842</b>	<b>94,96%</b>
<b>Net Income</b>	<b>Rp 92.614.737</b>		<b>Rp 36.422.105</b>		<b>Rp 61.917.579</b>		<b>Rp 123.835.158</b>		<b>Rp 309.587.895</b>	
<b>Distribusi Dividen</b>										
Penyesuaian Laba Ditahan	Rp 92.614.737		Rp 36.422.105		Rp 61.917.579		Rp 123.835.158		Rp 309.587.895	

Harga pokok penjualan (HPP) dari laporan keuangan CREFOBE ialah komisi sales dan Biaya Outsourcing. Dimana komisi sales didapatkan 10% dari proyek yang berhasil didapatkan dari tim sales sedangkan Biaya Outsourcing ini didapatkan dari 50% 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 32.000.000 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.

## 10.5 Balance Sheet

**Tabel 10. 8 Balance Sheet CREFOBE**

Aset	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aset Lancar</b>					
Kas	Rp 202.614.737	Rp 239.036.842	Rp 300.954.421	Rp 424.789.579	Rp 734.377.474
Sewa dibayar dimuka	Rp -	Rp 2.500.000	Rp 4.250.000	Rp 8.500.000	Rp 21.250.000
Perlengkapan	Rp 500.000	Rp 750.000	Rp 1.275.000	Rp 2.550.000	Rp 6.375.000
<b>Total Aset Lancar</b>	<b>Rp 203.114.737</b>	<b>Rp 242.286.842</b>	<b>Rp 306.479.421</b>	<b>Rp 435.839.579</b>	<b>Rp 762.002.474</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 20.000.000	Rp 30.000.000	Rp 51.000.000	Rp 102.000.000	Rp 255.000.000
Website	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 12.750.000	Rp 25.500.000	Rp 63.750.000
<b>Total Aset Tetap</b>	<b>Rp 25.000.000</b>	<b>Rp 137.500.000</b>	<b>Rp 233.750.000</b>	<b>Rp 467.500.000</b>	<b>Rp 1.168.750.000</b>
<b>Total Assets</b>	<b>Rp 228.114.737</b>	<b>Rp 379.786.842</b>	<b>Rp 540.229.421</b>	<b>Rp 903.339.579</b>	<b>Rp 1.930.752.474</b>
<b>Kewajiban dan Modal</b>					
<b>Modal</b>					
Pendanaan Dari Pemilik	Rp 40.000.000	Rp 40.000.000	Rp 40.000.000	Rp 40.000.000	Rp 40.000.000
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 92.614.737	Rp 36.422.105	Rp 61.917.579	Rp 123.835.158	Rp 309.587.895
<b>Total Modal</b>	<b>Rp 228.114.737</b>	<b>Rp 379.786.842</b>	<b>Rp 540.229.421</b>	<b>Rp 903.339.579</b>	<b>Rp 1.930.752.474</b>
<b>Total Kewajiban dan Modal</b>	<b>Rp 228.114.737</b>	<b>Rp 379.786.842</b>	<b>Rp 540.229.421</b>	<b>Rp 903.339.579</b>	<b>Rp 1.930.752.474</b>

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

**Tabel 10. 9 Arus Kas 5 Tahun CREFOBE**

Saldo Kas	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Saldo Kas Awal Periode	Rp 110.000.000	Rp 202.614.737	Rp 239.036.842	Rp 300.954.421	Rp 424.789.579
Saldo Kas Akhir Periode	Rp 202.614.737	Rp 239.036.842	Rp 300.954.421	Rp 424.789.579	Rp 734.377.474

Kas Masuk	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aktivitas Operasional</b>					
Pendapatan Penjualan	Rp 481.536.842	Rp 722.305.263	Rp 1.227.918.947	Rp 2.455.837.895	Rp 6.139.594.737
<b>Total Kas Masuk Aktivitas Operasional</b>	<b>Rp 481.536.842</b>	<b>Rp 722.305.263</b>	<b>Rp 1.227.918.947</b>	<b>Rp 2.455.837.895</b>	<b>Rp 6.139.594.737</b>
<b>Aktivitas Keuangan</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Keuangan</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>
<b>Aktivitas Investasi</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Investasi</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>
<b>Total Kas Masuk</b>	<b>Rp 481.536.842</b>	<b>Rp 722.305.263</b>	<b>Rp 1.227.918.947</b>	<b>Rp 2.455.837.895</b>	<b>Rp 6.139.594.737</b>

