

"Anda tidak punya waktu untuk belajar akuntansi tetapi Anda punya waktu untuk membaca buku ini. Jika Anda berbisnis, bacalah. Kalau tidak, Anda bisa segera BANGKRUT dari bisnis. "

**Dale Beaumont - Founder & CEO of Business Blueprint**

# UNFUNK YOUR BUSINESS FINANCES

Bagaimana **Memahami  
Angka-Angka Anda**  
Tidak Seperti Sebelum-  
nya dan Menjalankan  
Bisnis Anda **Seperti  
Bos**



# SCOTT TREVETHAN

Small Business Evangelist & CEO of GoGlobal Bookkeeping

Penafian (DISCLAIMER): Semua informasi, teknik, keterampilan, dan konsep yang terkandung dalam publikasi ini hanya bersifat komentar umum, dan dengan cara apa pun tidak direkomendasikan sebagai saran individu. Tujuannya adalah untuk menawarkan berbagai informasi untuk menyediakan berbagai pilihan yang lebih luas sekarang dan di masa depan, mengakui bahwa kita semua memiliki keadaan dan sudut pandang yang sangat beragam. Jika ada pembaca yang memilih untuk menggunakan informasi yang terkandung di sini, ini adalah keputusan mereka, dan kontributor (dan perusahaan mereka), penulis dan penerbit tidak memikul tanggung jawab apa pun dalam kondisi atau keadaan apa pun. Dianjurkan agar pembaca mendapatkan saran independen mereka sendiri.

EDISI PERTAMA 2020

Hak Cipta © 2020 Go Global Bookkeeping (Aust) Pty Ltd

Seluruh hak cipta. Tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh direproduksi, disimpan dalam sistem pengambilan, atau ditransmisikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, elektronik, mekanik, fotokopi, rekaman, atau lainnya, tanpa izin tertulis sebelumnya dari penerbit.

National Library of Australia

Cataloguing-in-Publication entry:

Trevethan, Scott.

Unfunk Your Business Finances (Membongkar Keuangan Bisnis Anda)  
1st ed.

Includes index.

ISBN 978-0-648-7966-0-2

Published by Go Global Publishing

A division of Go Global Bookkeeping (Aust) Pty Ltd

PO Box 1415, Darline, VIC 3146 Australia

Email: [publishing@GoGlobalBookkeeping.com](mailto:publishing@GoGlobalBookkeeping.com)

Website: [www.GoGlobalBookkeeping.com](http://www.GoGlobalBookkeeping.com)

For further information about orders:

Phone: 1300 781 415 Email: [info@GoGlobalBookkeeping.com](mailto:info@GoGlobalBookkeeping.com)

Editing oleh Clea Sherman [[clea@freelancecopywriter.com.au](mailto:clea@freelancecopywriter.com.au)]

Tata letak huruf dan desain Sampul oleh Kyle Rathbone: [kreativebykr@gmail.com](mailto:kreativebykr@gmail.com)

Terjemahan Bahasa Indonesia oleh Team Antzman: [info@antzman.co.id](mailto:info@antzman.co.id)  
atas seijin dari Scott Trevethan per Juni 2020.

# DAFTAR ISI

<b><u>PENGANTAR</u></b>	1
Mengapa Anda membutuhkan buku ini	3
REKAP:	4
ITEM TINDAKAN:	4
<b><u>CARA BERBICARA AKUNTANSI</u></b>	5
Bahasa angka	6
Akuntansi entri tunggal vs ganda	7
Istilah akuntansi utama yang harus Anda ketahui	8
Mengapa Anda perlu memahami laporan akuntansi Anda	9
ITEM TINDAKAN:	10
<b><u>STRUKTURASI TIM AKUNTANSI ANDA</u></b>	11
Startup:	11
Bisnis Kecil: Hingga lima karyawan	13
Bisnis Menengah: Hingga 25 karyawan	14
Bisnis Lebih Besar: Lebih Dari 25 Karyawan	15
REKAP:	16
<b><u>BAGAIMANA MEMBANTU AKUNTAN ANDA MEMBUAT ANDA KAYA!</u></b>	17
Kelas-A	18
Kelas-B	18
Kelas-C	19
Kelas-D	20
Kelas-E	20
Anda kelas apa?	21
Maksimalkan akuntan Anda	21
Apa yang harus dibantu oleh akuntan Anda?	22
Harta Karun nya: Nasihat proaktif	23

<b><u>TIGA LAPORAN HARUS DIMILIKI UNTUK BISNIS ANDA</u></b>	25
Laporan #1: Neraca	26
Aktiva	27
Kewajiban	29
Ekuitas	30
Satu rincian lebih lanjut	31
Aktiva Lancar	31
Aktiva Tidak Lancar	32
Penyusutan	33
Kewajiban	34
Kewajiban Lancar	34
Kewajiban Tidak Lancar	35
Ekuitas	36
Laporan #2: Laba Rugi atau Income Statement	39
Pendapatan	39
Harga Pokok Penjualan Barang (atau Jasa)	41
Beban Operasional	42
Laporan #3: Laporan Arus Kas	44
Kas dari Operasi	45
Modal Kerja	46
Kas dari Berinvestasi	47
Kas dari Aktivitas Pendanaan	48
Titik temu dari tiga laporan	49
Contoh kerja dari tiga laporan utama:	50
REKAP:	54
ITEM TINDAKAN:	54
<b><u>BACA YANG TERSIRAT</u></b>	55
Neraca	55
Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar - Rasio Saat Ini	56
Total Kewajiban / Ekuitas - Rasio Hutang terhadap Ekuitas	59
Tingkat Pengembalian Aktiva (Laba / Total Aktiva)	61
Margin Kotor % (Laba / Penjualan Kotor)	64
Catatan tentang Persediaan / Stok Tersedia	65
Akun Terbaru	66
ITEM TINDAKAN:	66

<b><u>KEPENTINGAN ARUS KAS</u></b>	67
Siklus kas	68
Mengapa kas begitu penting?	68
Memiliki Anggaran Kas	69
Langkah-langkah untuk membangun Perkiraan Arus Kas:	70
Mengubah barang menjadi kas	71
Perputaran Persediaan (Harga Pokok Penjualan / Persediaan Rata-Rata)	71
Hari Piutang (Piutang Rata-Rata / Penjualan)	71
Hari Hutang (Pembelian / Hutang Rata-Rata)	72
REKAP:	72
ITEM TINDAKAN:	72
<b><u>DASBOR KEUANGAN</u></b>	73
Kas di Bank	74
Penjualan	74
PIUTANG	75
HUTANG	75
ITEM UTAMA LAIN DI DASHBOARD ANDA	76
REKAP:	76
ITEM TINDAKAN:	76
<b><u>PERMAINAN AKHIR ANDA</u></b>	77
Apa titik akhir Anda?	78
Apa kebebasan finansial bagi Anda?	79
Garis di pasir	79
Jenis-Jenis Penilaian	80
Kelipatan Pendapatan	80
Arus Kas Terdiskonto	80
Kelipatan EBIT	81
EBIT?	81
EBIT rata-rata	82
Faktor Kelipatan	83
Kabar baiknya	85
Membawa penilaian Anda ke bank	86
<b><u>KESIMPULAN</u></b>	87
<b><u>TENTANG PENULIS</u></b>	89

# PENGANTAR

***Unfunk: Proses demistifikasi, memperjelas dan menggunakan sesuatu untuk kekuatan penuhnya.***

Tujuan akuntansi adalah mengubah kisah bisnis Anda menjadi angka. Tugas Anda sebagai pemilik bisnis adalah memahami apa yang dikatakan angka-angka itu kepada Anda dan mengambil tindakan yang tepat.

Jika Anda membaca buku ini, pertama izinkan saya memberi selamat kepada Anda! Anda adalah pemilik bisnis atau seseorang yang bercita-cita menjadi pemilik bisnis. Tidak seperti kebanyakan pemilik bisnis, Anda menyadari bahwa belajar tentang akuntansi, walaupun bukan hal yang paling menarik untuk dilakukan dengan waktu Anda, akan sangat penting dalam memungkinkan bisnis Anda untuk bertahan dan berkembang di masa-masa sulit.

Siapa pun dapat menang di bisnis saat waktu sedang baik. Tetapi kita tahu bahwa bisnis berjalan dalam siklus. Selama krisis global, gangguan industri atau krisis pribadi, pemilik bisnis yang tidak siap akan berjuang untuk bertahan hidup.

“

**Hanya ketika air pasang surut,  
Anda menemukan siapa yang  
berenang telanjang ”**

- Warren Buffett

Pernyataan Warren Buffet itu benar sekali. Ketika uang tunai mudah didapat dalam bentuk pinjaman dan permintaan akan barang atau jasa Anda begitu tinggi sehingga seluruh industri Anda bahkan tidak dapat memenuhinya, Anda tidak perlu inventif untuk menghasilkan cukup uang untuk mempertahankan diri dan karyawan Anda. Anda dapat keluar dan membeli bisnis yang bagus dengan laba yang baik, dan mendapatkan staf dan sistem dengan meminjam uang.

Saat keadaannya baik, Anda tidak perlu tahu terlalu banyak tentang industri atau nilai yang Anda ciptakan. Sekalipun ada penurunan laba dan uang tunai, Anda dapat mengisi kekosongan itu dengan meminjam lebih banyak uang dan cepat atau lambat Anda akan menemukan cara mempertahankan bisnis Anda untuk jangka menengah.

Namun goncangan bisa terjadi tanpa bisa dihindarkan. Ekonomi berubah menjadi lebih buruk. Karyawan terbaik Anda mengundurkan diri secara tak terduga. Bank-bank berhenti meminjamkan Anda uang dan bahkan ingin Anda membayar kembali sebagian uang yang Anda pinjam. Sekarang banyak hal menjadi lebih sulit. Kecuali jika Anda memiliki gagasan tentang bagaimana kinerja bisnis Anda (gauges / alat pengukur) dan bagaimana meningkatkan kinerja itu (dials / angka-angka), Anda mungkin menuju ke titik tanpa pengembalian dan kegagalan bisnis.

Tentu saja, kegagalan bisnis dapat mengambil banyak samaran. Di satu sisi, bisa jadi penutupan, likuidasi aset dan kebangkrutan bagi pemilik bisnis. Atau itu bisa berarti menyerah pada visi bisnis Anda dan hanya berjuang untuk tetap hidup - menunggu waktu booming besar berikutnya di mana Anda dapat mengejar ketinggalan dan mulai menghasilkan uang lagi.

Salah satu biaya yang umum dalam semua bentuk kegagalan bisnis adalah biaya waktu. Anda tidak akan pernah bisa mendapatkan kembali waktu yang Anda habiskan untuk bisnis Anda, dan sementara pengalaman bisa menjadi guru yang hebat, jika Anda ingin mengumpulkan kekayaan besar dalam hidup ini, Anda harus menggunakan waktu untuk keuntungan terbaik Anda. Itu berarti menggunakan kekuatan menambah kekayaan dan menambahkan dengan stabil ke kumpulan aset Anda dalam jangka panjang sehingga Anda dapat menghindari kerugian sebanyak mungkin.

Untuk menghindari kerugian yang merugikan ini, Anda harus tahu:

- a) Cara membaca angka-angka bisnis Anda
- b) Bagaimana memahami dampak dari angka-angka itu

Dengan cara ini, Anda akan tahu apakah Anda bergerak maju menuju visi bisnis utama Anda atau tidak.

Saat Anda membaca buku ini, Anda akan melihat analogi pesawat Terbang yang dirujuk beberapa kali. Idenya adalah bahwa Anda tidak perlu menjadi pilot tetapi jika Anda memiliki pemahaman tentang apa artinya angka-angka di dasbor Anda dapat menyelamatkan 'pesawat' bisnis Anda dari masalah atau menabrak tanah.

## MENGAPA ANDA MEMBUTUHKAN BUKU INI

Buku ini akan mengajarkan Anda semua yang perlu Anda ketahui tentang akuntansi dalam waktu yang sangat singkat.

Itu tidak akan menjadikan Anda seorang akuntan atau ahli pembukuan, tetapi kami akan membahas peran yang sangat penting yang dimiliki kedua profesional tersebut dalam bisnis Anda. Peran Anda adalah memahami istilah-istilah kunci, laporan-laporan, dan memiliki gagasan tentang apa yang dikatakan oleh pengukur bisnis Anda sehingga Anda dapat mengetahui angka-angka yang harus disesuaikan.

Untuk membantu Anda memahami pentingnya akuntansi yang baik dan peran yang harus dimainkannya, inilah pelajaran sejarah yang sangat cepat:

Asal-usul akuntansi dapat ditelusuri hingga ke Mesopotamia kuno. Pada masa Kekaisaran Romawi, praktik itu merupakan alat vital dalam mengelola kerajaan yang begitu beragam. Pajak perlu dikumpulkan dan dana dikeluarkan. Akuntansi adalah alat yang dikembangkan dan ditingkatkan untuk memungkinkan semacam pengendalian, kalau tidak ada kekacauan akan memerintah.

Ada banyak jenis barang dan jasa di pasar mana pun. Uang adalah alat universal yang membantu peradaban bergerak dari sistem barter ke ekonomi pasar. Sebelum waktu ini, jika seseorang menginginkan makanan atau hewan, mereka harus datang dengan sesuatu yang bernilai serupa untuk menukarnya. Itu permintaan besar!

Uang, terlepas dari mata uangnya, adalah satu-satunya hal yang sekarang memungkinkan akuntansi ada karena itu adalah cara universal untuk mewakili aktivitas bisnis. Akuntansi membuka jalan bagi inovasi, penyempurnaan, dan akumulasi kekayaan. Ketika uang datang, pemilik bisnis yang cerdas dapat melihat sebab dan akibat dari keputusan bisnis. Pemilik bisnis yang menggunakan ini untuk keuntungan mereka adalah mereka yang kemudian menciptakan nilai dan kekayaan besar dalam industri dan masyarakat mereka.

Sebagai pemilik bisnis kecil hingga menengah, kemungkinan Anda tidak belajar akuntansi, juga tidak mendaftarkan untuk memulai bisnis Anda karena Anda tidak sabar untuk menuangkan angka! Tetapi itu tidak berarti Anda harus menyerahkan pemahaman tentang keuangan bisnis Anda kepada akuntan, pemegang buku, atau mitra bisnis Anda.



Jika Anda dapat berupaya memahami apa yang tidak dilakukan oleh kebanyakan pemilik bisnis dalam situasi Anda, Anda dapat memperoleh keuntungan besar.

Membaca buku ini akan membantu Anda memanfaatkan kekuatan akuntansi dan mulailah melihat transformasi besar bisnis Anda.

Saatnya Membongkar Keuangan Bisnis Anda!



**Scott Trevethan**

Small Business Evangelist

& CEO of GoGlobal Bookkeeping

## **REKAP**

Akuntansi sebagai suatu disiplin ilmu telah digunakan selama ribuan tahun untuk memberikan bisnis seperti keunggulan Anda pada bisnis. Dengan mengambil hanya beberapa jam singkat untuk membaca buku ini dan mengikuti item tindakan pada akhir setiap bab, Anda akan melihat transformasi besar-besaran dalam bisnis Anda.

**Kunjungi [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk)** dan daftarkan sehingga Anda dapat mengakses alat, templat, dan video yang akan meningkatkan perjalanan Anda dalam Membongkar Keuangan Bisnis Anda.

**Kunjungi [www.Antzman.com/maximize](http://www.Antzman.com/maximize)** dan daftarkan sehingga Anda dapat mempelajari bagaimana alat / tool kami dapat membantu Anda dalam proses Unfunk Bisnis Anda.

Ikuti kami di Facebook dan LinkedIn untuk mendengar dari komunitas Unfunkers!

# CARA BERBICARA AKUNTANSI

Ketika saya masih kecil, terbang memiliki romansa tentang hal itu bagi saya. Di hampir setiap penerbangan yang saya ambil, saya diundang ke kokpit untuk bertemu pilot. Saya kagum dengan begitu banyaknya angka, alat pengukur dan kontrol yang harus dikelola pilot untuk lepas Landas, terbang ke tujuan tertentu dan mendarat dengan selamat.

Bahkan di dunia pasca 11 September 2001, Anda masih bisa melihat sekilas kokpit saat Anda naik atau keluar dari pesawat. Sepertinya buat saya sistem kokpit masih tetap rumit. Saya sudah berpikir sekarang bahwa pesawat akan terus terbang dengan laptop sederhana tetapi tampaknya mengoperasikan Airbus sedikit lebih rumit dari itu.

