

BUKU KERJA

KUMPULAN TEMPLATE FORMULIR

3 LAPISAN & 9 INDIKATOR

Yang Perlu Dianalisis Saat Investasi
Kerja Sama, dan Bisnis Bersama



KATA PENGANTAR

Sebelum memulai kerja sama bisnis, Anda tidak perlu terlalu banyak teori. Anda hanya perlu bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Berapa total modal sebenarnya?
- Berapa biaya operasional setiap bulan?
- Berapa omzet minimum agar bisnis tidak merugi?
- Berapa keuntungan bersih yang benar-benar tersisa?
- Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk balik modal?

Banyak kerja sama bisnis gagal bukan karena idenya salah, tetapi karena sejak awal tidak pernah duduk menghitung angka-angka ini dengan serius. Orang sibuk membahas peluang, pasar, dan melihat orang lain berhasil, tetapi tidak membedah biaya, tidak menguji skenario terburuk, dan tidak memeriksa arus kas.

Buku ini tidak membahas teori keuangan secara panjang lebar. Buku ini hanya fokus pada satu hal: memberikan kumpulan template form siap pakai untuk membantu Anda menghitung indikator penting sebelum menanam modal atau memulai kerja sama.

Anda hanya perlu memasukkan data. Form akan menghasilkan angka.

Dan angka itulah yang akan memberi tahu Anda apakah harus lanjut atau berhenti.

Tidak perlu belajar akuntansi.

Tidak perlu memahami laporan keuangan yang rumit.

Anda hanya perlu jujur dengan data yang dimasukkan.

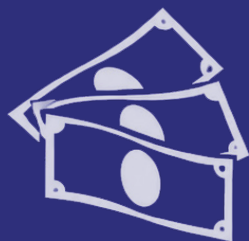
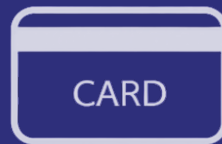
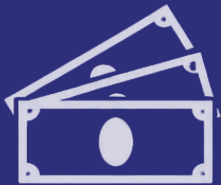
Jika sebuah bisnis bahkan tidak mampu melewati indikator dasar ini, jangan berharap emosi bisa menyelamatkan Anda.

Harapannya, setelah membaca dan menggunakan kumpulan form dalam buku ini, Anda tidak lagi bekerja sama hanya berdasarkan keyakinan yang samar, tetapi berdasarkan angka yang jelas dan terukur.

Hormat kami,

BAGIAN 1

DASAR KEUANGAN YANG WAJIB
DIPAHAMI SEBELUM MENGGUNAKAN
KUMPULAN TEMPLATE FORM



Daftar Isi

Kata Pengantar



BAGIAN 1: DASAR KEUANGAN YANG WAJIB DIPAHAMI SEBELUM MENGGUNAKAN KUMPULAN TEMPLATE FORM

Bab 1. 90% kerja sama bisnis merugi karena tidak menghitung angka-angka ini sejak awal	08
---	----

Bab 2. Indikator yang wajib dianalisis sebelum bekerja sama dan berinvestasi	18
---	----

Bab 3. Pengetahuan dasar tentang arus kas dan keuntungan dalam kerja sama bisnis	50
---	----



BAGIAN 2: PANDUAN MENGGUNAKAN TEMPLATE FORM

Bab 4. Struktur template form dan cara memasukkan data agar tidak salah sejak awal	69
---	----

Bab 5. Form 01: Tabel modal investasi untuk melihat struktur arus kas sebelum memulai	80
--	----

Bab 6. Form 02: Tabel biaya bulanan untuk melihat biaya tersembunyi	98
--	----

Bab 7. Form 03: Titik impas otomatis, mengetahui minimal penjualan harian yang harus dicapai

113

Bab 8. Form 04: Keuntungan bersih, mengetahui laba sebenarnya setelah seluruh biaya operasional

125

Bab 9. Form 05: Waktu balik modal, melihat dengan jelas apakah bisnis berjalan lambat atau salah arah

137



BAGIAN 3: PENERAPAN PRAKTIS PADA MODEL KERJA SAMA YANG UMUM DIGUNAKAN

Bab 10. Cara menerapkan template form pada berbagai model bisnis sebelum memulai kerja sama

148



BAB 1

90% KERJA SAMA BISNIS MERUGI KARENA TIDAK MENGHITUNG ANGKA-ANGKA INI SEJAK AWAL

1

Sebagian besar kerja sama bisnis gagal bukan karena idenya salah, tetapi karena sejak awal tidak ada yang menghitung angka-angka paling dasar

Saya pernah duduk dalam cukup banyak pembicaraan tentang kerja sama bisnis. Suasana dalam pertemuan seperti itu biasanya hampir selalu sama.

Semua orang berbicara dengan penuh semangat. Ada yang punya ide. Ada yang punya modal. Ada yang memahami pasar. Hanya dengan duduk bersama satu malam, semuanya sudah mulai membayangkan sebuah rencana besar.

