

1.10. Rencana Keuangan

1.10.1. Laporan Rugi Laba

Perusahaan dalam operasionalnya memperoleh pendapatan dari jasa perancangan desain interior. Pengeluaran perusahaan terbagi atas dua yaitu *fix cost* dan *variable cost*. Pada fase awal biaya perusahaan yang meliputi *fix cost* adalah biaya sewa kantor, pembelian peralatan kantor, biaya bunga, pembelian perangkat elektronik, dan biaya renovasi kantor. Biaya *variable cost* perusahaan meliputi biaya transportasi, listrik dan air, internet dan telepon, biaya penggunaan jasa *out-source*, biaya *marketing*, dan pajak perusahaan.

Pada fase berikutnya biaya *fix cost* sudah ditambahkan biaya gaji karyawan serta THR, biaya pengeluaran untuk investasi kedua pada perangkat elektronik, *software* serta renovasi *front office*, dan biaya penambahan koleksi *library*. Biaya *variable cost* perusahaan meliputi biaya transportasi, listrik dan air, internet dan telepon, biaya penggunaan jasa *out-source*, biaya *marketing*, dividen *owner*, bonus pegawai, dan pajak perusahaan.

Perusahaan mulai beroperasi pada bulan Juli 2017 sehingga hanya efektif beroperasi selama enam bulan. Oleh karena itu perusahaan menargetkan akan menerima proyek dalam jumlah yang tidak banyak yaitu 3 proyek dengan total pendapatan Rp. 97,828,500,-. *Owner* juga turut mendapatkan gaji bulanan yang dipotong dari pendapatan, namun pada fase awal *owner* belum mengambil dividen dan uang tersebut digunakan untuk keperluan investasi.

Selanjutnya untuk perincian lebih detail, tabel laporan laba rugi perusahaan terdapat pada bagian lampiran laporan laba rugi.

1.10.2. *Cash Flow* dan *Pay Back Period*

Pada tahun pertama perusahaan beroperasi modal yang digunakan merupakan pinjaman modal dari orang tua namun *owner* tetap memberlakukan persentase bunga pinjaman yang disesuaikan dengan standar perbankan yaitu 12%. Pinjaman modal dibayarkan perusahaan tiap tahun yang diambil dari laba perusahaan dalam bentuk pembayaran hutang. Dana investasi pada fase awal dialokasikan untuk keperluan pembelian *software*, peralatan kantor dan perangkat elektronik, dan biaya renovasi gedung yang akan dijadikan kantor. Perangkat *hardware* pada fase awal menggunakan properti pribadi seperti laptop, komputer PC, *printer*, serta *harddisk* yang sudah dimiliki. Peralatan kantor meliputi pembelian meja, kursi dan rak-rak.

Pada fase dua perusahaan melakukan investasi lagi yaitu pada tahun 2019 yang merupakan tahun ketiga perusahaan beroperasi. Total biaya investasi yang diperlukan sebesar Rp. 204,330,000,- yang dialokasikan untuk keperluan pembelian *software*, peralatan kantor, perangkat elektronik, dan renovasi *front office* seiring dengan bertambahnya fasilitas dan jumlah karyawan. Pada fase ini *owner* mulai melakukan pembagian dividen sebesar 40% dari laba perusahaan yang dibagi rata diantara 3 *owner*.

Perusahaan MYC dengan jumlah investasi awal yang dibutuhkan sebesar Rp. 85,000,000,- dalam operasionalnya menargetkan dapat mengalami *pay back period* dalam jangka waktu 9 bulan.

Selanjutnya untuk detail lebih rinci mengenai *cash flow* dan *pay back period* perusahaan terlampir pada bagian lampiran *cash flow* dan *pay back period*.