Mari kita bayangkan sejenak Anda duduk di sebelah pilot di pesawat kecil. Tiba-tiba, pilot kehilangan kesadaran. Terserah Anda untuk mengambil kendali dan mendaratkan pesawat.

Dengan asumsi Anda berhasil memberi tahu menara kontrol apa yang terjadi, mereka akan meminta Anda untuk pertama-tama melihat altimeter dan memberi tahu mereka seberapa tinggi Anda. Mereka kemudian ingin mengetahui kecepatan udara Anda dan bagaimana Anda diposisikan dalam kaitannya dengan cakrawala buatan dan apa arah Anda saat ini.

Bisakah Anda bayangkan betapa stresnya mereka meminta Anda tentang persyaratan yang tidak Anda ketahui dan tidak memahami apa yang mereka katakan kepada Anda?

Sementara hal-hal yang tidak terlalu dramatis bagi yang di darat, jenis situasi ini adalah keadaan sulit yang dihadapi banyak pemilik bisnis. Mereka berada di kokpit bisnis mereka, membuat keputusan berdasarkan intuisi mereka. Mereka tidak benar-benar yakin dengan instrumen yang mereka miliki untuk membantu mereka dan sama pentingnya, cara membaca instrumen tersebut.

## BAHASA ANGKA

Jika Anda seorang pemilik kafe, kosakata Anda mencakup istilah-istilah seperti barista, penggiling, cappuccino dan sebagainya. Jika Anda menjalankan bisnis fabrikasi lembaran logam, Anda perlu tahu kata-kata seperti perekat, alternating blanking, spektrometer massa, dan shimming. Ini adalah industri dan bisnis Anda sehingga masuk akal jika Anda mengembangkan pemahaman yang kuat tentang istilah khusus untuk itu.

Berita baiknya adalah hanya ada satu set istilah akuntansi. Ini berlaku di semua industri dan semua negara. Tidak masalah dengan mata uang, rezim pajak atau agama. Akuntansi seperti matematika dengan cara ini. Ini tahan terhadap waktu atau pengaruh lain yang tidak diragukan lagi telah mengubah industri bisnis Anda berkali-kali dalam beberapa ribu tahun terakhir!

“

**Berita baiknya adalah hanya ada satu set istilah akuntansi. Ini berlaku di semua industri dan semua negara. Tidak masalah dengan mata uang, rezim pajak atau agama.**

Ini bukan untuk mengatakan akuntansi tahan terhadap keanehan waktu dan dampak budaya. Ada banyak kebijakan dan aturan di seputar sisi teknis akuntansi yang dapat berubah terus-menerus.

Tetapi kecuali jika Anda seorang akuntan, Anda tidak perlu khawatir dengan aturan yang berubah-ubah itu. Alih-alih, Anda hanya perlu tahu bahwa konsep yang dikembangkan ratusan tahun yang lalu masih relevan saat ini seperti dulu. Itu akan memberi Anda kenyamanan yang luar biasa!

# AKUNTANSI ENTRI TUNGGAL VS GANDA

Sebelum Anda melihat istilah akuntansi umum lainnya, inilah penjelasan dasar mengapa akuntan bekerja seperti itu.

Sampai abad ke-6, akuntansi menggunakan apa yang dikenal sebagai Sistem Entri Tunggal. Artinya, untuk setiap transaksi bisnis, satu entri tunggal dibuat dalam pembukuan bisnis. Masalah dengan Entri Tunggal adalah bergantung pada secara akurat mencatat dan menambahkan semua entri ini. Kesalahan dapat dengan mudah dibuat dan hampir tidak mungkin ditemukan di kemudian hari.

Diperlukan sebuah sistem baru yang dapat menghindari beberapa jebakan dari sistem sederhana tersebut. Dan terciptalah akuntansi Double Entry. Ini berarti bahwa untuk setiap transaksi bisnis, Anda tidak akan memiliki satu tetapi dua entri yang berlawanan ke dalam buku bisnis.

Keindahan dari sistem entri ganda adalah bahwa jika dilakukan dengan benar, bersifat seimbang dengan sendirinya. Ini berarti bahwa kebenaran akuntansi segera terlihat karena jika Anda lupa membuat entri kedua atau entri itu tidak bertentangan dengan entri pertama, buku Anda akan menjadi tidak seimbang. Itu bergantung pada simetri sempurna, dengan cara yang sama bahwa timbangan selalu dapat Dalam keseimbangan sempurna.

Kami akan membahas bagaimana ini bekerja secara lebih rinci di bab-bab mendatang, tetapi untuk saat ini, cukup untuk mengetahui konsep dua entri untuk setiap transaksi tunggal yang terjadi dalam bisnis Anda. Tidak masalah apakah Anda menghitung transaksi dengan pena bulu dan tinta di bawah cahaya lilin atau menggunakan perangkat lunak Akuntansi terbaru seperti Xero atau Quickbooks. Dasar fundamental untuk bagaimana akuntansi bekerja adalah untuk mencatat dua entri yang sama dan berlawanan untuk setiap transaksi bisnis.

Apa sebenarnya transaksi bisnis itu? Itu adalah segala sesuatu yang dapat diwakili oleh uang.

Pertama-tama, tindakan mempekerjakan asisten dan menukar tenaga mereka untuk uang Anda adalah transaksi bisnis. Melakukan penjualan barang dan jasa Anda adalah transaksi. Membeli bahan baku yang Anda butuhkan untuk memproduksi barang dan jasa Anda adalah transaksi. Menyewa pabrik atau gedung kantor adalah transaksi bisnis. Secara harfiah apa pun yang dapat diwakili oleh nilai uang adalah transaksi bisnis.

## ISTILAH AKUNTANSI UTAMA YANG HARUS ANDA KETAHUI

Ada banyak istilah dan frasa umum ketika menyangkut akun Anda. Anda dapat menemukan daftar lengkap tentang terminologi akuntansi di halaman <https://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/>.

Sementara itu, berikut adalah hal-hal yang mutlak harus Anda ketahui jika Anda ingin berhasil dalam bisnis:

**Pendapatan:** Ini adalah jumlah pendapatan atau penerimaan yang diperoleh bisnis Anda dengan menjual barang atau jasanya.

**Harga Pokok Penjualan:** Ini adalah biaya produksi atau pembelian barang untuk dijual kepadapelanggan Anda. Bisnis jasa mungkin tidak Memiliki Harga Pokok Penjualan yang mudah diukur.

**Laba Kotor:** Pendapatan dikurangi Harga Pokok Penjualan adalah Laba Kotor Anda. Ini adalah jumlah uang yang tersisa dari penjualan setelah Anda memperhitungkan semua biaya produksi atau perolehan barang yang Anda jual.

**Beban Operasional:** Istilah ini berlaku untuk biaya umum menjalankan bisnis Anda yang tidak dapat secara langsung terkait dengan biaya memproduksi atau membeli barang yang Anda jual.

**Laba Bersih:** Laba Kotor dikurangi Laba Bersih. Ini adalah jumlah uang yang tersisa dari Laba Kotor pada penjualan, setelah Anda memperhitungkan semua biaya pengoperasian bisnis Anda.

**Laporan Laba Rugi:** Laporan akuntansi yang berisi semua transaksi bisnis yang berkaitan dengan penjualan barang dan jasa Anda dan semua biaya yang terkait dengan menjalankan bisnis Anda.

**Aktiva:** Barang-barang yang dimiliki bisnis.

**Kewajiban:** Nilai yang terutang oleh bisnis untuk barang-barang yang dimilikinya.

**Ekuitas:** Nilai barang-barang yang dimiliki oleh bisnis.

**Neraca:** Laporan akuntansi yang berisi semua barang yang dimiliki bisnis, nilai hutang atas barang-barang tersebut, dan nilai yang dimiliki atas barang-barang tersebut.

**Laporan Arus Kas:** Laporan akuntansi yang memberi tahu bisnis dari mana uang itu berasal dan ke mana ia pergi selama periode waktu tertentu.

Ini adalah istilah-istilah dasar yang akan membantu Anda belajar memahami keuangan bisnis Anda. Kami akan membahas lebih jauh istilah-istilah tersebut di bab selanjutnya ketika kami membahas tiga laporan utama yang perlu Anda ketahui.

## MENGAPA ANDA PERLU MEMAHAMI LAPORAN AKUNTANSI ANDA

Mari kita kembali ke kursi pilot selama satu menit bersama pilot kita yang tidak sadar dan asumsikan Anda sekarang mengetahui terminologi yang ditanyakan menara kontrol.

Hal berikutnya yang akan membantu menjaga Anda tetap di udara dan mengembalikan Anda ke darat dengan aman adalah pemahaman tentang tujuan masing-masing kontrol utama. Anda mungkin tahu bahwa Altometer adalah pengukur yang memiliki panah besar berputar-putar, tetapi jika Anda tidak tahu bahwa pengukur tersebut memberitahu Anda seberapa tinggi Anda sekarang dan apakah Anda naik atau turun dalam kaitannya dengan tanah, Anda akan berada dalam masalah besar.

Hal yang sama dapat dikatakan tentang alat ukur utama atau laporan yang mewakili bisnis Anda. Sama seperti instrumen di kokpit, laporan keuangan Anda dapat memberi tahu Anda jika Anda menuju ke arah

yang benar, seberapa cepat Anda pergi dan apakah Anda akan jatuh dan terbakar atau masuk untuk pendaratan halus yang bagus!

Setelah Anda mengetahui terminologi dasar dan cara membaca laporan, Anda dapat mulai mengambil tindakan positif dengan tuas yang mengendalikan bisnis unik Anda dengan percaya diri. Dengan ini, saya maksudkan agar Anda dapat melihat dampak dari tindakan tertentu yang akan terjadi.

Sebagai tes sederhana, tanyakan pada diri sendiri pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Apa dampak menurunkan harga saya terhadap pendapatan secara keseluruhan, profitabilitas, dan arus kas?
- Jika saya menghabiskan uang untuk kampanye iklan, dampak apa yang akan terjadi dan seberapa cepat saya merasakan dampaknya?
- Apakah saya akan memiliki cukup uang untuk membayar kewajiban pemerintah saya ketika jatuh tempo atau akankah saya perlu menyusun rencana B?
- Kita akan membahas lebih detail tentang semua ini di bab-bab selanjutnya.

## **REKAP**

Memahami terminologi akuntansi dan dasar-dasar dari apa yang dikatakan laporan akuntansi Anda adalah keterampilan penting bagi setiap pemilik bisnis. Mirip dengan menerbangkan pesawat, sangat penting bagi Anda untuk mengetahui nama dan fungsi alat pengukur dan memahami apa dampak kontrol yang akan terjadi pada mereka jika Anda ingin menghindari kecelakaan.

**Kunjungi [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/) dan tinjau daftar istilah akuntansi utama yang perlu Anda ketahui agar Anda terbiasa dengan terminologinya.**

**Kunjungi [www.Antzman.com/maximize/](http://www.Antzman.com/maximize/) dan melihat contoh nyata daftar istilah tersebut.**

# STRUKTURASI TIM AKUNTANSI ANDA

Saya sering menjumpai bisnis dalam berbagai tahap evolusi mereka. Sebagian besar dari mereka bergumul dengan konsep bagaimana cara menyusun tim akuntansi.

Kapan tepatnya tim akuntansi pindah dari tim yang mengeluarkan biaya bisnis ke tim yang membuat bisnis lebih banyak uang dan memungkinkan mereka untuk terus beroperasi?

Jawabannya tergantung pada tahap apa Anda berada dalam bisnis Anda. Mari kita uraikan ke startup, usaha kecil, menengah dan besar.

## STARTUP

Ketika Anda melakukan semuanya sendiri pada bisnis pemula Anda, sering tergoda untuk melakukan pembukuan Anda sendiri dan untuk menyewa akuntan termurah yang dapat Anda temukan untuk melakukan penginapan Anda dengan cara yang minimal.

Anda membenarkan tindakan ini berdasarkan pada anggapan bahwa jika Anda melakukan sendiri pembukuannya, Anda akan lebih dekat dengan angka-angka bisnis dan dapat menjaga kontrol yang lebih ketat atas uang tunai. Lagi pula, dengan startup, Anda mencoba membuat sumber daya Anda yang terbatas berjalan selama mungkin sampai Anda mendapatkan daya tarik di pasar yang Anda butuhkan untuk bertahan hidup. Atau mungkin Anda hanya ingin sampai ke putaran pertama keuangan investor dan setiap rupiah membantu.

Ini sebenarnya adalah model yang cacat, karena beberapa alasan. Pertama, Anda akan membutuhkan waktu lebih lama untuk melakukan pembukuan bisnis daripada seseorang yang melakukannya hari ini. Waktu itu dapat dihabiskan dengan lebih baik dalam melakukan apa yang dibutuhkan bisnis saat ini - seperti penjualan, pemasaran atau pengembangan produk, atau bahkan beristirahat - bisnis adalah



maraton dan Anda perlu waktu untuk menyegarkan pikiran sehingga Anda bisa lebih produktif.

Kedua, ketika Anda membuat buku sendiri, Anda akan menjadi terlalu dekat dengan angka-angkanya. Jika Anda menghabiskan seluruh waktu Anda hanya untuk memastikan Anda mendapatkan dana yang Dialokasikan dengan benar ke rekening bank Anda, tagihan Anda dibayar tepat waktu dan karyawan Anda dibayar ketika mereka perlu, sifat manusia menyatakan bahwa Anda tidak akan dapat duduk dan melihat gambar besar. Pekerjaan Anda sebagai pemilik bisnis adalah untuk dapat membaca dan memahami laporan, bukan untuk menghabiskan seluruh waktu dan upaya Anda untuk menghasilkannya.

Saran nomor satu untuk para pemula adalah untuk melibatkan seorang akuntan yang baik sebelum Anda memulai usaha Anda. Ya, profesional ini akan membebani Anda sebagian dari modal awal Anda, tetapi mereka akan memastikan bahwa Anda diatur dengan benar sehingga Anda tidak memiliki masalah begitu bisnis Anda sukses. Dengan melewatkan langkah ini, Anda mengasumsikan Anda akan dapat memperbaiki semua kesalahan kecil begitu Anda memulai bisnis Anda. Tapi percayalah, hal-hal seperti bola salju dan masalah kecil menjadi masalah besar yang sulit untuk diperbaiki.

Kadang-kadang akuntan dapat dianggap terlalu negatif ketika memulai memulai usaha baru. Akuntan pada dasarnya konservatif dan itu berarti mereka tidak akan mengambil risiko yang siap Anda ambil jika diberi kesempatan untuk sukses dan bahaya di sepanjang jalan.

Namun, anggap akuntan Anda sebagai Jimrick Cricket pribadi Anda. Akan sangat membantu untuk memiliki penasihat di sudut Anda yang membuat Anda dengan benar dan memaksimalkan peluang Anda untuk sukses sambil menghilangkan beberapa kekhawatiran memulai dan menjalankan bisnis Anda.

Beberapa akuntan berspesialisasi dalam startup tetapi Anda perlu memastikan akuntan Anda dapat bersama Anda untuk jangka panjang. Jauh lebih baik bersama seorang akuntan yang tahu dan peduli dengan kesuksesan finansial Anda daripada menukar akuntan setiap beberapa tahun untuk menghemat uang atau karena Anda tidak lagi cocok dengan profil klien mereka.

Anda juga membutuhkan ahli pembukuan yang baik. Sumber daya ini akan membuat pekerjaan akuntan Anda jauh lebih mudah karena mereka akan dapat melakukan tugas-tugas pengaturan dengan biaya yang jauh lebih sedikit, memberikan akuntan Anda angka yang lebih kuat untuk dikerjakan.

Ahli pembukuan biasanya dapat menyesuaikan penawaran mereka kepada Anda berdasarkan jumlah waktu yang diperlukan untuk memproses transaksi. Ini berarti ahli pembukuan yang baik tidak perlu biaya banyak tetapi dapat menghemat banyak biaya akuntansi sambil memberikan Anda informasi penting tentang bagaimana Anda menjalankan bisnis di periode startup yang kritis.

## BISNIS KECIL: HINGGA LIMA KARYAWAN

Bagian ini berlaku ketika Anda sudah mulai berjalan dan melibatkan orang lain untuk membantu mengembangkan bisnisnya. Anda belum memerlukan tenaga akuntansi penuh waktu tetapi Anda akan memerlukan layanan dari akuntan eksternal dan ahli pembukuan yang baik.

Akuntan Anda untuk bisnis ini akan dapat membantu Anda dengan anggaran. Ahli pembukuan Anda akan dapat memasukkan anggaran tersebut ke dalam sistem Anda untuk menghasilkan laporan yang bermakna. Anda akan menghabiskan uang untuk akuntansi dan pembukuan Anda, tetapi nilai yang dihasilkannya jauh melebihi biaya tambahan.

