

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Waralaba

Waralaba atau *franchising* dari bahasa Perancis untuk kejujuran atau kebebasan adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa. (Sumarsono, 2009)

Sedangkan menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merk, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal satu ayat satu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yaitu waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti

berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Dari definisi waralaba tersebut unsur-unsur yang tercakup adalah :

- a. Terdapat hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha;
- b. Terdapat sistem bisnis dengan ciri khas dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa dan sistem tersebut telah terbukti berhasil; dan
- c. Sistem bisnis tersebut dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain (penerima waralaba) berdasarkan perjanjian.

Perlu digaris bawahi bahwa dalam definisi tersebut mengenai “badan usaha” tidak disyaratkan harus berbentuk badan hukum, apalagi badan hukum Indonesia.

Selanjutnya Pasal tiga Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menentukan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki ciri khas usaha;
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. Terdapat dukungan yang berkesinambungan;

Selain pengertian waralaba, perlu dijelaskan pula apa yang dimaksud dengan *Franchisor* dan *Franchisee*. (Sumarsono, 2009)

1. *Franchisor* atau pemberi waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan

hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau cirri khas usaha yang dimilikinya.

2. *Franchisee* atau penerima waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau cirri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

Penerima waralaba (*franchisee*) dalam menjalankan usahanya memakai sistem usaha yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) berdasarkan suatu perjanjian. Perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba berisi hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan yang mereka buat. Asas kebebasan berkontrak merupakan salah satu dasar yang harus dipatuhi oleh masing-masing pihak.

2.2 Jenis Waralaba

Dua jenis waralaba yang biasa dijalankan oleh pebisnis tanah air. Waralaba format bisnis, *franchisor* memberikan hak (*lisensi*) kepada *franchisee* untuk menjual produk atau jasa menggunakan merek, identitas dari sistem yang dimiliki *franchisor*. Jenis yang terbanyak digunakan oleh pebisnis di Indonesia ini menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif tentang tata cara menjalankan bisnis. Termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal; pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akuntansi, personalia, pemeliharaan, pengembangan bisnis.

Berbeda dengan waralaba format bisnis, waralaba jenis kedua yaitu waralaba produk dan merek dagang, merupakan pemberian hak izin dan pengelolaan dari *franchisor* kepada *franchisee* untuk menjual produk dengan menggunakan merek

dagang dalam bentuk agen, distributor atau lisensi penjualan. Pada jenis ini *franchisor* membantu *franchisee* memilih lokasi dan menyediakan jasa orang untuk pengambilan keputusan.

2.3 Studi Kelayakan Bisnis

Pengertian studi kelayakan proyek atau bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

Kondisi lingkungan yang sangat dinamis dan intensitas persaingan yang semakin ketat membuat seorang pengusaha tidak cukup hanya mengandalkan pengalaman dan intuisi saja dalam memulai usahanya. Seorang pengusaha dituntut untuk melakukan studi kelayakan terhadap ide bisnis yang akan dijalankan agar tidak terjadi ketelanjuran investasi di kemudian hari. Selain itu, sebelum sebuah ide bisnis dijalankan, beberapa pihak selain pelaku bisnis juga membutuhkan studi kelayakan dengan berbagai kepentingannya (Suliyanto, 2010).

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian yang bertujuan untuk memutuskan apakah sebuah ide bisnis layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah ide bisnis dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika ide tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak dibandingkan dampak negatif yang ditimbulkan (Suliyanto, 2010).

Studi kelayakan sangat diperlukan oleh banyak kalangan, khususnya terutama bagi para investor yang selaku pemrakarsa, bank selaku pemberi kredit, dan pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan, yang tentunya kepentingan semuanya itu berbeda satu sama lainnya. *Investor* berkepentingan dalam rangka untuk mengetahui tingkat keuntungan dari investasi, bank berkepentingan untuk mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat dari investasi tersebut secara makro baik bagi perekonomian, pemerataan kesempatan kerja, dan lain-lain.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu karena di dalam studi kelayakan terdapat berbagai aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal tersebut diatas adalah menunjukkan bahwa dalam studi kelayakan akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perekayasa teknologi dan lain sebagainya.