Kas Keluar	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
<b>Aktivitas Operasional</b>					
Komisi Sales	Rp 48.153.684	Rp 72.230.526	Rp 122.791.895	Rp 245.583.789	Rp 613.959.474
Biaya Outsourcing	Rp 240.768.421	Rp 361.152.632	Rp 613.959.474	Rp 1.227.918.947	Rp 3.069.797.368
Gaji Karyawan	Rp 32.000.000	Rp 48.000.000	Rp 81.600.000	Rp 163.200.000	Rp 408.000.000
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 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 363.922.105</b>	<b>Rp 545.883.158</b>	<b>Rp 928.001.368</b>	<b>Rp 1.856.002.737</b>	<b>Rp 4.640.006.842</b>
<b>Aktivitas Keuangan</b>					
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
Laptop	Rp -	Rp 100.000.000	Rp 170.000.000	Rp 340.000.000	Rp 850.000.000
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Keuangan</b>	<b>Rp 25.000.000</b>	<b>Rp 140.000.000</b>	<b>Rp 238.000.000</b>	<b>Rp 476.000.000</b>	<b>Rp 1.190.000.000</b>
<b>Aktivitas Investasi</b>					
<b>Total Kas Keluar Aktivitas Investasi</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>	<b>Rp -</b>
<b>Total Kas Keluar</b>	<b>Rp 388.922.105</b>	<b>Rp 685.883.158</b>	<b>Rp 1.166.001.368</b>	<b>Rp 2.332.002.737</b>	<b>Rp 5.830.006.842</b>
<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>Rp 92.614.737</b>	<b>Rp 36.422.105</b>	<b>Rp 61.917.579</b>	<b>Rp 123.835.158</b>	<b>Rp 309.587.895</b>

## 10.7 Break Even Point

**Tabel 10. 10 Break Event 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	32.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>100.000.000</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>185</b>
<b>Break Even Sales</b>	<b>Rp</b>	<b>250.000.000</b>

CREFOBE akan mencapai break even points setelah menjual 185 jasa atau total penjualan mencapai Rp 250.000.000,-. 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

Sistem Konsultasi Informasi Pengembangan UMKM CREFOBE, Ula Fitria Millenia,  
UniversitasMultimedia Nusantara

**Tabel 10. 11 Internal Rate of Return & Net Present Value CREFOBE**

Internal Rate of Return	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Profit/Loss	-Rp 110.000.000	Rp 92.614.737	Rp 36.422.105	Rp 61.917.579	Rp 123.835.158	Rp 309.587.895
Cumulative		-Rp 17.385.263	Rp 129.036.842	Rp 98.339.684	Rp 185.752.737	Rp 433.423.053
Indeks		0	0,48	2,08	0,79	0,60
PP	1,48					
	1 Tahun 5 bulan					

CREFOBE akan menerima pengembalian investasi awal dalam waktu 1 tahun 5 bulan. Pengembalian investasi awal ini akan diterima jika CREFOBE mencapai penjualan sesuai proyeksi target penjualan.

**Tabel 10. 12 Internal Rate of Return & Net Present Value CREFOBE**

Internal Rate of Return	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Net Profit/Loss	-Rp 70.000.000	Rp 92.614.737	Rp 36.422.105	Rp 61.917.579	Rp 123.835.158	Rp 309.587.895
IRR	115%					
NPV	Rp334.205.933,22					

Internal rate of return yang didapatkan dari investasi di CREFOBE adalah 115% dalam kurun waktu 5 tahun. Dan NPV nya adalah Rp 334.205.933,22 yang berarti bisnis ini bisa memberikan imbal hasil positif sehingga layak untuk diinvestasi. Semua perhitungan yang dilakukan berdasarkan perhitungan optimal dari penjualan yang dijalankan.