Satu hal yang perlu diperhatikan adalah terlalu mudah untuk tidak melihat nilai akuntan Anda dan sebaliknya berfokus pada biaya. Pastikan Anda memahami apa yang dilakukan tim Anda dan berapa banyak uang yang mereka hemat dengan melakukannya. Nilai mereka akan menjadi jauh lebih jelas.

Sebagai pemilik usaha kecil, Anda harus bertemu dengan akuntan Anda setidaknya tiga kali setahun. Pertama kali harus ketika Anda pertama kali melibatkan mereka. Mereka akan perlu meninjau rencana bisnis Anda dan membantu Anda dengan perkiraan arus kas.

Mereka akan berbagi saran tentang menempatkan Indikator Kinerja Utama dan pemantauan seperti dasbor (lebih banyak tentang dasbor segera).

Jangan khawatir jika Anda tidak memiliki rencana bisnis formal untuk ditunjukkan kepada akuntan Anda. Dia akan dapat mengajukan cukup pertanyaan penting kepada Anda untuk memahami apa yang sedang Anda lakukan dan apa yang Anda rencanakan untuk menambah nilai pada pasar.

Pastikan Anda membuat catatan karena akuntan Anda mungkin akan memberi Anda nasihat. Tulis semuanya ke dalam dokumen rencana bisnis sehingga Anda dapat meninjau / mengklarifikasi saran di sepanjang jalan.

Pertemuan Anda berikutnya akan sekitar dua bulan sebelum akhir tahun keuangan. Pertemuan ini tentang pajak dan Anda mencari strategi yang akan menghemat pajak Anda, membantu arus kas Anda atau lebih disukai keduanya.

Pertemuan terakhir Anda harus tepat setelah akhir tahun keuangan dan akan melibatkan diskusi tentang kinerja bisnis dan bagaimana hal itu berdampak pada rencana masa depan. Ini adalah pertemuan yang lebih rinci untuk memastikan Anda telah memenuhi kebutuhan kepatuhan Anda untuk tahun ini dan untuk memastikan Anda memiliki basis yang baik untuk tahun yang akan datang.

Idealnya, Anda harus mulai melibatkan akuntan Anda dalam keuangan pribadi Anda juga. Meskipun akuntan Anda mungkin bukan perencana keuangan berlisensi, Anda perlu menyiapkan beberapa rencana untuk meningkatkan kekayaan finansial pribadi Anda sehingga Anda dapat melindungi masa depan Anda.

Keputusan seperti berapa banyak uang yang mampu dibayarkan bisnis kepada Anda dan apa yang harus Anda lakukan dengan uang itu dapat dimasukkan ke dalam pajak dan rapat perencanaan strategis Anda.

## BISNIS MENENGAH: HINGGA 25 KARYAWAN

Selamat! Anda memiliki bisnis yang lebih besar sekarang, dengan lebih banyak bagian yang bergerak. Anda akan memerlukan staf tim keuangan untuk membantu Anda memastikan keuangan bisnis Anda sesuai rencana. Anda juga akan membutuhkan lebih banyak Keterlibatan dari akuntan Anda atau tim mereka.

Pertama-tama, pada ukuran ini, kecil kemungkinan Anda akan melakukan outsourcing pembukuan / penggajian Anda lagi. Anda akan memiliki seorang akuntan internal berdedikasi penuh waktu di tim Anda yang akan memastikan Anda mengumpulkan berapa yang berhutang kepada Anda, membayar tagihan Anda tepat waktu, dan mengelola gaji karyawan Anda sehingga mereka terus bekerja! Untuk bisnis ukuran Anda, ini adalah pekerjaan penuh waktu. Anda perlu bekerja lebih dekat dengan akuntan Anda untuk menjalankan beberapa proyek / rencana peningkatan bisnis yang lebih besar.

Pada tingkat ini, idealnya akuntan Anda sangat terlibat dalam bisnis Anda (lihat bab selanjutnya tentang menjadi klien kelas A). Anda akan ingin mereka diinvestasikan dalam kesuksesan Anda yang berkelanjutan dan itu berarti kontak rutin pada tingkat yang berbeda dalam perusahaan mereka. Idealnya, mitra atau pemimpin senior akan menjaga masalah tingkat tinggi Anda.

Arah strategis, struktur, akuisisi, merger atau divestasi akan menjadi jenis diskusi yang Anda lakukan di tingkat itu. Anda juga dapat menggunakan manajer senior. Tugas orang ini adalah untuk memastikan kepastian Anda tetap terkini, bahwa catatan akuntansi Anda benar dan bahwa arus kas Anda dikelola dengan baik.

Cara yang mungkin terlihat bagi Anda adalah bahwa Anda memiliki pertemuan strategis terjadwal dan pertemuan perencanaan pajak dengan pemimpin sekali setahun dan kemudian pertemuan triwulanan atau bahkan bulanan dengan manajer senior Anda. Anda kemudian akan menelepon atau mengirim email kepada pemimpin setiap kali Anda memiliki masalah strategis besar untuk dihadapi. Jika Anda tidak memiliki tiga atau empat panggilan tambahan untuk akuntan Anda per tahun, Anda harus memiliki bisnis yang sangat stabil di lingkungan yang sangat stabil! Pastikan Anda tidak memainkannya terlalu aman karena Anda mungkin kehilangan peluang.

## **BISNIS YANG LEBIH BESAR: LEBIH DARI 25 KARYAWAN**

Setelah Anda berada di level ini, kemungkinan Anda memiliki tim akuntansi internal. Tim ini biasanya akan memecah fungsi akuntansi menjadi menerima uang dan menghabiskan uang.

Anda mungkin memiliki petugas penggajian jika penggajiannya cukup besar dan cukup rumit untuk dibenarkan. Anda tentu akan memiliki manajer di tim ini untuk memastikan bahwa semuanya mengalir dengan lancar. Orang ini biasanya disebut Financial Controller atau Chief Financial Officer (CFO). Dua peran ini melakukan hal yang sama tetapi pada skala yang berbeda.

Financial Controller atau CFO akan memiliki kemampuan untuk menginternalisasi perencanaan dan implementasi strategis yang sebelumnya telah Anda outsourcing kepada

akuntan Anda. Ini memberi bisnis Anda kemampuan tambahan karena Anda tidak perlu lagi bergantung pada akuntan eksternal Anda untuk banyak jawaban yang Anda butuhkan di masa lalu.

Itu tidak berarti Anda tidak perlu lagi akuntan eksternal Anda. Anda mungkin perlu melakukan outsourcing perencanaan pajak dan masalah pajak yang lebih kompleks kepada akuntan Anda dan Anda bahkan Mungkin memiliki persyaratan audit dan pelaporan kompleks untuk dibantu Juga. Pada level ini, ada kemungkinan Anda memiliki dewan manajemen dan akan ideal untuk memiliki akuntan eksternal Anda di dewan itu, bahkan jika hanya dari perspektif perpajakan karena pada level ini, biasanya semakin besar bisnis semakin kompleks masalah yang ada.

Anda sekarang harus tahu seperti apa tim akuntansi Anda pada setiap fase

“ **Pada level ini, ada kemungkinan Anda memiliki dewan manajemen dan akan ideal untuk memiliki akuntan eksternal Anda di dewan itu, bahkan jika hanya dari perspektif perpajakan karena pada level ini, biasanya semakin besar bisnis semakin kompleks masalah yang ada.**

### **REKAP**

Ukuran dan fungsi tim akuntansi yang mendukung Anda akan tergantung pada tahap apa yang Anda lakukan dalam perjalanan bisnis Anda. Pastikan Anda mendapatkan bantuan yang Anda butuhkan untuk tahap bisnis Anda sehingga Anda dapat mengelola pertumbuhan bisnis Anda dengan cara terbaik.

Di mana Anda dalam perjalanan bisnis Anda? Tim apa yang Anda miliki untuk mendukung pertumbuhan Anda saat ini? **Bicaralah dengan Akuntan atau Pembukuan Anda untuk melihat tingkat dukungan apa yang tepat untuk Anda.**

# CARA MEMBANTU AKUNTAN ANDA MEMBUAT ANDA KAYA!

Akuntan hebat dalam bekerja dengan angka tetapi itu adalah fakta kehidupan yang menyedihkan bahwa kebanyakan akuntan tidak hebat dalam membantu klien mereka menjadi kaya dan sukses.

Itu tidak berarti mereka tidak mau. Sebenarnya, merupakan bisnis yang bagus bagi akuntan Anda untuk memiliki klien yang sukses yang mengaitkan kesuksesan itu dengan orang yang membantu mereka dengan keuangan mereka.

“

**Sebenarnya, merupakan bisnis yang bagus bagi akuntan Anda untuk Memiliki klien yang sukses yang Mengaitkan kesuksesan itu dengan orang yang membantu mereka dengan keuangan mereka.**

Sebagai pemilik bisnis, Anda perlu tahu cara memanfaatkan potensi akuntan Anda untuk membantu Anda sukses dalam bisnis Anda. Ini tidak sulit dan sangat mungkin akuntan Anda telah membantu beberapa atau bahkan banyak kliennya untuk berhasil dalam bisnis dan menjadi lebih kaya dalam prosesnya. Hanya saja Anda belum menemukan rahasia cara memanfaatkan saran itu sendiri.

Jika Anda benar-benar ingin memanfaatkan akuntan Anda, pertama-tama, penting untuk mengetahui bagaimana akuntan mengklasifikasikan klien bisnis mereka - ya, Anda akan memiliki salah satu dari tag ini setelah nama Anda pada daftar klien akuntan:

## KELAS-A

Klien yang menghargai waktu akuntan mereka, selalu membayar tepat waktu atau di muka dan tidak pernah mempertanyakan tagihannya adalah kelas-A. Mereka akan secara aktif mencari saran dan menindak-lanjutinya. Mereka akan merujuk bisnis lain dengan ukuran dan klasifikasi yang serupa ke akuntan mereka.

Klien kelas adalah orang-orang yang keluar dari tempat tidur di pagi hari. Alasannya sederhana. Anda memberi nilai dan makna kepada akuntan Anda jika Anda beroperasi dalam kategori ini. Ia akan memberi Anda waktu, energi, dan nilai pengalamannya di semua aspek bisnis Anda. Mereka akan menghemat pajak Anda, menghasilkan cara-cara inovatif untuk menyusun bisnis Anda dan membantu Anda mengevaluasi investasi Anda. Mereka bahkan akan membawa peluang investasi kepada Anda dari klien lain atau dalam kelompok sosial mereka sendiri.

Ingin masuk ke lantai dasar pengembangan properti baru atau peluang inovatif? Jadilah klien kelas-A.

## KELAS-B

Klien-klien yang menghargai waktu akuntan mereka, membayar tepat waktu atau di muka dan kadang-kadang mencari nasihat atau paling tidak terbuka untuk saran termasuk dalam kategori B-class. Mereka biasanya akan melibatkan akuntan mereka untuk setidaknya rapat perencanaan pajak sekali setahun.

Klien kelas-B sering memiliki semacam blok yang mencegah mereka naik ke kelas-A. Biasanya sekitar tidak melihat nilai untuk biaya, sehingga akuntan mereka merasa mereka perlu membuktikan nilainya terus-menerus. Akuntan Anda tidak suka harus membuktikan nilainya setiap saat dan karenanya Anda tidak akan mendapatkan manfaat dari saran 'proaktif' atau peluang investasi yang datang kepada mereka.

Jika Anda bertanya-tanya, atau jika Anda mengenali diri Anda sebagai klien kelas-B, biaya yang Anda bayarkan akan dibayarkan untuk membayar overhead bisnis akuntansi. Ini termasuk akuntan Anda, staf mereka, dan alat yang mereka gunakan untuk membantu Anda memanfaatkan setiap rupiah yang dihasilkan bisnis Anda.

Klien kelas A memahami bahwa untuk setiap dolar yang mereka 'investasikan' dalam biaya akuntansi mereka, mereka menerima pengembalian yang sangat besar. Akuntan Anda tidak serakah. Mereka mungkin membebankan biaya tinggi kepada Anda, tetapi pengembaliannya berkat peluang investasi, penghematan pajak, atau nasihat bisnis harus bernilai lima kali lipat dari biayanya.

Sebagai contoh, seorang teman akuntan saya menceritakan sebuah kisah tentang bagaimana seorang kliennya datang kepadanya dengan hutang pajak \$ 2 juta di ambang kebangkrutan. Dia menawarkan untuk memperbaiki masalah mereka dengan biaya \$ 50rb. Klien menyadari bahwa mereka perlu mempercayai teman saya dan setuju, namun dengan enggan. Teman saya menelepon ke otoritas pajak dan menawari mereka \$ 250rb untuk melunasi seluruh hutang. Otoritas pajak setuju, menyelamatkan klien teman saya \$ 1,7 juta (belum lagi kehancuran finansial) dengan investasi hanya \$ 50rb.

“

**Mereka akan membantu Anda menjaga bisnis Anda berjalan dan menguntungkan tetapi mereka tidak akan fokus membuat Anda kaya.**

Jika Anda adalah klien kelas B, Anda bukan alasan akuntan untuk berbisnis. Mereka akan membantu Anda menjaga bisnis Anda berjalan dan menguntungkan tetapi mereka tidak akan fokus untuk membuat Anda kaya. Anda akan mendapat bantuan membayar pajak lebih sedikit, tetapi Anda tidak akan berterima kasih banyak pada mereka dalam pidato pensiun Anda!

## KELAS-C

Sekarang kita sampai pada klien-klien yang dapat menyebabkan lebih banyak masalah bagi akuntan daripada mereka berkontribusi dalam hal bayaran. Dengan klien kelas-C, tagihan sering dipertanyakan. Saran hanya dicari ketika benar-benar dibutuhkan, dan bahkan kemudian ada keengganan untuk membayar saran itu (menunjukkan Anda tidak menghargainya). Bisnis Anda masih menyumbangkan pendapatan fee untuk akuntan, meskipun hanya pada akhir tahun tetapi sangat tidak mungkin untuk mendapatkan saran proaktif spesifik atau peluang investasi.

Jika Anda adalah kelas C, Anda akan sering menemukan diri Anda dengan manajer klien baru yang menjaga bisnis Anda dan Anda jarang akan memiliki akses ke pemimpin atau mitra akuntansi perusahaan.



## KELAS-D

Ini adalah tipe klien bisnis terburuk. Kelas-D kikir, selalu mempertanyakan nilai dari apa yang mereka dapatkan. Mereka akan berusaha untuk mengambil jalan pintas dalam upaya untuk memotong biaya akuntansi.

Mereka memperjelas bahwa mereka hanya klien karena mereka harus dan bukan karena mereka melihat nilai apa pun yang dilakukan atau dikatakan akuntan mereka. Mereka akan jauh di belakang dalam kewajiban pajak mereka dan umumnya akan berpikir bahwa mereka adalah korban di dunia.

Klien kelas-D dapat melakukannya dengan sangat baik secara finansial ketika waktunya baik, menghasilkan tagihan pajak yang besar dalam prosesnya, tetapi dengan cepat jatuh ke dalam masalah arus kas ketika waktu kurang ideal. Jika Anda adalah klien kelas-D, Anda kemungkinan akan pindah ke kelas-E atau dirujuk ke spesialis kebangkrutan.

## KELAS-E

Klien kelas-E tidak lagi sesuai dengan model bisnis akuntan. E adalah singkatan dari Exit dan Anda mungkin menemukan diri Anda dibundel dengan klien lain di kelas ini dan dijual ke akuntan lain. Atau, Anda akan menerima surat yang memberi tahu Anda bukan lagi klien dari firma dan mereka mendoakan yang terbaik untuk Anda di masa depan.



**Klien kelas-E tidak lagi sesuai dengan model bisnis akuntan. E adalah singkatan dari Exit dan Anda mungkin menemukan diri Anda dibundel dengan klien lain di kelas ini dan dijual ke akuntan lain.**

Ini mungkin bukan salah Anda sama sekali. Mungkin model bisnis akuntan berubah menjadi hanya bekerja dalam industri atau ukuran bisnis tertentu. Namun, dalam pengalaman saya, kemungkinan besar pemilik bisnis yang diklasifikasikan sebagai C, D atau E yang cenderung menemukan diri mereka 'dipecat' sebagai klien.