Sedangkan studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba, yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan orientasi tidak pada laba (sosial), yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

Menurut Herry Erlangga, Studi kelayakan usaha adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu usaha dilakukan dengan menguntungkan secara terus menerus.

Ada dua studi yang dapat digunakan, yaitu :

1. Studi Kelayakan Usaha (Feasibility Study of Business)
2. Analisis SWOT: Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunity (Peluang), Threat (Ancaman).

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya digunakan untuk antara lain ::

1. Merintis usaha baru;
2. Mengembangkan usaha yang sudah ada
3. Memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan.

Adapun pihak yang memerlukan studi kelayakan bisnis diantaranya:

1. Pihak wirausaha (pemilik perusahaan)
2. Pihak investor dan penyandang dana;
3. Pihak masyarakat dan pemerintah.

2.3.1 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Untuk memperoleh kesimpulan yang kuat tentang dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, studi kelayakan bisnis yang mendalam perlu dilakukan pada beberapa aspek kelayakan bisnis, yaitu:

1. Aspek hukum

Aspek hukum menganalisis kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis di wilayah

tertentu (Suliyanto, 2010). Aspek hukum berkaitan dengan keberadaan secara legal dimana proyek akan dibangun yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku.

2. Aspek sosial ekonomi dan budaya

Berkaitan dengan dampak yang diberikan kepada masyarakat karena adanya suatu proyek tersebut :

a. Dari sisi budaya

Mengkaji tentang dampak keberadaan proyek terhadap kehidupan masyarakat setempat, kebiasaan adat setempat.

b. Dari sudut ekonomi

Apakah proyek dapat mengubah atau justru mengurangi *income per capita* penduduk setempat. Seperti seberapa besar tingkat pendapatan per kapita penduduk, pendapatan nasional atau upah rata-rata tenaga kerja setempat atau UMR, dll.

c. dari segi sosial

Apakah dengan keberadaan proyek wilayah menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik dan lainnya, pendidikan masyarakat setempat. Untuk mendapatkan itu semua dengan cara wawancara, kuesioner, dokumen, dll. Untuk melihat apakah suatu proyek layak atau tidak dilakukan dengan membandingkan keinginan investor atau pihak yang terkait dengan sumber data yang terkumpul.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek pasar menganalisis potensi pasar, intensitas persaingan, market share yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai market share yang diharapkan (Suliyanto, 2010).

Aspek pasar dan pemasaran berkaitan dengan adanya peluang pasar untuk suatu produk yang akan di tawarkan oleh suatu proyek tersebut :

- a. Potensi pasar
- b. Jumlah konsumen potensial, konsumen yang mempunyai keinginan atau hasrat untuk membeli.
- c. Tentang perkembangan/pertumbuhan penduduk.
- d. Daya beli, kemampuan konsumen dalam rangka membeli barang mencakup tentang perilaku, kebiasaan, preferensi konsumen, kecenderungan permintaan masa lalu, dll.
- e. Pemasaran, menyangkut tentang strategi yang digunakan untuk meraih sebagian pasar potensial atau peluang pasar atau seberapa besar pengaruh strategi tersebut dalam meraih besarnya market share.

4. Aspek teknis dan teknologi

Berkaitan dengan pemilihan lokasi proyek, jenis mesin, atau peralatan lainnya yang sesuai dengan kapasitas produksi, *lay out*, dan pemilihan teknologi yang sesuai. Aspek teknis menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

5. Aspek manajemen dan Sumber daya manusia

Berkaitan dengan manajemen pembangunan proyek dan operasionalnya. Menurut Suliyanto, Aspek manajemen dan sumber daya manusia menganalisis tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis.

6. Aspek keuangan

Berkaitan dengan sumber dana yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal dan sumber dana yang bersangkutan. Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.