Tetapi ada satu hal yang berkali-kali saya perhatikan. Sepanjang pembicaraan itu, hampir tidak ada yang membahas angka.

Tidak ada yang bertanya berapa total modal sebenarnya. Tidak ada yang bertanya setiap bulan harus menanggung biaya berapa besar. Tidak ada yang bertanya kalau penjualan berjalan lambat, bisnis itu mampu bertahan sampai kapan.

Semua hal itu biasanya baru dipikirkan setelah uang benar-benar sudah dikeluarkan. Dan ketika uang mulai keluar dari rekening, suasana pembicaraan pun berubah sangat cepat.

Saya perhatikan banyak orang sangat serius ketika membahas pembagian persentase, pembagian peran, dan pembagian hak pengambilan keputusan. Tetapi mereka justru sangat ceroboh ketika melihat angka.

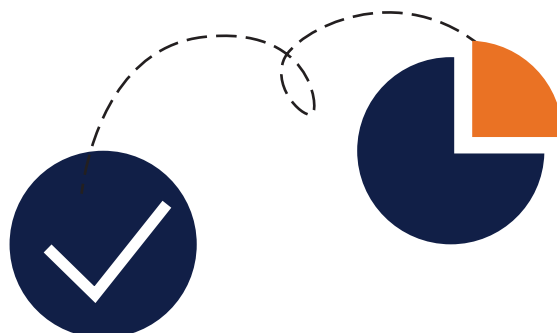
Padahal dalam kenyataannya, persentase baru memiliki arti ketika bisnis masih memiliki uang untuk dibagi. Jika sejak awal tidak jelas tentang arus uang masuk, uang keluar, dan batas kemampuan bisnis untuk bertahan, maka semakin detail pembicaraan tentang kerja sama dilakukan, semakin mudah konflik terjadi di kemudian hari.

Pengalaman saya:

Sebelum setiap pembicaraan tentang investasi atau kerja sama modal, saya biasanya selalu menyarankan satu hal yang sangat sederhana. Jangan terburu-buru membahas pembagian keuntungan, duduklah terlebih dahulu dan jawab tiga pertanyaan ini:

- Berapa total modal yang dibutuhkan?
- Setiap bulan harus menutup biaya berapa besar?
- Jika dalam tiga bulan pertama penjualan tidak sesuai harapan, apakah bisnis masih mampu bertahan?

Hanya tiga pertanyaan ini saja sudah berhasil mencegah banyak keputusan emosional.



BAB 3

PENGETAHUAN DASAR TENTANG ARUS KAS DAN KEUNTUNGAN DALAM KERJA SAMA BISNIS

Dalam bisnis, terutama ketika masuk ke dalam kerja sama, ada satu kenyataan yang sering membuat banyak orang terkejut: keuntungan di atas kertas belum tentu berarti ada uang tunai nyata.

Saya pernah melihat banyak model bisnis yang pada awalnya tampak sangat menjanjikan, dengan omzet yang terus meningkat dan laporan keuntungan yang terlihat bagus, tetapi pada akhirnya tetap gagal hanya karena satu alasan:

Salah memahami uang.

Omzet meningkat tetapi tidak ada uang tunai.

Laporan keuntungan terlihat tinggi tetapi tetap harus berutang.

Terlihat seperti sudah balik modal tetapi sebenarnya masih merugi.

Masalahnya bukan terletak pada pasar atau ide bisnisnya. Yang bermasalah adalah cara kita memahami dan mengelola arus uang.



Kesalahan paling umum saat bekerja sama: Salah memahami omzet sebagai uang tunai

Salah satu kesalahan yang paling sering terjadi adalah melihat omzet meningkat lalu mengira bisnis sedang berjalan dengan baik.

Saya pernah bertemu dengan sekelompok distributor.

Laporan penjualan mereka terlihat sangat bagus. Omzet terus naik. Pesanan masuk setiap hari. Semua orang merasa model bisnis itu sedang berkembang.

Tetapi ketika akhir bulan tiba, mereka justru harus terus menambah uang karena saldo rekening hampir habis.

Penyebabnya sangat sederhana: barang sudah terjual, omzet sudah dicatat.

Tetapi uangnya belum diterima.

Distributor mengambil barang lebih dulu lalu baru membayar 30 hari kemudian. Ada pelanggan yang menunda pembayaran sampai 45 hari. Ada juga yang meminta tambahan tempo pembayaran. Di laporan, omzet memang terlihat tinggi.

Tetapi di rekening bank, uang nyata masih belum ada. Di sinilah banyak orang salah paham.

Apa itu omzet?

Omzet adalah jumlah uang yang tercatat di atas kertas.

Agar lebih mudah dipahami, omzet adalah nilai barang atau jasa yang sudah berhasil dijual.

Anda sudah menjual barang. Anda menerbitkan invoice. Anda menandatangani kontrak. Maka omzet sudah tercatat.

Tetapi omzet belum tentu berarti uangnya sudah diterima.

Pelanggan bisa saja baru membayar belakangan.