## APA KELAS ANDA?

Mudah-mudahan sekarang Anda telah memutuskan bahwa Anda menginginkan hubungan dengan akuntan Anda yang menambahkan nilai lebih banyak daripada biayanya, tetapi Anda menyadari bahwa ini akan membebani Anda lebih banyak dalam jangka pendek.

Untuk hubungan yang hebat dan status kelas-A, langkah pertama Anda adalah melakukan dialog yang jujur dan terbuka (mereka seharusnya tidak mengenakan biaya untuk pertemuan ini) untuk melihat apakah ini sesuatu yang dapat diakomodir oleh akuntan Anda atau tidak. Perlu diketahui bahwa sebagian besar akuntan kesulitan mengatakan tidak kepada klien mana pun. Anda perlu menggunakan naluri Anda sendiri, apakah akuntan Anda akan memupuk jenis hubungan yang Anda butuhkan.

Saya sarankan Anda mulai dengan bertanya kepada akuntan Anda apakah mereka memiliki sistem klasifikasi, klasifikasi apa Anda dan mengapa. Itu mungkin membuat mereka sedikit tidak nyaman tetapi jika Anda dapat meyakinkan mereka bahwa Anda hanya ingin membuat hubungan Anda lebih berharga bagi semua pihak, saya yakin mereka akan terkesan!

Hal berikutnya yang harus dilakukan untuk membantu akuntan Anda membuat Anda kaya adalah lebih sering melibatkan mereka. Profesional ini kemungkinan akan memiliki banyak pengalaman tidak hanya di industri Anda tetapi banyak industri lainnya. Mereka ditempatkan secara unik untuk membantu Anda dengan pelajaran dari klien lain. Tetapi Anda harus tahu apa yang harus ditanyakan dan kapan harus bertanya.

## MAKSIMALKAN AKUNTAN ANDA

Banyak akuntan sekarang telah pindah ke penagihan biaya tetap tetapi beberapa masih menggunakan apa yang dikenal sebagai penagihan berbasis waktu. Di sinilah untuk setiap menit akuntan Anda menghabiskan waktu dengan Anda atau di telepon atau menjawab email Anda, Anda akan ditagih, biasanya dalam interval 6 menit (ada kenaikan 10 x 6 menit setiap jam). Satu unit 6 menit dapat berharga \$ 30 atau lebih sehingga klien dapat berakhir dengan faktur besar dan tidak dapat diprediksi jika ada kesibukan selama bulan tertentu.

Di bawah sistem penagihan waktu ini, tidak mengherankan bahwa klien mengembangkan keengganan untuk meminta akuntan mereka untuk apa pun. Memeriksa menjadi prosedur yang mahal sehingga klien memilih bagian penting dari hubungan tersebut. Ini sebenarnya bertentangan dengan kepentingan terbaik klien karena itu membuat mereka enggan untuk mencari bantuan yang mereka butuhkan ketika mereka membutuhkannya.

Tagihan biaya tetap tidak berupaya menagih klien lebih sedikit, hanya saja ada kelonggaran untuk panggilan telepon, email, dan rapat sehingga ini tidak perlu dibebankan secara terpisah. Ini adalah perubahan psikologis utama dan berarti Anda tidak perlu lagi khawatir tentang mendapatkan input akuntan Anda ke dalam keputusan kunci.

Sekarang Anda memiliki biaya tetap dan Anda tahu Anda dapat memanggil akuntan Anda saat Anda membutuhkannya, jaga diri Anda sebagai kelas-A dengan memperhatikan hari sibuk mereka. Memang perlu ada koneksi pribadi pada tingkat tertentu tetapi menelepon untuk berbicara tentang sepakbola akan menurunkan Anda sebagai klien. Pertahankan segala sesuatunya singkat dan fokus pada bisnis sebisa mungkin.

## APA YANG HARUS DIBANTU OLEH AKUNTAN ANDA?

Apa pun ukuran bisnis Anda, fungsi dasar akuntan Anda adalah untuk membantu Anda menyeimbangkan buku Anda, mengajukan pengembalian pajak tahunan Anda dan memastikan bisnis Anda tidak menghabiskan lebih banyak daripada yang bisa didapat. Mereka juga harus berbicara kepada Anda tentang elemen-elemen seperti anggaran dan perkiraan sehingga Anda dapat membuat rencana untuk masa depan.

Dari sini, ada banyak hal lain yang dapat Anda bantu oleh akuntan. Apa yang Anda pilih untuk bekerja sama tergantung pada ukuran bisnis Anda.

Ketika Anda bekerja dengan seorang akuntan, di bagian atas pohon adalah setiap item strategis tingkat tinggi seperti membeli bisnis, menjual bisnis, menggabungkan bisnis Anda, memasuki pasar / negara baru atau merestrukturisasi bisnis Anda.

Item berikutnya ke bawah adalah item-item strategis tingkat rendah seperti kampanye pemasaran baru, produk atau layanan baru dan bahkan mungkin membeli beberapa peralatan baru.

Lalu ada pertanyaan operasional tingkat yang lebih tinggi seperti perekrutan strategis, perubahan operasi, pemindahan tempat dan pembelian peralatan modal.

Pertanyaan operasional tingkat bawah mencakup ulasan pembayaran, pengaturan pemasok, perubahan dalam persyaratan perdagangan, dan ulasan sewa.

Akuntan Anda tidak harus memberi Anda izin untuk melakukan hal-hal ini. Apa yang mereka lakukan adalah memberikan perspektif luar dan menunjukkan kepada Anda apa kemungkinan hasil rencana Anda. Dengan melibatkan akuntan Anda ke dalam masalah besar dan kadang-kadang hanya operasional yang dihadapi bisnis Anda, Anda membuka jalur komunikasi yang memberdayakan mereka untuk memberi Anda jenis nasihat yang akan membuat semua perbedaan dalam bisnis Anda dan situasi keuangan pribadi.

## HARTA KARUN NYA: NASIHAT PROAKTIF

Klien menginginkannya dan akuntan ingin memberikannya tetapi apa yang dimaksud dengan saran proaktif?

Nasihat jenis ini adalah sesuatu yang akan diberikan oleh akuntan Anda tanpa diminta dengan cara apa pun. Ini khusus untuk kebutuhan Anda dan melibatkan peluang untuk menghasilkan lebih banyak uang dalam bisnis Anda atau untuk menghemat uang dalam bisnis Anda.

Akuntan disajikan dengan peluang penjualan bisnis setiap waktu. Mereka mendapat saran dari orang-orang baik yang mencari peluang baru. Mereka mendapatkan penawaran keuangan yang disajikan kepada mereka juga. Selain itu, setiap kali klien melakukan sesuatu yang inovatif yang bekerja untuk mereka, akuntan mereka dapat membuat catatan mental dan, tergantung privasi, dapat menyarankan klien lain untuk mengambil keuntungan dari itu juga.

Sayangnya, itu tidak cenderung bekerja seperti itu bagi banyak klien dan akuntan karena akuntan Anda belum dilatih untuk mencari peluang untuk menghasilkan Anda lebih banyak uang. Anda perlu menilai apa yang dilakukan akuntan Anda untuk Anda dan kemudian mencari untuk membuat Hubungan itu benar-benar memberi hasil bagi Anda dalam jangka panjang. Kekayaan pribadi yang nyata tidak sama dengan kekayaan bisnis. Mungkin menyenangkan untuk menginvestasikan semua kelebihan uang tunai dan keuntungan Anda kembali ke bisnis tetapi itu akan lebih bijaksana

untuk menarik sebagian atau setidaknya mengevaluasi di mana Anda akan menerima pengembalian investasi terbaik Anda. Akuntan Anda harus melintasi situasi kekayaan pribadi Anda dan bisnis Anda dan bekerja menuju visi Anda untuk keduanya — jadi jangan Biarkan mereka menebak-nebak!

Sebuah kata peringatan. Jangan main-main dengan akuntan Anda. Jangan berbohong atau menyembunyikan detail apa pun darinya. Beberapa pemilik bisnis memiliki keyakinan bahwa Anda seharusnya tidak pernah memberi tahu siapa pun tentang keseluruhan situasi. Ini adalah sudut pandang yang berbahaya. Akuntan Anda akan tahu Anda menyembunyikan kebenaran penuh dari mereka dan Anda tidak akan menerima saran proaktif. Selalu ungkapkan segalanya untuk memungkinkan akuntan Anda membantu mendapatkan kekayaan yang Anda inginkan.

Ingat, akuntan Anda ada di sini untuk membantu. Warga Australia bisa merahasiakan uang tetapi menganggap profesional ini seperti dokter untuk rekening bank Anda. Mereka perlu tahu apa yang mereka kerjakan sehingga mereka bisa mendapatkan hasil terbaik. Mereka tidak menilai Anda karena Anda tidak mengajukan BAS (Business Activity Statement) pada kuartal terakhir atau karena Anda memiliki beberapa pembayaran terutang lebih banyak daripada yang Anda inginkan. Terkadang Anda hanya perlu mengambil napas dalam-dalam dan menjelaskan apa yang terjadi sehingga akuntan Anda dapat bekerja dengan Anda untuk menemukan solusi yang tepat.

## **REKAP**

Akuntan Anda dapat membantu Anda dan bisnis Anda mencapai kesuksesan finansial tetapi Anda perlu membuka kunci bantuan itu. Pahami bagaimana akuntan Anda memandang Anda sebagai klien, nilai mereka, cari tahu di mana mereka dapat menambah nilai dan kemudian biarkan mereka menjaga minat Anda tanpa dorongan Anda.

**Undang akuntan Anda untuk makan siang! Lakukan diskusi penuh dan jujur tentang bagaimana mereka memberi peringkat atau mengklasifikasikan Anda dan apa yang dapat Anda lakukan untuk mencapai status 'A'. Buat komitmen kepada akuntan Anda untuk benar-benar menghargai saran mereka.**

Jika Anda tidak yakin akuntan Anda cocok untuk Anda, temukan yang lain. Gunakan daftar pertanyaan yang membantu untuk membantu Anda menemukan akuntan yang tepat untuk Anda di <https://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/>.

# TIGA LAPORAN HARUS DIMILIKI UNTUK BISNIS ANDA

Bagian selanjutnya ini akan mengajarkan Anda dasar-dasar apa yang dilakukan oleh setiap laporan keuangan utama dan bagaimana Anda dapat membacanya secara efektif.

Bab selanjutnya membahas lebih rinci tentang bagaimana benar-benar memahami bagaimana 'kontrol' pesawat bisnis Anda dapat dipindahkan sehingga Anda dapat memanfaatkan informasi yang Anda miliki untuk tetap berlayar di ketinggian.

Dalam bab pertama buku ini, kami membahas alasan mengapa Anda perlu memahami bahasa akuntansi sehingga Anda dapat memahami dasbor dan Anda tahu apakah Anda bisa tetap berada di udara.

Ada banyak laporan akuntansi berbeda yang dapat Anda jalankan untuk bisnis Anda dari sebagian besar paket akuntansi utama. Namun, di mana pun di planet ini Anda berada, apa bisnis Anda atau apa siklus ekonomi saat ini, ada tiga laporan utama yang perlu Anda ketahui.

“

**Di mana pun di planet ini Anda berpusat, apa bisnis Anda atau apa siklus ekonomi saat ini, ada tiga laporan utama yang perlu Anda ketahui.**

Adalah berikut:

- 1) Neraca
- 2) Laba Rugi
- 3) Laporan Arus Kas

Kita perlu melebar dan kemudian agak dalam dengan masing-masing laporan. Jangan takut dengan istilah-istilah teknis. Pada akhir bab ini Anda akan membaca laporan seperti pro!

## **STUDI KASUS**

***Untuk mengilustrasikan penggunaan ketiga laporan ini, kita akan menggunakan studi kasus Sam's Plumbing.***

*Sam menjual jasa, keahlian pipa ledengnya, untuk memperbaiki atau memasang hal-hal seperti keran dan layanan air panas. Dia juga menjual perlengkapan pipa dan barang-barang lainnya kepada pelanggannya untuk mendapatkan keuntungan.*

*Sam selesai pertama kali di kelas perdagangannya dan membangun reputasi yang sangat kuat untuk pekerjaan berkualitas dan keandalan di komunitas lokalnya selama beberapa tahun terakhir. Dia baru-baru ini mempekerjakan seorang magang penuh waktu, Stash, yang adalah seorang siswa yang tajam, bahkan jika Sam berpikir dia menghabiskan terlalu banyak waktu bermain video game daripada mempelajari poin-poin penting dari perpipaian PVC!*

## **LAPORAN #1:** **NERACA**

Neraca adalah representasi dari tiga hal tentang bisnis pada titik waktu tertentu. Bisa jadi kemarin, minggu lalu, bulan lalu atau tahun keuangan terakhir. Neraca Anda memberi Anda gambaran tentang bisnis pada saat itu.

**Neraca berisi informasi berikut:**

- Barang-barang yang dimiliki bisnis;
- Nilai uang yang dihutang bisnis atas barang-barang tersebut; dan
- Nilai uang yang dimiliki bisnis atas barang-barang tersebut.

Saya berbicara sebelumnya tentang keindahan penemuan akuntansi entri ganda. Ini benar-benar dan secara visual tercermin dalam neraca karena persamaan berikut:

Barang-barang yang dimiliki bisnis = Nilai uang yang dihutang bisnis atas barang-barang tersebut + Nilai uang yang dimiliki bisnis atas barang-barang tersebut

Itu sebabnya disebut Neraca; selalu dalam keseimbangan sempurna!

Neraca disebut demikian karena jumlah total Aktiva selalu sama dengan Total Kewajiban dan Ekuitas. Itu juga bisa disebut Laporan Posisi Keuangan karena juga menunjukkan posisi keuangan bisnis Anda.

Barang-barang yang dimiliki bisnis, dalam bahasa akuntan, disebut 'Aktiva'.

Uang yang terutang disebut sebagai 'Kewajiban'.

Uang yang dimiliki disebut 'Ekuitas'.

Saya akan membahas secara singkat masing-masing istilah, meskipun buku teks bisa dan ditulis mengenai semua itu jika Anda ingin belajar lebih lanjut! (petunjuk - Anda tidak perlu).

## **AKTIVA**

Seringkali manajer akan mengatakan sesuatu seperti "Jo adalah aset (aktiva) bagi perusahaan ini". Secara teknis, itu tidak benar.

Jo bukanlah aktiva karena kecuali jika Jo dimiliki oleh perusahaan, dengan kata lain seorang budak. Jo adalah seorang karyawan. Tetapi istilah ini digunakan untuk menyiratkan bahwa Jo adalah alat berharga yang digunakan bisnis untuk menghasilkan uang.



Berikut beberapa detail lainnya:

Tugas pemilik bisnis adalah mengubah Aset menjadi Penjualan, Penjualan itu menjadi Keuntungan dan Keuntungan itu menjadi Uang.

Aset adalah 'barang' apa pun yang dimiliki bisnis yang akan membantunya melakukan apa yang dilakukan untuk menghasilkan penjualan. Aset bisnis dapat berupa uang tunai di bank, uang yang terhutang oleh pelanggan, inventaris atau stok di tangan, mesin dan peralatan, tanah dan bangunan dan kendaraan bermotor.

Aset dapat diverifikasi pada suatu titik waktu. Dapat diverifikasi artinya kami dapat menunjukkan bukti kepemilikan dan nilai yang membentuk angka-angka itu di neraca. Ini penting karena Anda akan melihat bahwa tidak setiap laporan terdiri dari angka-angka yang dapat diverifikasi ini.

### **CONTOH ASET: SAM'S PLUMBING**

*Sam memiliki van pipa yang ia gunakan dalam bisnisnya yang ia beli seharga \$ 50,000 ketika ia memutuskan untuk berangkat sendiri. Dia memiliki uang tunai \$ 10.000 di akun perdagangannya dan uang tunai \$ 45.000 untuk pembelian di masa depan. Dia memiliki alat dan peralatan yang dia bayar \$ 25.000.*

*Keluarga Wilson, Evan, dan Sharpe berutang kepada Sam sejumlah \$ 4.500 untuk layanan pipa selama dua minggu terakhir. Dia juga menyimpan beberapa Unit Air Panas di garasinya untuk keperluan darurat yang dia bayar \$ 1.200 masing-masing. Terlepas dari itu, dia telah menghabiskan \$ 7.500 untuk potongan-potongan di van-nya yang dia gunakan pada pekerjaan pipa ledengnya.*

<b>Aset Sam's Plumbing adalah:</b>	
Kas di Bank	\$10,000
Kas di Investasi	\$45,000
Kas Piutang dari Pelanggan	\$4,500
Persediaan (2 x Air Panas + Bits)	\$9,900 (2 x \$1,200 = \$2,400+ \$7,500 = \$9,900)
Peralatan dan Perlengkapan	\$25,000
Mobil Van	\$50,000
<b>Total Aset</b>	<b>\$144,400</b>

## **KEWAJIBAN**

Uang yang terhutang oleh bisnis disebut sebagai kewajiban.