2.4 Aspek Keuangan

Aspek keuangan pada umumnya merupakan aspek yang paling akhir disusun dalam sebuah penyusunan studi kelayakan bisnis. Hal ini karena kajian dalam aspek keuangan memerlukan informasi yang berkaitan dengan aspek-aspek sebelumnya. Bisnis yang berorientasi keuntungan maupun yang tidak berorientasi keuntungan harus tetap memperhatikan aspek keuangan sebelum menjalankan bisnis. Bisnis yang berorientasi keuntungan akan memutuskan untuk menjalankan sebuah ide bisnis jika bisnis tersebut menguntungkan secara finansial, sedangkan bisnis yang tidak berorientasi keuntungan memerlukan studi kelayakan pada aspek keuangan untuk menjawab pertanyaan apakah ide bisnis yang dijalankan dapat terus berjalan dalam upaya untuk menjalankan misi sosialnya dengan pendapatan yang diterimanya (Suliyanto, 2010).

Analisis aspek keuangan dilakukan untuk menjawab pertanyaan “*Bagaimana kesiapan permodalan yang akan digunakan untuk menjalankan bisnis dan apakah bisnis yang akan dijalankan dapat memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan?*” Suatu ide bisnis dikatakan layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis (Suliyanto, 2010).

Tujuan kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan diantaranya adalah memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan dan menganalisis tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan (Suliyanto, 2010).

2.5 Harga Pokok Produksi

Harga pokok merupakan salah satu unsur penting dalam menentukan harga jual suatu barang yang dihasilkan. Menurut Mursyidi (2010), Harga pokok adalah biaya yang telah terjadi (*Expired Cost*) yang belum dibebankan atau dikurangkan dari penghasilan. Penentuan Harga Pokok Produksi merupakan unsur biaya produksi terhadap suatu produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Dari pendapat-pendapat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa harga pokok merupakan semua biaya-biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa yang dinyatakan dalam satuan uang.

Harga pokok produksi mencakup biaya-biaya bahan baku, biaya langsung, biaya upah langsung dan biaya produksi tidak langsung. Semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang yang meliputi biaya bahan baku, biaya

tenaga kerja langsung dan biaya overhead akan berhubungan langsung dengan proses produksi. Tujuan perusahaan dalam menghitung atau menentukan harga pokok produksi adalah untuk mengevaluasi kembali harga jual yang telah ditentukan. Komponen sederhana yang menentukan harga pokok produksi adalah biaya produksi yang digolongkan menjadi tiga yaitu :

- a. Biaya bahan baku Utama
- b. Biaya Tenaga Kerja Langsung
- c. Biaya Overhead

Rumus perhitungan harga pokok produksi seperti di bawah ini :

$$\text{HPP} = \text{BBB} + \text{BTKL} + \text{BO}$$

Gambar 2.1 Rumus Harga pokok produksi

Keterangan :

HPP : Harga Pokok Produksi

BBB : Biaya Bahan Baku

BTKL : Biaya Tenaga Kerja Langsung

BO : Biaya Overhead

2.6 Macam-macam biaya

2.6.1 Biaya Tenaga Kerja

Menurut Mulyadi (2009), Tenaga kerja merupakan usaha fisik atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah sebuah produk. Biaya tenaga kerja

adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia tersebut pada proses produksi. Cara perhitungan gaji karyawan dalam usaha waralaba Royal crepes adalah mengalikan tarif upah yang didapat dengan hasil produksi. Dengan demikian, untuk menentukan gaji seorang karyawan yang diperlukan adalah total penjualan crepes.

2.6.2 Biaya Bahan Baku

Biaya ini sering disebut dengan istilah biaya utama (*prime cost*). Bahan baku merupakan bahan yang membantu bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku dapat diproduksi sendiri maupun diperoleh dari pembelian. Di dalam memperoleh bahan baku pengusaha tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli bahan baku saja, tetapi juga mengeluarkan ongkos transportasi

Menurut prinsip akuntansi yang lazim, semua biaya yang terjadi untuk memperoleh bahan baku dan untuk menempatkan dalam keadaan siap untuk diproduksi, merupakan unsur harga pokok bahan baku yang dibeli. Harga pokok bahan baku tersebut terdiri dari harga beli ditambah dengan biaya-biaya pembelian dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menyiapkan bahan baku sampai dalam keadaan siap untuk diolah (Mulyadi, 2002).