1.11. Kesimpulan

1.11.1. Implikasi Manajerial

Kota Makassar merupakan kota yang sedang berkembang dengan pesat. Hal ini ditandai juga dengan begitu cepatnya perkembangan pembangunan di kota Makassar. Sehingga perusahaan yang terbentuk atas 3 pimpinan berkompetensi interior arsitektur dan pengetahuan dasar *entrepreneurship* memiliki peluang yang besar untuk berkembang di kota Makassar. Namun tidak hanya sampai di sana, pada fase kedua perusahaan melihat peluang di kota Manado sebagai ibukota provinsi yang juga sedang berkembang karena adanya semangat *eco-wisata* sehingga perusahaan mengambil keputusan untuk memperluas jangkauan perusahaan. Pada fase ketiga juga diharapkan dapat menjangkau ke kota Surabaya, kota di luar pulau Sulawesi sehingga perusahaan dapat semakin berkembang. Strategi-strategi yang digunakan perusahaan pada tahap memasuki pasar serta tahap selanjutnya juga dilakukan, seperti langkah promosi baik secara *digital* maupun taktis lapangan seperti pameran, *front-office*, pameran untuk menjangkau banyak orang.

Perusahaan MYC dalam penyediaan layanan desain interior tidak memfokuskan pada spesialisasi jenis proyek tertentu, perusahaan juga memfokuskan aktivitas perusahaan pada pengolahan dan penyajian konsep desain secara mendalam sebagai keunggulan bersaing. Hal ini dilakukan untuk menciptakan citra perusahaan yang profesional dengan kinerja layaknya konsultan di kota besar sekalipun berlokasi di kota Makassar. Perusahaan juga ingin berperan dalam menjadikan desain sebagai bagian dari masyarakat yang terwujud

dalam kegiatan penulisan artikel-artikel pada *website* dan *social media* perusahaan seputar dunia interior untuk mengedukasi masyarakat. Selain itu pada fase tiga perusahaan sudah mulai melakukan kegiatan *social responsibility* dengan mengerjakan desain tanpa mengambil laba jasa desain untuk fasilitas publik yang berpotensi. Hal ini juga sekaligus dapat meningkatkan *image* perusahaan MYC yang baik dan profesional selain dari upaya *marketing* yang dilakukan perusahaan.

1.11.2. Implikasi Desain

Perusahaan sebagai biro konsultan desain interior menawarkan jasa desain interior. Perusahaan tidak berperan untuk melakukan realisasi namun memfasilitasi klien dengan memberikan referensi kontraktor ataupun *supplier* yang dimiliki, dengan jalan ini dapat membantu klien dalam memilih perusahaan yang baik.

MYC Interior Consultant selalu berupaya memberikan hasil desain yang maksimal sehingga klien dapat merasakan manfaat dari desain yang berestetika, nyaman dan pada saat yang sama juga menjawab *problem*. Hal ini dapat dicapai dengan proses desain yang tepat yang sudah diterapkan perusahaan dengan langkah-langkah SOP dalam tahapan desain sendiri maupun SOP lain yang mendukung terciptanya desain yang maksimal. Selain itu perusahaan juga terus meningkatkan kualitas desain dengan adanya tahapan perencanaan perekrutan SDM pada tiap fase dan pada fase tiga perusahaan merekrut desainer grafis dan produk sehingga dapat memaksimalkan kualitas desain yang dihasilkan dari waktu ke waktu. Selain itu adanya pengolahan dan penyajian konsep desain secara

mendalam dalam menemukan dan menjawab *problem* setiap proyek untuk menghasilkan kualitas desain yang maksimal dan unik untuk setiap proyek, yang dimulai dari proses pengumpulan data, desain dan sampai penyajian kepada klien.

Layanan jasa desain interior yang ditawarkan MYC diterapkan sesuai dengan visi perusahaan dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui desain yang dapat menjawab solusi dari permasalahan yang timbul pada suatu proyek. Perusahaan selalu memberikan kualitas desain yang baik, yang dimungkinkan dengan adanya tim yang kreatif dan solid sehingga perusahaan seiring dengan waktu mampu meraih kepercayaan masyarakat dan sesuai dengan visi yang dibuat, yaitu dapat menjadi *leading company in eastern* Indonesia yang nantinya dapat memajukan industri desain Indonesia