Anda mungkin bahkan pernah mendengar manajer yang sama mengatakan ketika Jo adalah aset, Peter mulai menjadi liabilitas (kewajiban). Sekali lagi ini salah. Kinerja Peter membebani bisnis dalam penjualan atau kehilangan produktivitas, tetapi ia bukan tagihan yang harus dibayar oleh bisnis.

Kewajiban adalah uang yang menjadi kewajiban bisnis. Kewajiban bisnis termasuk overdrafts dan tagihan bank, uang yang terutang kepada pemasok, pembayaran sewa karena aset serta pajak yang harus dibayar.

Liabilitas ini juga dapat diverifikasi pada suatu titik waktu. Anda dapat melihat kontrak atau perjanjian yang sesuai dengan jumlah pada neraca.

### **CONTOH LIABILITAS: SAM'S PLUMBING**

*Sam meminjam \$ 25.000 dari orang tuanya ketika pertama kali memulai bisnisnya dan dia rajin membayarnya setiap bulan sehingga sekarang turun menjadi \$ 15.000. Dia memiliki sejarah perdagangan yang sangat baik sehingga pemasok utamanya memungkinkannya membayar 14 hari setelah dia mengambil barang. Dia saat ini berutang \$ 4.250 untuk barang-barang yang telah dia beli untuk bisnisnya. Dia berutang pemerintah \$ 12.800 untuk perdagangan kuartal terakhir juga. Sam juga menggunakan kartu kredit untuk hal-hal seperti bahan bakar dan yang saat ini memiliki saldo utang \$ 350.*

<b>Total Kewajiban Sam's Plumbing:</b>	
Kartu Kredit	\$350
Kreditor Usaha	\$4,250
Pajak harus dibayar	\$12,800
Meminjam dari Orang Tua	\$25,000
<b>Total Kewajiban:</b>	<b>\$42,400</b>

## EKUITAS

Jika Aset adalah hal-hal yang dimiliki bisnis dan Kewajiban adalah uang yang dihutang oleh bisnis, maka Ekuitas adalah selisihnya. Ini benar-benar bagian dari aset bisnis yang dimiliki.



**Jika Aset adalah hal-hal yang dimiliki bisnis dan Kewajiban adalah uang yang dihutang oleh bisnis, maka Ekuitas adalah selisihnya**

Ketika Anda berpikir tentang Ekuitas di sebuah rumah, itu adalah selisih antara apa nilai rumah itu dan apa yang Anda masih berutang pada bank untuk itu. Jika Anda menjual rumah, Anda harus membayar kembali pinjaman dan Anda akan ditinggalkan dengan ekuitas.

Ekuitas bisnis dapat mencakup uang yang dimasukkan oleh investor ke dalam bisnis sebagai modal saham, laba tahun berjalan, dan apa yang belum didistribusikan kepada pemilik dari laba tahun lalu, yang disebut pendapatan ditahan (dapatkan, tidak dibagikan tetapi dipertahankan). Jika sebuah bisnis dikatakan menginvestasikan kembali pendapatannya ke dalam bisnis, ini benar-benar berarti mempertahankan sebagian atau seluruh keuntungannya untuk tahun itu. (Yang memungkinkan untuk saldo bank yang lebih tinggi)

### CONTOH EKUITAS: SAM'S PLUMBING

*Ketika Sam memulai bisnisnya, dia ingin membeli sebuah van dan alat-alat seharga \$ 75.000. Dia memiliki tabungan dan neneknya telah meninggalkan \$ 50.000 untuk berinvestasi dalam bisnisnya. Totalnya masih kurang \$ 25.000, yang dia pinjam dari orang tuanya. Dia 'membayar' dirinya sendiri dari keuntungannya tetapi suka tetap sedikit sisa karena dia berharap untuk membeli Stash van sendiri ketika dia lulus dari sekolah perdagangan.*

<b>Total Ekuitas Sam's Plumbing:</b>	
Investasi Awal	\$50,000
Laba Tahun Sebelumnya	\$23.600 (jumlah yang belum dibagikan ke Sam)
Laba tahun berjalan	\$28,000
<b>Total Ekuitas:</b>	<b>\$101,600</b>

## SATU RINCIAN LEBIH LANJUT

Ada satu langkah lagi yang perlu diperhatikan jika Anda ingin mendapatkan hasil maksimal dari interaksi Anda dengan akuntan Anda. Aset (Aktiva) dibagi antara Aktiva Lancar dan Tidak Lancar. Ini akan menjadi penting ketika kita melihat rasio yang perlu Anda perhatikan di bab-bab selanjutnya.

### AKTIVA LANCAR

Aktiva Lancar adalah aset di mana manfaat ekonomi bagi perusahaan diharapkan untuk dikonsumsi dalam jangka waktu 12 bulan. Aset-aset ini adalah uang tunai atau hal-hal yang dapat dikonversi menjadi uang tunai. Bayangkan, rekening bank operasional Anda, piutang dan stok yang ada (termasuk produksi yang Anda miliki sedang berjalan tetapi belum selesai jika itu berlaku untuk bisnis Anda).

Ini adalah aset yang berupa uang tunai atau dapat diubah menjadi uang tunai dengan mudah, seperti dengan menagih jumlah utang kepada perusahaan atau dengan menjual stok yang Anda miliki dan kemudian mengumpulkan jumlah tersebut.



**Aset-aset ini adalah uang tunai atau hal-hal yang dapat dikonversi menjadi uang tunai.**

### CONTOH AKTIVA LANCAR: SAM'S PLUMBING

*Dalam contoh Sam's Plumbing, kita melihat bahwa Sam memiliki total \$ 144.400 dalam Aset. Dari jumlah itu, berikut ini akan dianggap sebagai Aktiva Lancar karena mereka adalah uang tunai atau akan dikonversi menjadi uang tunai dalam 12 bulan ke depan:*

<b>Aktiva Lancar Sam's Plumbing adalah:</b>	
<i>Kas di Bank</i>	<i>\$10,000</i>
<i>Kas di Investasi</i>	<i>\$45,000</i>
<i>Kas Piutang dari Pelanggan</i>	<i>\$4,500</i>
<i>Persediaan (2 x Air Panas + Bits)</i>	<i>\$9,900</i>
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>\$69,400</b>

## **AKTIVA TIDAK LANCAR**

Aset Tidak Lancar adalah hal-hal yang dimiliki bisnis yang memberikan manfaat ekonomi bagi bisnis selama lebih dari satu tahun. Mengenai aset-aset ini, kita berharap aset-aset ini memungkinkan kami untuk menghasilkan produk dan layanan kita selama lebih dari setahun dan dalam beberapa kasus selama bertahun-tahun yang akan datang. Pikirkan peralatan yang digunakan dalam bisnis; mobil dan truk yang membantu mengangkut orang dan barang di sekitar, peralatan komputer dan bahkan tanah dan bangunan yang dapat dioperasikan bisnis kita dari yang dimiliki bisnis dan bukan hanya sewa.

### **AKTIVA TIDAK LANCAR: SAM'S PLUMBING**

*Hal-hal yang dimiliki Sam yang akan bertahan lebih dari satu tahun adalah mobil van dan juga alat-alatnya. Ketika Sam membeli barang-barang penting itu untuk bisnisnya, dia berharap barang-barang itu akan bertahan hingga masa depan sehingga dia bisa terus mendapatkan pengembaliannya. Dia tidak mengharapkan untuk mengganti biaya van atau alat-alatnya dalam satu tahun.*

#### ***Begini tampilannya di Neraca:***

<i>Peralatan dan perlengkapan</i>	<i>\$25,000</i>
<i>Mobil Van</i>	<i>\$50,000</i>
<b><i>Total Aktiva Tidak Lancar</i></b>	<b><i>\$75,000</i></b>

## **DEPRESIASI**

Pelajaran tentang Aktiva Tetap adalah bahwa Anda tidak mengharapkan untuk mengganti seluruh biaya barang yang Anda beli dalam 12 bulan. Sebagai manfaat ekonomi, yaitu kontribusi terhadap penjualan dan laba bisnis, berlaku selama lebih dari satu tahun, kita perlu mengalokasikan biaya aset itu selama betapapun lama aset itu diharapkan berkontribusi pada bisnis.

Alokasi biaya ini disebut Depresiasi (Penyusutan) dan total Depresiasi diwakili di bawah setiap aset di neraca sehingga Anda dapat menentukan berapa banyak manfaat ekonomi yang tersisa dari masing-masing aset.



**Pelajaran tentang Aktiva Tetap adalah bahwa Anda tidak mengharapkan untuk mengganti seluruh biaya barang yang Anda beli dalam 12 bulan.**

## **DEPRESIASI: SAM'S PLUMBING**

*Ketika Sam membeli van dan alat-alatnya dua tahun lalu, dia berharap mendapatkan delapan tahun dari van-nya dan lima tahun dari alat-alatnya. Dia tahu bahwa sampai saat dia mengganti kedua hal itu, mereka akan terus melakukan pekerjaan mereka dengan cara yang sama seperti ketika dia membelinya. Van masih akan mengantarnya berkeliling dan alat-alat masih akan membuka blokir pipa dll. Dalam hal ini, kita dapat dengan mudah membagi biaya tahunan van dan alat-alat berdasarkan apa yang diharapkan oleh Sam:*

**Mobil Van - Biaya \$50,000 / 8 tahun = \$6,250 per tahun**

**Peralatan - Biaya \$25,000 / 5 tahun = \$5,000 per tahun**

*Biaya di atas per tahun kemudian dibebankan pada laba tahun itu sebagai 'Penyusutan'.*

**Penyusutan kumulatif setiap item mengurangi saldo item tersebut di Neraca sebagai berikut:**

<i>Mobil Van</i>	<i>\$50,000</i>
<i>Dikurangi Penyusutan Akumulasi</i>	<i>(\$12,500) - catatan: untuk 2th</i>
<i>Peralatan</i>	<i>\$25,000</i>
<i>Dikurangi Penyusutan Akumulasi</i>	<i>(\$10,000) - two years</i>
<b>Total Aktiva Tidak Lancar</b>	<b>\$52,500</b>

*Anda dapat melihat bahwa nilai Aktiva Tetap menurun dari waktu ke waktu seiring manfaat ekonomi mereka (atau manfaatnya untuk bisnis) menurun. Pada saat kita mencapai akhir tahun kelima, alat-alat tersebut akan sepenuhnya habis dan dibebankan pada laba rugi dan sama dengan tahun kedelapan van.*

Perlu dicatat bahwa nilai pada neraca tidak mencoba memperkirakan nilai item dalam kehidupan nyata. Kita semua tahu bahwa sebagian besar mobil kehilangan nilainya jauh lebih cepat pada awal umur pakai mereka dibandingkan pada akhirnya. Kami hanya mengalokasikan biaya aset selama masa pakainya, berdasarkan konsumsi manfaat oleh bisnis.

Sayangnya, Anda tidak dapat melihat nilai total aset pada neraca dan berharap itu menjadi nilai tepat dari aset tersebut untuk diganti atau dijual. Akuntan Anda secara proporsional membebankan biaya suatu aset sesuai umurnya daripada mencari untuk menetapkan nilai rupiah tertentu.

## **KEWAJIBAN**

Kewajiban juga dibagi menjadi dua kategori - Lancar dan Tidak Lancar. Tidak seperti Aset, ini tidak ada hubungannya dengan manfaat ekonomi dan segala sesuatu yang berkaitan dengan ketika Anda perlu membayar.

### **KEWAJIBAN LANCAR**

Istilah Kewajiban Lancar mengacu pada uang yang dimiliki bisnis untuk berbagai hal yang diharapkan akan dibayar dalam jangka waktu 12 bulan. Ini termasuk overdraft untuk bisnis, kartu kredit, uang yang Anda berutang kepada pemasok, kewajiban pajak, dan pinjaman jangka pendek.

Kewajiban jauh lebih mudah dipahami daripada Aset karena Neraca hanya menggambarkan dengan tepat apa yang harus dibayar oleh bisnis dalam jangka waktu kurang dari 12 bulan. Ini mungkin tidak terlalu membantu dalam menghitung arus kas untuk minggu atau bulan berikutnya karena 12 bulan adalah jangka waktu yang digunakan untuk beralih antara lancar dan tidak lancar tetapi itu memberi kita beberapa informasi yang baik yang dapat kita gunakan.

### **KEWAJIBAN LANCAR: SAM'S PLUMBING**

*Anda akan mengharapkan Sam untuk melunasi saldo kartu kreditnya dan membayar pemasoknya dalam periode yang wajar, membayar pajak karena pada periode itu atau dia akan mengambil risiko Pemerintah menutup bisnisnya!*

*Tentu saja, saldo kartu kredit Sam, kreditor usaha, dan hutang pajak akan bervariasi setiap saat. Ingat Neraca adalah potret pada suatu titik waktu. Jadi seperti pada hari neraca sedang dipersiapkan, itu adalah neraca kewajiban yang diharapkan akan dibayar dalam waktu 12 bulan.*

<b><i>Kewajiban Lancar Sam's Plumbing:</i></b>	
<i>Kartu Kredit</i>	<i>\$350</i>
<i>Kreditor Usaha</i>	<i>\$4,250</i>
<i>Pajak yang Harus Dibayar</i>	<i>\$12,800</i>
<b><i>Total Kewajiban Lancar:</i></b>	<b><i>\$17,400</i></b>

## KEWAJIBAN TIDAK LANCAR

Tidak lancar mengacu pada uang yang harus dibayar oleh bisnis selama periode lebih dari satu tahun. Pikirkan pinjaman jangka panjang yang digunakan untuk pembelian yang lebih struktural. Pinjaman bank, obligasi dan kadang-kadang pemegang saham atau pinjaman pemilik umum ditemukan dalam Kewajiban Tidak Lancar.

Yang penting untuk diingat di sini adalah bahwa bisnis tidak perlu melunasinya dalam 12 bulan ke depan. Ini seperti perbedaan antara utang pemasok dan pinjaman rumah.

### **KEWAJIBAN TIDAK LANCAR: SAM'S PLUMBING**

*Sam tidak perlu membayar orang tuanya sekaligus atau bahkan dalam satu tahun. Jadi seluruh pinjaman diklasifikasikan sebagai Tidak Lancar, bahkan jika ia membayarnya sedikit.*

<b><i>Kewajiban Tidak Lancar Sam's Plumbing:</i></b>	
<i>Meminjam dari Orang Tua</i>	<i>\$25,000</i>
<b><i>Total Kewajiban Tidak Lancar:</i></b>	<b><i>\$25,000</i></b>

“

**Kewajiban adalah apa yang dihutang bisnis untuk barang dan jasa, uang yang dipinjam atau pajak.**



## EKUITAS

Tidak seperti Aset dan Kewajiban, kami tidak membagi Ekuitas menjadi Lancar dan Tidak Lancar. Ekuitas hanyalah nilai uang yang telah dimasukkan pemilik ke dalam bisnis dan jumlah laba bersih yang belum diambil pemiliknya dari bisnis.

### Informasi penting untuk diperhatikan:

Aset dikurangi Liabilitas = Aset Bersih = Apa yang dimiliki bisnis Anda dari Aset.

Kami akan membahas lebih rinci tentang cara menggunakan laporan di bab selanjutnya.