Bahan baku yang digunakan untuk proses produksi yang terdiri dari dua macam, yaitu bahan baku langsung (*direct material*) dan bahan baku tidak langsung (*indirect material*). Bahan baku langsung adalah bahan baku yang secara langsung berperan dalam proses produksi dan mempunyai hubungan yang erat dengan jumlah produk yang dihasilkan seperti adonan yang dibuat dari tepung, mentega, telur, air,

dan selai. Bahan baku tidak langsung adalah bahan baku yang secara tidak langsung ikut berperan dalam proses produksi atau disebut sebagai biaya overhead.

2.6.3 Biaya Overhead

Menurut Mulyadi (2009) Bahan penolong adalah bahan yang tidak menjadi bagian produksi jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relative kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut. Misalnya dalam waralaba Royal Crepes yang termasuk bahan penolong antara lain Tas kresek, kertas, tisu dan gas .

2.7 Arus Kas

Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas. Pengertian setara kas sendiri adalah investasi yang sifatnya sangat *Liquid*, berjangka pendek, dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah yang dapat ditentukan dan memiliki risiko perubahan nilai yang tidak signifikan. PSAK No.2 (2009). Arus kas terbagi menjadi tiga yaitu aktivitas operasional yang merupakan aktivitas penghasil utama pendapatan entitas , aktivitas investasi merupakan perolehan dan pelepasan asset jangka panjang serta investasi lain yang tidak termasuk setara kas, aktivitas pendanaan merupakan aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi kontribusi modal dan pinjaman entitas

Tabel 2.1 Proyeksi Arus kas

Proyeksi Arus Kas per Bulan	
Kegiatan Operasional	
Baku	<ul style="list-style-type: none"> - Penjualan Rp. XXXXX - Net Profit Rp. XXXXX - Pembelian Bahan Rp.(XXXXX) - Biaya Upah / gaji Rp.(XXXXX) - Biaya overhead Rp.(XXXXX) - Biaya operasional <u>Rp.(XXXXX) +</u>
Jumlah arus kas keg operasional	Rp. XXXXX
Kegiatan Investasi	
	<ul style="list-style-type: none"> - Gerobak Rp.(XXXXX) - Tabung gas Rp.(XXXXX) - Kompor Rp.(XXXXX) - Peralatan <u>Rp.(XXXXX) +</u>
Jumlah arus kas Kegiatan investasi	Rp. (XXXXX)
Kegiatan Pendanaan	
	<ul style="list-style-type: none"> - Setoran modal Rp. XXXXX - Prive <u>Rp.(XXXXX) +</u>
Jumlah arus kas Kegiatan Pendanaan	<u>Rp. XXXXX +</u>
Jumlah Arus Kas bersih	Rp. XXXXX

2.8 Net Profit

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Pengertian laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi.(Harahap, 2005). Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya.

Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara. yang pertama Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Perbedaan di antara keduanya adalah dalam hal pendefinisian biaya.

Laba merupakan angka yang paling penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peralihan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan (Harahap, 2005).

laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:

- a. laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi,
- b. laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu,
- c. laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan,

- d. laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu, dan
- e. laba didasarkan pada prinsip perbandingan (*matching*) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut. (Chariri dan Ghozali, 2003)

Perbandingan yang tepat atas pendapatan dan biaya tergambar dalam laporan laba rugi. Penyajian laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya.



Tabel 2.2 Proyeksi laba rugi

Proyeksi Laba Rugi		
Penjualan (Pendapatan)		Rp xxx
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja	Rp xxx	
Biaya overhead langsung	Rp xxx	
Jumlah HPP		Rp xxx
Laba Kotor		Rp xxx
Biaya Operasional		
Biaya Kebersihan	Rp xxx	
Biaya Sewa Tempat	Rp xxx	
Biaya Transportasi	Rp xxx	
Jumlah Biaya Operasional		Rp xxx
Laba Bersih		Rp xxx
Laba Sebelum Pajak		Rp xxx
Pajak		Rp xxx
laba setelah pajak (net profit)		Rp xxx

(Herlianto & Pujiastuti, 2009)

2.9 *Break Event Point (BEP)*

BEP (*Break Even Point*) adalah titik waktu dimana biaya operasional bulanan sama banyak dengan pendapatan total bulan tersebut. *Break Event Point* adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi/ impas (penghasilan = total biaya).

Dengan diketahuinya titik impas maka perusahaan dapat menentukan luas produksi minimal agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan. Hal ini disebabkan jika *market share* atau kapasitas teknis tidak mampu memenuhi titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian (Suliyanto, 2010).

BEP sangatlah penting kalau kita membuat usaha agar kita tidak mengalami kerugian, apa itu usaha jasa atau manufaktur, diantara manfaat BEP adalah

1. Alat perencanaan untuk hasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.

Setelah kita mengetahui betapa manfaatnya BEP dalam usaha yang di rintis, komponen yang berperan disini yaitu biaya, dimana biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahkannya atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau tetap bukanlah pekerjaan yang mudah, Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh kita untuk produksi ataupun tidak, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi jadi kalau tidak produksi maka tidak ada biaya ini.

Dalam menyusun perhitungan BEP, kita perlu menentukan dulu tiga elemen dari rumus BEP yaitu :

1. *Fixed Cost* (Biaya tetap) yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menyewa tempat usaha, perabotan, komputer dll. Biaya ini adalah biaya yang tetap kita harus keluarkan walaupun kita hanya menjual satu unit, dua unit, lima unit, seratus unit atau tidak menjual sama sekali.
2. *Variable cost* (biaya variable) yaitu biaya yang timbul dari setiap unit penjualan contohnya setiap satu unit terjual, kita perlu membayar komisi *salesman*, biaya antar, biaya kantong plastik, biaya nota penjualan.
3. Harga penjualan yaitu harga yang kita tentukan dijual kepada pembeli.

Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi *Break Even Point* yaitu:

$$\frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Harga jual per unit} - \text{variable cost per unit}} = \text{BEP}$$

2.10 Return on Investment (ROI)

Analisis rasio keuangan merupakan bagian dari analisis keuangan yaitu analisis yang dilakukan dengan menghubungkan berbagai perkiraan yang terdapat pada laporan keuangan dalam bentuk rasio keuangan. “analisis rasio (*ratio analysis*) dapat mengungkapkan hubungan penting dan menjadi dasar perbandingan dalam menemukan kondisi dan tren yang sulit untuk dideteksi dengan mempelajari masing-masing komponen yang membentuk rasio”. (Wild, Subramanyam, dan Halsey, 2005)

Salah satu rasio yang harus dianalisis adalah ROI (*Return On Investment*). ROI (*Return On Investment*) merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam dan menghasilkan keuntungan dengan keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan karena berarti penggunaan seluruh modal yang telah diinvestasikan pada seluruh aktiva semakin efisien (Rahayu, 1999).

Rasio ini menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan (*Net Operating Income*) dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut (*Net Operating Assets*).

ROI di peroleh dengan cara membandingkan laba setelah pajak (*net operating after tax*) terhadap total aktiva (*assets*). Secara sistematis ROI dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Jumlah Total aktiva}} \times 100\%$$

ROI yang semakin tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik dan para investor akan memperoleh keuntungan dari deviden yang diterima semakin meningkat. Dengan semakin meningkatnya deviden yang akan diterima oleh para pemegang saham dapat menjadi daya tarik bagi investor maupun calon investor untuk menanamkan dananya ke dalam perusahaan tersebut. Dengan semakin besarnya daya tarik tersebut maka semakin banyak investor yang menginginkan saham perusahaan tersebut.