*Mari kita satukan semuanya dan tunjukkan bagaimana Sam's Plumbing akan diwakili sebagai sebuah Laporan Keuangan.*

### **Sam's Plumbing: Neraca per 30 Juni 2020**

#### **AKTIVA**

<b>Aktiva Lancar:</b>	
<i>Kas di Bank</i>	\$10,000
<i>Kas di Investasi</i>	\$45,000
<i>Kas Piutang dari Pelanggan</i>	\$4,500
<i>Persediaan (2 x Air Panas + Bits)</i>	\$9,900
<b>Total Current Assets</b>	<b>\$69,400</b>

<b>Aktiva Tidak Lancar:</b>	
<i>Mobil Van</i>	\$50,000
<i>Dikurangi Penyusutan Akumulasi</i>	(\$12,500) - catatan: 2 tahun
<i>Peralatan</i>	\$25,000
<i>Dikurangi Penyusutan Akumulasi</i>	(\$10,000) - 2 tahun
<i>Total Aktiva Tidak Lancar</i>	\$52,500
<b>Total Aktiva</b>	<b>\$121,900</b>

**KEWAJIBAN**

<b><i>Kewajiban Lancar</i></b>	
<i>Kartu Kredit</i>	\$350
<i>Kreditor Usaha</i>	\$4,250
<i>Pajak yang Harus Dibayar</i>	\$12,800
<b><i>Total Kewajiban Lancar:</i></b>	<b>\$17,400</b>

**KEWAJIBAN**

<b><i>Kewajiban Tidak Lancar</i></b>	
<i>Meminjam dari Orang Tua</i>	\$25,000
<b><i>Total Kewajiban Tidak Lancar:</i></b>	<b>\$25,000</b>
<b><i>Total Kewajiban</i></b>	<b>\$42,400</b>
<b><i>AKTIVA BERSIH</i></b>	<b><i>\$79,500 (Total Aktiva dikurangi Total Kewajiban)</i></b>

**EKUITAS**

<i>Investasi Awal</i>	\$50,000
<i>Laba Tahun Sebelumnya</i>	\$12,350
<i>Laba Tahun Berjalan</i>	\$17,150
<b><i>Total Ekuitas:</i></b>	<b>\$79,500</b>

Dari laporan di atas, Anda dapat melihat bahwa jumlah Aktiva Bersih sama dengan Total Ekuitas. Cara lain untuk mengatakan ini bahwa Aktiva Bersih setimbang dengan Total Ekuitas, yang merupakan asal nama Neraca.



***Dari laporan di atas, Anda dapat melihat bahwa jumlah Aktiva Bersih sama dengan Total Ekuitas.***



**Hal-hal yang dimiliki bisnis disebut Aset (Aktiva) dan mereka terbagi antara Lancar (yang akan digunakan dalam 12 bulan) dan Tidak Lancar.**

### **REKAP**

Neraca mencatat hal-hal yang dimiliki oleh suatu bisnis dan uang yang dimiliki sebagai snapshot pada suatu titik waktu.

Hal-hal yang dimiliki bisnis disebut Aset dan mereka terbagi antara Lancar (yang akan digunakan dalam 12 bulan) dan Tidak Lancar.

Uang yang dihutang bisnis disebut Kewajiban dan mereka terbagi antara Lancar (harus dibayar dalam waktu 12 bulan) dan Tidak Lancar.

Perbedaan antara Aset dan Liabilitas adalah apa yang dimiliki 'bisnis' dan itulah yang disebut Ekuitas.

**Lihatlah Neraca bisnis Anda sendiri sebelum melangkah lebih jauh.** Pastikan Anda memahami semua item di dalamnya dan itu masuk akal bagi Anda. Jika ragu, akuntan Anda pasti dengan senang hati memberikan saran kepada Anda.

## LAPORAN #2: LAPORAN LABA RUGI ATAU LAPORAN PENGHASILAN

Laba & Rugi (juga dikenal sebagai Laporan Penghasilan Anda) adalah representasi dari total nilai pendapatan dan pengeluaran selama periode tertentu.



**Laba & Rugi (juga dikenal sebagai Laporan Penghasilan Anda) adalah representasi dari total nilai pendapatan dan pengeluaran selama periode tertentu.**

Tidak seperti Neraca, ini tidak mewakili snapshot pada suatu titik waktu, melainkan jumlah aktivitas kumulatif dari titik waktu ke titik waktu lainnya. Bisa dari awal tahun lalu hingga akhir bulan lalu, atau kuartal terakhir atau bulan lalu.

Ada tiga kategori utama dalam laporan Laba Rugi. Yaitu:

- 1) Pendapatan
- 2) Harga Pokok Penjualan Barang (atau Jasa)
- 3) Beban Operasional

Pemahaman tentang ketiga hal ini akan membuat Anda berada di jalur yang baik untuk memahami laporan khusus ini.

### **PENDAPATAN**

Pendapatan hanyalah apa yang diperoleh bisnis selama periode itu. Biasanya penjualan barang atau jasa tetapi bisa juga sewa diterima atau dividen diterima juga. Fokus pada produk atau layanan utama bisnis Anda dan itu adalah penjualan yang ditunjukkan dalam pendapatan.

Pendapatan bukan uang tunai yang diterima dari pelanggan Anda. Ini adalah total penjualan, terlepas dari apakah itu dalam bentuk tunai atau di bank. Namun, satu hal penting yang perlu diperhatikan di sini adalah bahwa jumlah tersebut tidak termasuk pajak yang perlu ditagihkan kembali kepada pemerintah di masa mendatang.

## **INI CONTOH DARI SAM'S PLUMBING:**

*Ini contoh dari Sam's Plumbing:*

*Sekarang Anda sudah mengetahui Sam dan bisnis pipa ledeng yang ia operasikan dengan bantuan magangnya, Stash.*

“

***Sekarang Anda sudah mengetahui Sam dan bisnis pipa ledeng yang ia operasikan dengan bantuan magangnya, Stash.***

*Sam menghasilkan uang dengan dua cara berbeda:*

*Pertama-tama, dia meminta bayaran untuk memperbaiki pipa ledeng atau memasang pipa ledeng baru untuk orang-orang. Kedua, dia membebankan biaya untuk pasokan peralatan seperti unit air panas. Dia juga menambahkan biaya untuk bahan yang digunakannya dalam memperbaiki atau memasang pipa ledeng.*

*Sam dan Stash baru saja menyelesaikan hari yang melelahkan di tempat McKenzie, memasang layanan air panas baru dan menjalankan saluran gas yang ditingkatkan di bawah halaman rumah mereka. Sam mengeluarkan biaya \$ 1.000 untuk unit air panas. Bagian yang digunakan untuk menjalankan saluran gas baru serta menghubungkan semuanya menghabiskan biaya \$ 375. Sam dan Stash membutuhkan waktu enam jam untuk memasang saluran baru dan unit air panas. Dia telah memberikan penawaran ke McKenzies \$ 1.300 untuk unit air panas, \$ 400 untuk suku cadang dan \$ 800 dalam biaya tenaga kerja.*

*Pendapatan Sam's Plumbing akan terlihat seperti ini:*

<b>Pendapatan</b>	
Penjualan Barang	\$1,300
Penjualan Suku Cadang	\$400
Biaya Layanan	\$800
<b>Total Pendapatan:</b>	<b>\$2,500</b>

## **HARGA POKOK PENJUALAN BARANG (ATAU JASA)**

Kategori utama berikutnya yang perlu dipahami adalah biaya langsung yang terkait dengan penjualan. Secara langsung, maksud saya Anda dapat menghubungkan biaya dengan penjualan aktual yang dilakukan. Elemen utama dari Harga Pokok Penjualan adalah berapa biaya Anda untuk membeli barang itu. Tergantung dengan bisnis Anda, Harga Pokok Penjualan juga dapat mencakup biaya distribusi (mis. Pengiriman) dan / atau biaya tenaga kerja untuk memproduksi dan mendistribusikan barang tersebut.

Anda dapat memikirkan hal ini secara sederhana. Jika Anda membeli barang seharga \$20 dan menjualnya seharga \$50, Anda telah mendapat margin \$30.

### **SAM'S PLUMBING:**

*Dalam contoh di atas, kita mengetahui tentang beberapa biaya yang dikeluarkan Sam dalam memasok unit air panas untuk pekerjaan seharga \$ 1.000 dan suku cadang untuk instalasi sebesar \$ 375. Ini berarti bahwa total biaya pokok penjualan untuk pekerjaan McKenzie adalah \$ 1.375.*

<b>Harga Pokok Penjualan</b>	
Pembelian	\$1,000
Bahan yang Digunakan	\$375
<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>\$1,375</b>

*Beberapa catatan di sini. Penyesuaian persediaan atau stok yang dipegang oleh bisnis tercermin dalam area Harga Pokok Penjualan. Tanpa terlalu teknis, jika Sam memiliki bagian di tangan \$ 500 sebelum pekerjaan, dia membeli bahan senilai \$ 100 selama pekerjaan dan memiliki bahan senilai \$ 225 pada akhir pekerjaan, ini adalah bagaimana biaya bahan akan dihitung:*

Biaya Bahan di Awal	\$500
Tambahkan Bahan yang Dibeli	\$100
Dikurangi Bahan di Akhir	(\$225)
<b>Total biaya bahan</b>	<b>\$375</b>

*Upah: Catatan terakhir adalah bahwa meskipun Sam dan Stash tidak memasukkan biaya tenaga kerja mereka, tidak perlu untuk mengaitkan sebagian dari upah mereka dengan Harga Pokok Penjualan karena hal ini menjadi cukup rumit untuk dihitung dan dikelola. Cukuplah untuk mengatakan bahwa Sam dan Stash harus dibayar dalam hal apa pun sehingga biayanya tetap. Jika mereka harus mempekerjakan pekerja lepas hanya untuk pekerjaan ini, maka baru akan lebih tepat untuk menambahkan biaya tenaga kerja ke dalam Harga Pokok Penjualan.*

## **LABA KOTOR**

Kotor dalam konteks ini tidak berarti menyebalkan atau tidak menyenangkan. Ini hanya mengacu pada jumlah laba yang diperoleh bisnis sebelum biaya tetap atau beban operasional diperhitungkan. Ini penting karena memberi tahu bisnis nya 'Margin' apa yang mereka terima.

Margin hanyalah jumlah di atas harga pokok penjualan barang atau jasa. Misalnya, jika Anda membeli item seharga \$ 100 dan menjualnya seharga \$ 150, Anda akan memiliki 'Margin' sebesar \$ 50 untuk transaksi itu. Jika itu adalah satu-satunya transaksi, Anda akan menghasilkan \$ 50 Laba Kotor untuk periode tersebut. \$ 50 kemudian tersedia untuk memenuhi biaya overhead atau biaya tetap yang harus Anda bayar terlepas dari apakah Anda melakukan penjualan itu atau tidak.

Anda akan menemukan lebih banyak tentang Overhead di bagian selanjutnya.

### ***Sam's Plumbing***

<i>Total Pendapatan</i>	<i>\$2,500</i>
<i>Dikurangi Biaya Pokok Penjualan</i>	<i>(\$1,375)</i>
<b><i>Lab a Kotor</i></b>	<b><i>\$1,125</i></b>

## **BEBAN OPERASIONAL**

Overhead (Beban Operasional) Anda adalah biaya yang dikeluarkan bisnis Anda, selama periode laporan itu dibuat, yang tidak dapat secara langsung dikaitkan dengan penjualan individu. Contoh Overhead adalah sewa gedung, biaya telepon / internet, dan listrik.

Terkadang, Overhead ini dapat disebut Biaya Tetap dan Semi-variabel, yang keduanya merupakan uraian yang membantu.

Biaya Tetap adalah biaya yang tidak berbeda dengan jumlah penjualan yang Anda lakukan. Sewa adalah contohnya. Jika Anda menyewa kantor, tidak masalah apakah Anda menjual 1.000 unit atau hanya satu, Anda masih akan membayar jumlah yang sama.

Biaya Semi-variabel adalah biaya yang sedikit bervariasi, tergantung pada volume penjualan. Listrik mungkin menjadi contoh dari biaya yang naik ketika bisnis memiliki banyak kegiatan dibandingkan dengan ketika itu dimatikan. Tetapi akan terlalu sulit untuk mencoba dan menghubungkan biaya listrik dalam banyak kasus dengan penjualan individu.

### ***Sam's Plumbing***

*Sam harus membayar bensin untuk van \$ 100, STNK untuk van \$ 250, tagihan listrik untuk bengkelnya \$ 145 serta sewa \$ 150. Dia membayar Stash \$ 150 pada periode yang sama.*

<b>Overhead Sam's Plumbing</b>	
<i>Bensin</i>	<i>\$100</i>
<i>STNK</i>	<i>\$250</i>
<i>Listrik</i>	<i>\$145</i>
<i>Sewa</i>	<i>\$150</i>
<i>Upah</i>	<i>\$150</i>
<b>Total Overhead</b>	<b>\$795</b>

## **LABA BERSIH**

Laba Bersih bisnis dihitung sebagai Laba Kotor dikurangi Overhead. Jika Anda lihat, ini mewakili jumlah uang dari penjualan yang tersisa setelah memperhitungkan biaya (Harga Pokok Penjualan) serta semua biaya lain yang terkait dengan menjalankan bisnis (Overhead).

### ***Sam's Plumbing:***

<i>Total Pendapatan</i>	<i>\$2,500</i>
<i>Dikurangi Biaya Pokok Penjualan</i>	<i>(\$1,375)</i>
<b>Laba Kotor</b>	<b>\$1,125</b>
<i>Dikurangi Overhead</i>	<i>\$795</i>
<b>Laba Bersih</b>	<b>\$330</b>



## LAPORAN #3: LAPORAN ARUS KAS

Laporan terakhir ini mungkin asing untuk Anda karena biasanya tidak termasuk dalam akun tahunan yang disiapkan oleh akuntan Anda.

Laporan ini adalah Laporan Arus Kas dan mengukur uang masuk dan keluar dari bisnis untuk periode waktu tertentu. Ini adalah laporan campuran, meskipun posisi Closing Cash ada pada suatu titik waktu, sedangkan transaksi yang terdapat dalam laporan adalah akumulasi untuk periode tertentu.

Laporan dimulai dengan Saldo Kas Pembuka. Ini adalah saldo yang sama seperti yang Anda temukan di neraca untuk titik waktu tertentu. Misalnya, jika saldo awal kas pada tanggal 1 Januari adalah \$ 34rb, maka neraca pada tanggal 31 Desember juga akan menjadi \$ 3rb.

“

**Laporan dimulai dengan Saldo Kas Pembuka. Ini adalah saldo yang sama dengan yang Anda temukan di neraca untuk titik waktu tertentu.**

Laporan ini kemudian mengukur arus kas masuk dan keluar untuk periode di bawah tiga kategori berbeda: Kas dari Operasional; Kas dari Aktivitas Investasi; dan Kas dari Aktivitas Pendanaan.

Operasional, investasi, dan pembiayaan dapat berupa kas positif atau negatif. Total dari ketiganya disebut Net Cash Movement (Pergerakan Kas Bersih).

Ketika ditambahkan ke saldo kas pembuka, ini akan sama dengan saldo kas penutupan Anda, yang harus sama dengan saldo kas yang ditemukan di neraca untuk periode yang sama.

Dalam bentuk singkat:

Saldo Kas Pembuka  
+/- Kas dari Operasional  
+/- Kas dari Berinvestasi  
+/- Kas dari Pembiayaan  
= Saldo Kas Penutup

Uang tunai adalah sumber daya yang sangat penting untuk bisnis Anda, seperti yang akan kita temukan dalam bab-bab berikut. Laporan ini memberi pemilik bisnis jawaban atas pertanyaan pemilik bisnis kuno, yaitu, "Jika saya mendapat untung \$ 100rb, mengapa rekening bank saya tidak memiliki \$ 100rb di dalamnya?"

Semua pemilik bisnis ingin tahu, "Kemana uang saya pergi dan apakah akan pernah kembali?"

Untuk membantu menjawab pertanyaan ini, berikut adalah beberapa hal-hal spesifik yang akan membantu Anda memahami Laporan Arus Kas Anda:

### **KAS DARI OPERASIONAL**

Kas dari Operasional adalah titik awal untuk memahami laporan arus kas. Dapat dijelaskan sebagai laba operasional untuk periode tertentu, disesuaikan untuk item non tunai serta penyesuaian untuk Modal Kerja untuk periode tersebut.

Alasan laba operasional mungkin perlu penyesuaian untuk item non tunai adalah bahwa beberapa item yang dibebankan pada laba rugi tidak memiliki dampak tunai. Depresiasi, yang seperti yang kita lihat ketika meninjau aset, adalah alokasi biaya yang sebelumnya dikeluarkan. Jika dibebankan pada laba rugi selama suatu periode, akuntan Anda perlu menambakkannya kembali.

Selain itu, kadang-kadang bisnis membuat penyisihan untuk biaya masa depan yang harus dikaitkan dengan periode saat ini. Ini disebut ketentuan dan sementara mereka beroperasi untuk menurunkan laba untuk suatu periode, mereka tidak memiliki dampak arus kas sampai mereka benar-benar dibayar pada titik tertentu di masa depan.

## **MODAL KERJA**

Modal Kerja adalah uang yang dibutuhkan untuk mendanai operasional, dengan mempertimbangkan bahwa mungkin ada perbedaan waktu antara kapan Anda harus membayar pemasok Anda dan ketika Anda dibayar oleh pelanggan Anda.