Kriteria yang dapat digunakan untuk menentukan sehat tidaknya suatu perusahaan daerah adalah ROI (*Return on Investment*). (Bisma, 1999). Petentuan tersebut didasarkan pada Keputusan menteri Keuangan Republik Indonesia No: 740IKMK.001 1989 berdasarkan kriteria tersebut, maka perusahaan daerah diklasifikasikan sebagai berikut:

- Sehat sekali bila $ROI > 12\%$
- Sehat bila $ROI 8\% - 12\%$
- Kurang sehat bila $ROI 5\% - 4\%$
- Tidak sehat bila $ROI < 5\%$

2.11 Analisis Kelayakan Investasi

Beberapa metode yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan investasi, yaitu :

- *Payback Period (PP)*
- *Net Present Value (NPV)*
- *Profitability Indeks (PI)*
- *Internal Rate of Return (IRR)*
- *Avarage Return (AR)*

2.11.1 Payback Period (PP)

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung periode waktu kembalinya dana yang diinvestasikan pada suatu proyek atau usaha tertentu. Perhitungan *Payback Period* dapat mudah dilakukan, karena

membandingkan antara nilai suatu investasi dengan arus kas yang diproyeksikan diterima setiap periode, dalam hal ini umumnya setiap tahun.

Rumus yang digunakan untuk menghitung *Payback Period* (PP) adalah sebagai berikut (danang & henry, 2009):

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Arus Kas per tahun}}$$

2.11.2 Net Present Value (NPV)

Metode *Net Present Value* merupakan metode yang dilakukan dengan cara selisih dari nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih atau laba bersih (*Proceeds*) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (*Outlays*). Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV diperlukan data aliran kas keluar awal atau modal, aliran kas masuk bersih atau laba bersih dimasa yang akan datang dan *rate of return* yang diinginkan. Apabila $NPV > 0$ maka investasi proyek diterima.

Rumus yang digunakan untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = PVAKB - PVI$$

Dimana :

$$PVAKB = AKB \left(\frac{1}{(1+i)^n} \right)$$

Keterangan :

PVAKB : Present value arus kas bersih

AKB : Arus Kas Bersih

$$\left(\frac{1}{(1+i)^n} \right)$$

: *Discount Factor*

I : Tingkat suku bunga

n : Banyak periode (Bulan)

2.11.3 *Profitability Index (PI)*

Metode *Profitability Index (PI)* merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih (PVAKB) dimasa yang akan datang dengan nilai sekarang investasi (*Outlays*). Apabila $PI > 1$ maka investasi pada suatu proyek akan menguntungkan (danang & henry, 2009).

Rumus yang digunakan untuk menghitung *Profitability Index (PI)* adalah sebagai berikut :

$$Profitability\ Index = \frac{PVAKB}{PVI}$$

2.11.4 *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode *Internal Rate of Return (IRR)* adalah besarnya tingkat pengembalian modal sendiri yang dipergunakan untuk menjalankan usaha. Jadi IRR ini untuk mengukur kemanfaatan modal sendiri untuk menghasilkan laba. Jika $IRR >$ bunga bank, dikatakan usaha tersebut dinilai layak untuk diberi kredit bank. Namun jika $IRR <$ bunga bank berarti usahanya tidak layak untuk diberi kredit Bank.

Cara menghitung *Internal Rate of Return* adalah sebagai berikut :

$$\text{IRR} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

Atau

$$\text{IRR} = i_1 + \left(\frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 + \text{NPV}_2} \right) (i_2 - i_1)$$

i_1 = Tingkat bunga pertama

i_2 = Tingkat bunga kedua

2.11.5 *Average Return (AR)*

Metode *Average Return (AR)* merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Tingkat keuntungan yang digunakan dalam metode ini adalah rata-rata penerimaan pertahun dibandingkan dengan total atau rata-rata investasi. Metode ini tidak mendasarkan pada *Proceeds* atau *Cash Flow*.

Rumus yang digunakan untuk menghitung AR adalah sebagai berikut.

$$\text{AR} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

2.12 Sistem Informasi

Sistem Informasi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur-prosedur dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar informasi untuk pengambilan keputusan yang cerdas.

(Jogiyanto, 1999) Sistem Informasi adalah suatu sistem yang berisi himpunan yang terintegrasi dari komponen-komponen manual dan komponen-komponen terkomputerisasi yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan menghasilkan informasi untuk pemakai.

Dalam buku Jogiyanto (1990) Mengatakan bahwa kualitas sistem terdiri dari tiga hal yaitu :

1. Akurat

Informasi bebas dari kesalahan dan tidak menyesatkan.

2. Tepat pada waktunya

Informasi yang datang harus tepat waktu, karena informasi merupakan landasan didalam pengambilan keputusan.

3. Relevan

Informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakai.

Definisi lain dari sistem informasi adalah sekumpulan *hardware*, *software*, *brainware*, prosedur dan aturan yang diorganisasikan secara integral untuk mengolah

data menjadi informasi yang bermanfaat guna memecahkan masalah dan pengambilan keputusan. Sistem Informasi adalah satu kesatuan data olahan yang terintegrasi dan saling melengkapi yang menghasilkan *output* baik dalam bentuk gambar, suara maupun tulisan. Syarat-syarat agar suatu sistem dianggap baik antara lain:

a. Ketepatan

Tepat dalam perhitungan maupun informasi.

b. Kecepatan

Terutama dalam memenuhi laporan manajemen bagi manajer atau pimpinan.

2.13 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu kerangka pengkoordinasian sumber daya (*daya, materials, equipment, supplier, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan (wilkinson, 1991).

Sistem Informasi akuntansi terdiri dari unsur-unsur atau komponen yang saling berinteraksi satu dengan lainnya dan membentuk satu-kesatuan dalam suatu struktur bangunan sistem informasi untuk mencapai sarasannya. Bangunan sistem informasi terdiri dari 6 blok yang disebut *information system building block* sebagai berikut :

1. Blok Masukan (*Input Block*)

Input merupakan data yang dimasukkan ke dalam sistem informasi. Masalah input mencakup metode-metode dan media (umumnya dokumen sumber, *source document*) untuk menangkap data yang akan dimasukkan ke sistem.

2. Blok model proses (*Process Block*)

Blok model ini terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematik yang akan memanipulasi data. Data tersebut disimpan di bank-data dengan cara tertentu untuk menghasilkan suatu keluaran yang diinginkan.

3. Blok Keluaran (*Output Block*)

Hasil dari sistem informasi adalah keluaran atau output yang merupakan informasi yang berkualitas atau laporan-laporan yang berguna untuk tingkat manajemen dan semua pemakai informasi.

4. Blok Teknologi (*Technology Block*)

Teknologi merupakan "Kotak alat" (*tool-box*) di dalam sistem informasi. Teknologi berguna untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran (*output*) dan membantu pengendalian diri secara keseluruhan.

5. Blok Basis data (*Database Block*)

Kumpulan dari data yang terkait atau berhubungan secara terpadu satu sama lain, tersimpan diperangkat keras komputer dan digunakan perangkat lunak untuk memanipulasinya ini merupakan basis data. Data yang ada dalam basis data perlu disimpan untuk keperluan penyediaan informasi yang berkualitas. Organisasi basis data yang juga berguna untuk efisiensi kapasitas penyimpanannya. Basis data diakses atau dimanipulasi/diolah dengan menggunakan perangkat lunak paket yang disebut *DBMS (database Management System)*.