Pengurangan modal kerja akan menghasilkan lebih banyak uang tunai di bank Anda dan peningkatan akan menghasilkan lebih sedikit uang tunai di bank Anda. Ini biasanya berfungsi sebagai berikut:

**Piutang Usaha:** Ketika Anda pertama kali melakukan penjualan dengan jangka waktu kredit, Anda dapat memberikan jangka waktu, misalnya 30 hari, agar pelanggan Anda membayar Anda. Saldo piutang pada tanggal penutupan saldo kas dapat dihitung sebagai saldo Pembukaan Rekening Piutang PLUS penjualan kredit baru untuk periode tersebut, dikurangi penerimaan kas dari pelanggan.

Bergantung pada jumlah yang dijual selama periode tersebut dan uang tunai yang diterima dari pelanggan yang memiliki akun yang harus dibayar sesuai ketentuan pembayaran mereka, saldo akhir piutang usaha Anda dapat naik atau turun. Jika naik, itu berarti Anda berutang lebih banyak uang sekarang daripada Anda pada awal periode. Ini menambah modal kerja yang dibutuhkan dalam bisnis. Jika saldo turun, itu akan mengurangi modal kerja untuk periode tersebut.

**Persediaan:** Anda kemungkinan besar tidak akan menjual semua persediaan yang Anda miliki dalam periode tertentu. Ini berarti Anda akan memiliki saldo persediaan pada awal periode Anda dan saldo persediaan pada akhir. Saldo persediaan penutupan dihitung sebagai Persediaan Pembukaan ditambah persediaan yang dibeli selama periode tersebut, dikurangi persediaan yang terjual selama periode tersebut.

Peningkatan persediaan berarti diperlukan lebih banyak modal kerja dan penurunan berarti dibutuhkan lebih sedikit modal kerja.

**Kreditor Usaha:** Sama seperti Anda dapat memberikan kredit kepada beberapa pelanggan Anda, beberapa pemasok Anda akan memberi Anda kredit. Ketentuan kredit tersebut tidak akan cocok dengan perdagangan untuk periode tersebut. Neraca Kreditor Usaha dihitung sebagai Kreditor Usaha Pembuka plus pembelian secara kredit, dikurangi pembayaran kepada kreditor.

Peningkatan saldo penutupan sebenarnya adalah pengurangan modal kerja

<b><i>Kas dari Operasional</i></b>	
<i>Laba Operasional</i>	\$350
<i>Peningkatan Piutang Usaha</i>	(\$25) - penggunaan kas
<i>Penurunan Kreditor Usaha</i>	(\$15) - penggunaan kas
<i>Kas Bersih dari Operasional</i>	\$ 310 - ini adalah jumlah kas yang akan naik di rekening bank kita sebagai hasil dari operasional usaha selama bulan tersebut.

## **KAS DARI BERINVESTASI**

Uang tunai tidak hanya masuk ke rekening bank kami dan duduk di sana selamanya. Kita perlu menggunakan uang tunai ini pada waktu dan kategori ini adalah tentang menggunakan uang tunai untuk tujuan berinvestasi dalam bisnis.

Investasi yang termasuk dalam kategori ini termasuk pembelian mesin baru; pembelian kendaraan bermotor; berinvestasi dalam obligasi jangka panjang (lebih dari satu tahun); dan pembelian tanah atau bangunan.

Tentu saja, kita tidak hanya berinvestasi. Terkadang kita divestasi, yang berarti kami menjual barang-barang ini.

Investasi adalah penggunaan uang tunai dan karenanya akan mengurangi keseluruhan uang tunai pada posisi bank.

Divestasi adalah sumber uang tunai, yang akan meningkatkan posisi kas keseluruhan. Perhatikan bahwa tidak masalah untuk tujuan ini apakah aset itu dibayar tunai atau dengan kredit karena ini akan disesuaikan dalam kategori berikutnya. Perhatikan bahwa divestasi akan memiliki tanda kurang di sekitarnya untuk menunjukkan negatif.

<b><i>Contoh Kas dari Berinvestasi:</i></b>	
<i>Pembelian bor baru</i>	(\$1,200)
<i>Penjualan meja kantor bekas</i>	\$100
<b><i>Net Cash from Investing</i></b>	<b>(\$1,100)</b>

## **KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN**

Bisnis sering memanfaatkan uang orang lain untuk mendanai investasi dan modal kerja. Ketika Anda meminjam uang, itu akan menambah uang tunai di rekening bank Anda. Ketika Anda membayar kembali uang itu, baik secara keseluruhan atau secara cicilan, itu mengurangi uang tunai Anda di bank.

Satu catatan di sini adalah bahwa pembayaran dividen atau distribusi kepada pemilik muncul dalam kategori ini karena dapat dianggap bahwa laba yang tidak terdistribusi mirip dengan pinjaman untuk bisnis. Ketika keuntungan itu dibayarkan, ini adalah pembayaran kembali pinjaman itu.



**Ketika Anda meminjam uang, itu akan menambah uang tunai di rekening bank Anda.**

<b><i>Contoh Uang Tunai dari Aktivitas Pendanaan</i></b>	
<i>Pendanaan pembelian bor baru</i>	<i>\$1,100</i>
<i>Cicilan ke-1 pendanaan bor baru</i>	<i>(\$100)</i>
<i>Penarikan pemilik untuk bulan ini</i>	<i>(\$200) - Perhatikan jika ini adalah pembayaran gaji, itu akan dimasukkan dalam laba operasional. Karena itu, itu hanyalah pinjaman dari bisnis ini kepada pemilik ATAU distribusi keuntungan. Bagaimanapun juga, itu telah mengurangi uang tunai di bank.</i>
<b><i>Kas Bersih dari Operasional</i></b>	<b><i>\$800</i></b>

Cara seluruh laporan bekerja berdasarkan contoh saldo awal \$ 250 di bank adalah sebagai berikut:

<i>Kas Pembuka di Bank</i>	<i>\$250</i>
<i>Kas dari Operasional</i>	<i>\$310</i>
<i>Kas dari Berinvestasi</i>	<i>(\$1,100)</i>
<i>Kas dari Pendanaan</i>	<i>\$800</i>
<b><i>Kas Penutup di Bank</i></b>	<b><i>\$260</i></b>

# BAGAIMANA TIGA LAPORAN BERHUBUNGAN

Penting untuk dicatat bahwa ada persamaan antara tiga laporan bisnis terpenting Anda yang menghubungkan semuanya.

Neraca berisi unsur-unsur dari dua laporan lainnya, khususnya Saldo Kas Penutupan dan Laba Periode Berjalan.

Laporan Arus Kas juga memiliki laba periode berjalan sebagai titik awal untuk kas dari operasional.

Angka terakhir dalam laporan arus kas adalah Saldo Kas Penutupan. Ini adalah angka yang ada di Neraca. Untung dan rugi tidak mengandung angka apa pun dari dua laporan lainnya, tetapi memberikan laba bersihnya untuk keduanya.

Semua laporan harus konsisten satu sama lain, melaporkan informasi yang sedikit berbeda tetapi didasarkan pada cerita yang sama dengan yang dikonversi menjadi angka.

Tanyakan akuntan Anda tentang bagaimana semua istilah ini berlaku untuk bisnis Anda. Jika mereka adalah akuntan yang baik dan diinvestasikan pada Anda sebagai klien, mereka akan dapat menunjukkan kepada Anda beberapa contoh spesifik berdasarkan langsung pada angka-angka Anda.

Jangan khawatir jika Anda merasa kewalahan dengan informasi di atas saat Anda belajar tentang keuangan bisnis Anda. Banyak yang harus dipelajari dan akuntan menghabiskan bertahun-tahun menjadi ahli.

Menyadari istilah-istilah tersebut adalah titik awal yang sangat baik. Ketika Anda membiasakan diri dengan laporan dan pernyataan secara teratur, Anda akan mendapatkan kepercayaan diri dan kejelasan.



**Ketika Anda membiasakan diri dengan laporan dan pernyataan secara teratur, Anda akan mendapatkan kepercayaan diri dan kejelasan.**

## **CONTOH KERJA DARI TIGA LAPORAN UTAMA:**

Seperti yang telah saya sebutkan, akuntansi adalah proses mengubah cerita bisnis Anda menjadi angka. Angka-angka itu kemudian dapat digunakan secara universal untuk memperoleh informasi kunci tentang bisnis Anda yang mungkin belum Anda sadari sebelumnya.

Lihatlah contoh sehari dalam kehidupan sebuah bisnis dan bagaimana hari itu diterjemahkan ke dalam angka dan membentuk dasar dari tiga laporan utama yang telah kami uraikan di atas.

## **SEHARI DALAM KEHIDUPAN SAM'S PLUMBING**

Sam terbangun dengan pesan dari banknya yang mengatakan bahwa ia hanya tinggal \$ 875 di rekening banknya. Dia tahu bahwa jika dia akan mampu membayar Maximilian supplies \$ 450 yang dia masih berutang untuk bor baru yang dia beli, dia lebih baik keluar sana dan mengerjakan pipa ledeng! Selain itu, Stash magangnya akan dibayar gajinya hari ini dan dia tidak tahu tentang situasi bahan bakar di van.

Sam bertemu Stash seperti biasa dan mereka pergi ke pekerjaan pertama mereka, instalasi unit air panas baru untuk keluarga O'Donnell. Sebelum mereka bisa pergi ke lokasi, mereka mampir ke pemasok air panas dan mengambil unit baru yang harganya \$ 600, yang dimasukkan Sam ke akun perdagangannya. Hari berjalan sesuai rencana dan setelah beberapa putaran, Sam dan Stash berhasil menginstal unit air panas di O'Donnells dan karena perangkat lunak baru yang mulai digunakan oleh Sam, dia dapat segera menulis faktur untuk mereka bernilai \$ 2.000.

Sam dan Stash kemudian mengemudi kembali ke kantor dan sementara Stash mengisi kembali van, Sam membayar Maximilian Supplies \$ 450 yang dia hutangkan kepada mereka dan mentransfer \$ 150 ke akun Stash.

Dia menghela nafas saat dia memeriksa saldo akunnya. Sekarang turun menjadi hanya \$ 275, tetapi dia tahu bahwa faktur O'Donnell akan dibayarkan dalam waktu seminggu dan pekerjaan yang dia dan Stash lakukan untuk Star Corp minggu lalu dengan total \$ 1.200 kemungkinan akan dibayarkan besok. Sam kemudian membayar sendiri \$ 100 sehingga dia bisa mengambil ikan dan keripik untuk keluarganya untuk makan malam.

**Mari kita ubah kisah sehari ini dalam kehidupan bisnis Sam menjadi angka:**

- 1) Saldo Kas Pembukaan = \$ 875
- 2) Pembelian unit Air Panas - \$ 600 - Penambahan Persediaan dan penambahan Kreditor Usaha.
- 3) Instalasi Unit Air Panas - Pengurangan Persediaan \$ 600 dan penambahan Harga Pokok Penjualan \$ 600.
- 4) Faktur O`Donnells - Penambahan penjualan sebesar \$ 2.000 dan penambahan Piutang Usaha \$ 2.000
- 5) Pembayaran \$ 450 ke Maximillion - Pengurangan Kreditor Usaha dan pengurangan di Bank
- 6) Pembayaran \$ 150 ke Stash - Penambahan overhead upah dan pengurangan Bank.
- 7) Pembayaran \$ 100 kepada Sam - Penambahan Dividen yang dibayarkan dan pengurangan di Bank

Kita akan mulai dengan Laba Rugi karena kita membutuhkan angka itu untuk neraca kita dan Laba Rugi:

**Labarugi - Sam's Plumbing untuk hari yang berakhir hari ini**

<b>Pendapatan</b>	
Penjualan pipa dan tenaga kerja plumbing	\$2,000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>\$2,000</b>

<b>Dikurangi Harga Pokok Penjualan</b>	
Pembelian Unit Air Panas	\$600
<b>Labarugi Kotor</b>	<b>\$1,400</b>

<b>Dikurangi Overhead</b>	
Upah Stash	\$150
<b>Labarugi Bersih</b>	<b>\$1,250</b>



**Neraca untuk Sam's Plumbing per hari ini**

<b>Aktiva Lancar</b>		
Kas di Bank	\$175	
Piutang - Star Corp	\$1,200	
- O'Donnell	\$2,000	\$3,200
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>\$3,375</b>	

<b>Aktiva Tidak Lancar</b>		
Perlengkapan - Drill	\$450	
- Other	\$5,000	\$5,450
Mobil Van	\$20,000	
<b>Total Aktiva Tidak Lancar</b>	<b>\$25,450</b>	
<b>Total Aktiva</b>	<b>\$28,825</b>	

<b>Kewajiban Lancar</b>		
Kreditor Usaha	\$600	
<b>Total Kewajiban Lancar</b>	<b>\$600</b>	

<b>Kewajiban Tidak Lancar</b>		
Pinjaman ibu dan ayah untuk Van	\$15,000	
<b>Total Kewajiban Tidak Lancar</b>	<b>\$15,000</b>	
<b>Total Kewajiban</b>	<b>\$15,600</b>	
<b>Aktiva Bersih</b> (Total Aktiva Dikurangi Total Kewajiban)	<b>\$13,225</b>	

<b>Ekuitas</b>		
Laba Hari Ini (per P&L)	\$1,250	
Laba Ditahan	\$12,075	
Dikurangi Laba dibagikan hari ini	(\$100)	
<b>Total Ekuitas</b>	<b>\$13,225</b>	

**Laporan Arus Kas Sam's Plumbing untuk hari yang berakhir hari ini**

<b>Kas Pembukaan di Bank</b>	<b>\$875</b>
<b>Kas dari Operasional</b>	
<i>Laba hari ini</i>	\$1,250
<b>Penyesuaian Modal Kerja</b>	
<i>Penambahan Piutang Usaha</i>	(\$2,000)
<i>Penambahan Kreditor Usaha</i>	\$150 (\$1,850)
<b>Total Cash from Operations</b>	<b>(\$600)</b>
<b>Kas dari Pendanaan</b>	
<i>Pembayaran Dividen ke Sam</i>	(\$100)
<b>Total Kas dari Pendanaan</b>	<b>(\$100)</b>
<b>Kas dari Berinvestasi</b>	
<i>Tidak ada pergerakan</i>	
<b>Pergerakan Kas Bersih</b>	<b>(\$700)</b>
<b>Saldo Kas Penutupan (Pembukaan plus Kas Bersih)</b>	<b>\$175</b>

Kunjungi [www.goglobalbookkeeping.com/unfunk/](http://www.goglobalbookkeeping.com/unfunk/) untuk penelusuran video tiga laporan serta contoh dan lembar kerja lain yang akan membantu Anda mengubah cerita Anda menjadi angka-angka.

Selamat! Sekarang setelah Anda memiliki kesadaran akan laporan keuangan yang paling penting, Anda siap untuk bagian selanjutnya, yang benar-benar di mana keajaiban terjadi. Di sinilah kita mengubah semua angka ini menjadi cerita baru tentang bisnis yang benar-benar dapat kita gunakan untuk membantu bisnis menghasilkan lebih banyak keuntungan dan uang tunai dan menghindari perangkap dari gelombang jatuh.

“

**Selamat! Sekarang setelah Anda memiliki kesadaran akan laporan keuangan yang paling penting, Anda siap untuk bagian selanjutnya, yang benar-benar di mana keajaiban terjadi.**

## **REKAP**

Laporan keuangan Anda yang paling penting adalah Neraca, Laba Rugi, dan Laporan Arus Kas. Ini menunjukkan informasi diagnostik yang berbeda tentang bisnis yang dapat digunakan untuk memahami dengan tepat apa yang Anda miliki dan berutang, berapa banyak laba yang Anda hasilkan dan dampak apa yang terjadi pada rekening bank Anda.

**Ambil laporan keuangan tahun lalu dan lalu untuk membiasakan diri dengan bagaimana bisnis Anda disajikan.**

Lihat apakah perangkat lunak akuntansi Anda dapat menyiapkan tiga laporan utama untuk Anda. Mintalah ahli pembukuan atau akuntan Anda untuk mengonfigurasi sistem Anda sehingga Anda dapat dengan mudah mengakses angka-angka Anda.