6. Blok Kendali (*Control Block*)

Pengendalian-pengendalian perlu diterapkan di dalam sistem supaya sistem informasi dapat berjalan sesuai dengan yang seharusnya. Banyak hal yang dapat merusak sistem informasi, seperti misalnya terjadi salah proses, salah formula, data input yang dimasukkan salah atau disalah gunakan, sistem yang belum teruji sudah dijalankan, sistem tidak sesuai kebutuhan, terjadinya kecurangan-kecurangan, kegagalan-kegagalan sistem itu sendiri, kesalahan-kesalahan, ketidakefisienan, *sabotase*, bencana alam, kebakaran/api, air, temperatur dan sebagainya. Agar resiko yang dapat merusak sistem dapat dicegah atau bila terlanjur terjadi dapat segera diatasi, perlu dirancang dan diterapkan beberapa pengendalian internal untuk meyakinkan bahwa segala sesuatunya sudah berjalan seperti yang seharusnya.

komponen Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari :

1. *Bussines Operations*

Dalam suatu organisasi terdapat aktivitas seperti perekrutan karyawan, pembelian barang persediaan dan penerimaan kas dari pelanggan. *Input* Sistem Informasi Akuntansi disiapkan oleh bagian operasional dan *Outputnya* digunakan untuk mengatur kegiatan operasional.

2. *Transaction Processing*

Transaksi yang dilakukan perusahaan lazimnya ialah penjualan, produksi (bila perusahaan industri), dan pembelian. Para penyusunan (*designer*) Sistem Informasi harus paham apa dan bagaimana transaksi-transaksi itu diproses.

3. *Management Decision Making*

Pada umumnya informasi digunakan untuk bahan pengambilan keputusan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pihak manajemen, oleh karena itu informasi menentukan proses pengambilan keputusan.

4. *Reporting*

Dalam menyusun laporan berdasarkan sistem informasi, penyusun sistem (*System designer*) harus mengetahui *output* apa yang dibutuhkan/diinginkan.

5. *System development and Operation*

Sistem Informasi harus dirancang, diimplementasikan dan dioperasikan secara efektif. Idealnya *user* terlibat penuh dalam implementasinya.

6. *Database*

Untuk memperoleh *database* yang baik, perlu dipahami sungguh-sungguh proses pengumpulan dan penyimpanan data, dan jenis *database software*.

7. *Technology*

Kemampuan dalam perencanaan dan pengelolaan operasi bisnis tergantung dari pengetahuan teknologi untuk melengkapi pengetahuan mengenai sistem informasi akuntansi. Pada waktu itu dukungan teknologi komputerisasi dan komunikasi sudah pada tingkat yang sedemikian rupa sehingga prosedur operasional yang lazim dikenal secara tradisional sudah berubah secara total, misalnya mengenai otorisasi, pembagian tugas, hubungan antar organisasi secara elektronik (*E-Business*), dan aspek-aspek keamanan (karena dengan menggunakan *internet* berarti kita makin terbuka terhadap akses publik).

8. *Controls*

Dalam menyusun sistem pengendalian internal harus dipertimbangkan tingkat kompleksitas Sistem Informasi serta perkembangan teknologinya.

9. *Interpersonal/Communication Skill*

Untuk mempresentasikan hasil kerja secara efektif, *system designer* harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik secara lisan maupun tulisan.

10. *Accounting and Auditing Principles*

Untuk menyusun dan mengoperasikan sistem informasi akuntansi, seorang akuntan harus mengetahui prosedur akuntansi dan memahami audit terhadap sistem informasi.

2.14 Website

Website atau situs dapat diartikan sebagai kumpulan halaman yang menampilkan informasi data teks, data gambar diam atau gerak, data animasi, suara, video atau gabungan dari semuanya, baik bersifat statis maupun dinamis yang membentuk suatu rangkaian bangunan yang saling terkait dimana masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman (*hyperlink*). Bersifat statis apabila isi informasi website tetap, jarang berubah, dan isi informasinya searah hanya dari pemilik website. Bersifat dinamis apabila isi informasi website selalu berubah-ubah, dan isi informasinya interaktif dua arah berasal dari pemilik serta pengguna website. Contoh website statis adalah berisi profil perusahaan, sedangkan website dinamis adalah seperti, Friendster, Facebook, Twitter, Myspace dan lain sebagainya.