# BACA YANG TERSIRAT

*Sebagai seorang pemula di pesawat terbang, alat pengukur yang Anda lihat di kokpit tidak ada artinya. Setelah Anda memahami apa yang mereka lakukan, Anda dapat mulai membaca dan menafsirkannya. Ini seperti di film The Matrix, di mana karakter Mouse memperkenalkan Neo kepada wanita dalam gaun merah. Dia menjelaskan bahwa dia sangat mahir membaca kode matriks sehingga dia tidak perlu lagi melihat gambar yang dihasilkan.*



***Sebagai seorang pemula di pesawat terbang, alat pengukur yang Anda lihat di kokpit tidak ada artinya. Setelah Anda memahami apa yang mereka lakukan, Anda dapat mulai membaca dan menafsirkannya.***

Sekarang Anda memiliki kesadaran dan pemahaman yang lebih baik tentang tiga laporan utama dan apa yang mereka lakukan, Anda sekarang dapat mulai menggunakannya untuk memahami dengan tepat bagaimana kinerja bisnis Anda dan yang lebih penting apa 'tuas' kontrol yang dapat Anda tarik untuk memengaruhi keseluruhan laba Anda dan arus kas.

## NERACA

Dalam bab empat, kita membahas bagaimana neraca disusun dan apa yang diwakili angka-angka tersebut dalam bisnis Anda. Kita mempelajari bahwa neraca hanyalah barang-barang yang dimiliki bisnis Anda, yang merupakan total dari jumlah utang Anda ditambah berapa banyak yang Anda miliki sudah lunas.

Tetapi hubungan antara item-item di neraca yang dapat memberi Anda wawasan berharga yang akan membantu Anda melonjak maju di saat-saat indah dan mengatasi badai di saat-saat buruk.

## AKTIVA LANCAR / KEWAJIBAN LANCAR – RASIO LANCAR

Anda sekarang tahu bahwa aset lancar adalah aset yang dapat dikonversi menjadi uang tunai dalam waktu 12 bulan. Anda juga tahu bahwa kewajiban lancar adalah kewajiban yang harus dibayar dengan uang tunai itu dalam waktu 12 bulan.

Saya pikir Anda sudah dapat melihat bahwa itu adalah ide bagus untuk arus kas bisnis untuk aset lancar untuk melebihi kewajiban lancar. Jika tidak, masalah akan muncul. Ini mungkin terjadi pada Anda jika Anda mengatakan, membeli barang untuk dijual kembali, tetapi tidak dapat karena suatu alasan, mungkin mereka cacat atau hanya produk yang salah pada waktu yang salah. Jika pemasok Anda memberi Anda kredit, ini dapat menyebabkan rasio saat ini turun dan tidak Anda inginkan.

Cara umum lainnya agar rasio lancar keluar jalur adalah jika Anda mengambil terlalu banyak uang dari bisnis dan membelanjakannya untuk diri sendiri. Adalah umum bagi pemilik bisnis untuk mengambil uang tunai dari bisnis sebelum bisnis memiliki keuntungan untuk mendukung uang tunai itu.

Jika Anda tidak memiliki akses siap untuk mengembalikan dana tersebut ke akun, maka Anda mengandalkan keuntungan di masa mendatang untuk membayar hutang saat ini. Ini adalah resep untuk pasti bencana karena sekali lagi, selama siklus yang baik, Anda akan baik-baik saja, tetapi ketika penurunan terjadi, Anda tidak akan dapat membayar pemasok atau kewajiban pajak Anda. Ini mengancam keberadaan bisnis Anda!

Jangan panik jika neraca Anda tidak seperti yang Anda inginkan. Yang penting adalah menyadari statusnya dan berkolaborasi dengan akuntan Anda untuk mendapatkannya di jalur yang benar.

“

**Jangan panik jika neraca Anda tidak seperti yang Anda inginkan. Yang penting adalah menyadari statusnya dan berkolaborasi dengan akuntan Anda untuk mendapatkannya di jalur yang benar.**

### **ITEM TINDAKAN:**

Keluarkan neraca Anda dan hitung rasio lancar nya sebagai berikut:

Aktiva Lancar dibagi dengan Kewajiban Lancar. Periksa skor Anda sebagai berikut:

**Lebih dari 3** - Anda mungkin sebenarnya memiliki masalah terlalu banyak uang, terlalu banyak stok atau terlalu banyak pelanggan atau klien Anda yang berhutang uang kepada Anda.

**Antara 1,5 dan 3** - Ini dianggap ideal untuk sebagian besar industri.

**Antara 1 dan 1,5** - Anda mungkin perlu memperhatikan manajemen arus kas.

**Kurang dari 1** - Anda perlu mengambil tindakan segera untuk memastikan bisnis Anda dapat bertahan dari krisis.

### **TUAS-TUAS KENDALI**

Untuk menyesuaikan rasio Anda saat ini, Anda memiliki sejumlah tuas besar yang dapat Anda sesuaikan:

**Kas di Bank:** Jika Anda memiliki terlalu banyak, pertimbangkan untuk membayar dividen atau distribusi kepada pemilik Anda atau berinvestasi dalam aset jangka panjang. Jika Anda memiliki terlalu sedikit, tindakan yang Anda lakukan akan bergantung pada item-item lain yang menentukan aset dan liabilitas Anda saat ini.

**Stok / Persediaan:** Jika Anda memiliki terlalu banyak stok, pertimbangkan untuk melikuidasi stok ini dengan melakukan penjualan atau mencari cara untuk mengubahnya kembali menjadi uang tunai, seperti menjualnya dengan diskon besar-besaran ke pedagang grosir.

**Perhatian:** beberapa item stok yang memiliki margin sangat tinggi tetapi permintaan rendah dapat menjamin retensi. Contohnya adalah set obeng yang sangat mahal di toko serba ada. Mereka mungkin menunggu hingga dua tahun sebelum seseorang sangat membutuhkan mereka dan bersedia membayar harga yang sangat tinggi. Jika Anda memiliki beberapa stok dalam kategori ini, pertimbangkan untuk mengklasifikasi ulang ke dalam kelas aset tidak lancar karena lebih mirip investasi daripada aset lancar.

**Debitur / Piutang:** Terlalu banyak dalam akun ini dapat berarti Anda memiliki kontrol yang buruk terhadap pelanggan dan kredit yang diberikan secara umum. Ada bahaya besar bahwa Anda akan gagal menagih semua hutang Anda.

**Pertimbangkan ini:** Jika produk Anda memiliki margin 30% di atasnya, menghapus utang sebesar \$ 10.000 berarti Anda harus menjual barang senilai \$ 30.000 hanya untuk mengganti kerugian itu. Seringkali pemilik bisnis berpikir mereka hanya perlu menjual \$ 10.000 untuk mengejar ketinggalannya tetapi ada sisi yang jauh lebih buruk dari hutang buruk yang membuat mereka, yah .. buruk. Anda perlu meninjau prosedur kredit Anda dan menelepon untuk mengatur kembali piutang tersebut dan mengubahnya menjadi uang tunai yang sangat dibutuhkan!

**Kreditor Usaha:** Anda selalu dapat bernegosiasi dengan pemasok Anda untuk memperpanjang tempo pembayaran jika Anda benar-benar perlu. Untuk alasan yang sama Anda tidak ingin utang Anda menjadi 'buruk', mereka ingin Anda akhirnya membayar penuh dan membeli lebih banyak juga.

**Namun, kata peringatan:** Jangan coba-coba menawar-nawar dengan pemilik Anda jika memungkinkan. Anda dapat keluar dari tempat bisnis Anda karena berbagai alasan dan ini adalah salah satu pemasok yang tidak dapat Anda khawatirkan apakah Anda akan membayar sewa.

**Kewajiban Pajak:** Seringkali mungkin untuk menegosiasikan tempo pembayaran yang lebih panjang dengan otoritas pajak, meskipun sebagian besar sadar akan trik membangun kewajiban pajak dan kemudian menuju kebangkrutan dan tidak membayar mereka sama sekali. Terlepas dari masalah moral yang ada, seringkali ada cara kantor pajak dapat membuat pemilik bisnis secara pribadi bertanggung jawab atas hutang pajak bisnis. Anda tidak ingin kehilangan kekayaan serta bisnis Anda.

Mungkin ada banyak tuas lain yang dapat disesuaikan untuk mendapatkan rasio Anda saat ini kembali tepat sasaran untuk bisnis Anda.

Per bab tiga, saya sangat menyarankan berkonsultasi dengan akuntan Anda untuk mendapatkan rencana aksi 12 bulan. Ingat, waktu terbaik untuk melakukan ini adalah ketika Anda berada di siklus atas. Hidup menjadi jauh lebih sulit di siklus bawah.

## TOTAL KEWAJIBAN / EKUITAS - RASIO HUTANG DENGAN EKUITAS

Tujuan dari perhitungan ini adalah untuk menelusuri bagaimana bisnis telah membiayai pertumbuhannya. Alasan ini bekerja dengan cara ini adalah bahwa kita tahu bahwa aset dikurangi kewajiban sama dengan ekuitas. Karena itu, jika Anda meningkatkan kewajiban Anda tanpa meningkatkan ekuitas, Anda akan meningkatkan aset Anda juga.

“

**Alasan ini bekerja dengan cara ini adalah bahwa kita tahu bahwa aset dikurangi kewajiban sama dengan ekuitas.**

Ketika ini terjadi, dapat dikatakan bahwa aset tambahan didanai oleh kewajiban, baik secara langsung atau tidak. Jika, di sisi lain, aset Anda naik tetapi kewajiban Anda tetap sama, Anda telah mendanai aset dengan keuntungan yang bukannya dibagikan kepada pemilik, digunakan untuk membeli aset.

### ITEM TINDAKAN:

Keluarkan neraca Anda dan hitung rasio utang terhadap ekuitas sebagai berikut:

Total kewajiban dibagi dengan total ekuitas. Periksa skor Anda sebagai berikut:

**Lebih dari 2** - Anda membiayai aset Anda dengan utang lebih dari \$ 2 untuk setiap \$ 1 dana pemilik. Ini mungkin baik-baik saja pada saat startup tetapi Anda sedang menuju masalah jika Anda tidak dapat menggunakan aset untuk menghasilkan laba dan arus kas yang cukup untuk dapat membayar utang.

Ketika pasang surut, bank akan meminta sebagian atau seluruh uang mereka kembali dan jika aset tidak dapat dijual untuk membayar hutang ini, bisnisnya kemungkinan akan gagal. Dalam siklus yang baik, mudah untuk meminjam uang untuk membeli lebih banyak aset dan semuanya cerah tetapi berhati-hatilah dalam penurunan nilai aset atau ketersediaan untuk meminjam lebih banyak karena bisnis Anda mungkin sangat terekspos.



**Antara 1 dan 1,5** - Ini dianggap ideal untuk sebagian besar bisnis. Anda menggunakan utang atau uang orang lain untuk mendongkrak keuntungan dan aset penghasil uang, tetapi Anda juga mendanai aset itu dengan laba dan uang tunai Anda sendiri. Namun ada risiko bahwa Anda tidak cukup agresif, tergantung pada siklus bisnis Anda dan Anda kehilangan keuntungan dan uang tunai karena Anda akan menunda membeli aset yang dapat memberi Anda lebih banyak keuntungan.

**Kurang dari 1** - Ini berarti Anda mendanai aset secara signifikan dan Anda mungkin kehilangan peluang atau tidak membayar investor Anda (dan Anda!) Dengan pengembalian yang cukup.

## **TUAS-TUAS KENDALI**

Untuk menyesuaikan Rasio Hutang terhadap Ekuitas Anda, Anda memiliki sejumlah tuas besar yang dapat Anda sesuaikan:

**Aset Tetap:** Jika bisnis Anda menghasilkan uang dari properti, pabrik, dan / atau peralatan, Anda dapat mempertimbangkan untuk menambah ini, mendanai baik dari keuntungan masa lalu (alih-alih dibagikan kepada pemilik) atau dari pinjaman atau kombinasi keduanya. Jika Anda memiliki kelebihan aset yang tidak lagi menghasilkan pendapatan, pertimbangkan untuk menjualnya.

**Kreditor Usaha / Kewajiban Pajak:** Jika Anda perlu mendanai lebih banyak persediaan atau memberikan kredit yang lebih besar kepada pelanggan Anda yang lebih besar, Anda dapat mempertimbangkan untuk menggunakan kewajiban jangka pendek ini untuk mendanai. Tentu saja hubungan pemasok dan pemerintah sangat penting tetapi Anda sering dapat memperpanjang tempo pembayaran. Berhati-hatilah dalam menggunakan kewajiban jangka pendek untuk mendanai aset jangka panjang, karena kecuali pengembaliannya cepat, Anda dapat meninggalkan masalah arus kas.

**Utang Bank:** Anda dapat memperpanjang utang bank untuk mendanai pembelian aset baru atau jika Anda memiliki kelebihan uang tunai, Anda dapat membayar utang lebih cepat jika diizinkan. Berhati-hatilah dalam menggunakan hutang jangka panjang untuk mendanai aset jangka pendek karena hal ini dapat menyebabkan ketidakstabilan struktural.

**Ekuitas:** Anda dapat membayar sendiri dari laba saat ini atau masa lalu, atau menunda membayar laba untuk menyimpan uang tunai, tergantung pada arah mana Anda ingin rasio berjalan.

## RASIO PENGEMBALIAN ASET (LABA / TOTAL ASET)

Seberapa baik bisnis Anda dalam mengubah aset menjadi laba? Jika Anda berinvestasi dalam sesuatu, Anda akan mencari pengembalian investasi tersebut. Hal yang sama berlaku untuk bisnis Anda dan jadi Anda perlu tahu seberapa keras aset Anda bekerja untuk Anda. Sekarang Anda perlu memperhatikan risiko serta biaya peluang.

Risiko telah memperhitungkan kemungkinan bahwa Anda akan kehilangan seluruh investasi Anda. Anda tahu bahwa jika Anda berinvestasi \$ 1.000 dalam obligasi yang dijamin pemerintah, Anda memiliki risiko yang sangat rendah untuk kehilangan investasi itu dan karenanya Anda tidak memerlukan tingkat pengembalian yang tinggi.

Di sisi lain, jika Anda berinvestasi \$ 1.000 di skema cepat kaya teman Anda, Anda mungkin percaya Anda memiliki risiko tinggi kehilangan investasi itu dan karenanya membutuhkan tingkat pengembalian yang jauh lebih tinggi untuk mengkompensasi kemungkinan kerugian itu.

Misalnya, jika Anda berpikir bahwa untuk setiap dua kali Anda berinvestasi dengan teman Anda, Anda kehilangan seluruh investasi Anda, Anda akan mencari pengembalian lebih dari 50% agar investasi tersebut masuk akal. Ini adalah alasan bahwa pemberi pinjaman mengenakan biaya lebih banyak untuk pinjaman tanpa jaminan daripada pinjaman yang dijamin. Mereka tahu bahwa peluang kerugian mereka lebih tinggi dan oleh karena itu mereka mengenakan bunga lebih banyak untuk mengkompensasi kerugian itu.

Anda perlu menentukan berapa banyak yang Anda butuhkan untuk mengembalikan investasi Anda ke dalam bisnis Anda juga. Tapi itu akan menjadi pengembalian investasi Anda yang merupakan perhitungan yang berbeda dengan yang ini.

Di sinilah bisnis mengukur pengembalian asetnya. Pengembalian membeli mesin baru yang akan menghasilkan lebih banyak barang dengan biaya lebih rendah akan mudah dibenarkan berdasarkan pengembalian. Membeli mobil baru mungkin lebih sulit dibenarkan.

Elemen lainnya adalah Biaya Peluang. Bisnis Anda akan memiliki kemampuan terbatas untuk membeli aset dan mendanai pembelian tersebut. Karena itu, pilihan untuk membeli satu aset berarti Anda kurang memiliki kemampuan untuk membeli aset lain. Demikian pula pilihan untuk melunasi

hutang atau membayar pengembalian kepada pemilik berarti Anda memiliki lebih sedikit untuk dibelanjakan pada aset penghasil pendapatan.

Ketika Anda mempertimbangkan Pengembalian atas Aset, pilihan Anda untuk memilih apa yang harus dilakukan dengan dana yang tersedia harus turun ke pengeluaran apa yang akan memberi Anda pengembalian terbaik. Inilah alasan mengapa rasio ini sangat kuat dalam bisnis Anda karena ia selalu kembali ke pikiran Anda.

Cara rasio ini bekerja adalah dengan melihat total laba yang dihasilkan dan membaginya dengan total aset. Tidak masalah apakah Anda menggunakan utang atau ekuitas untuk membiayai aset karena keduanya adalah sumber daya yang terbatas.

### **ITEM TINDAKAN:**

Untuk perhitungan ini, Anda akan membutuhkan Laporan Laba Rugi, dan Neraca.

Bagi total laba untuk periode tersebut dengan total aset Anda. Periksa skor Anda sebagai berikut:

**Lebih dari 30%** - Anda mendapat pengembalian besar atas aset Anda di sebagian besar industri. Untuk setiap \$ 100.000 aset, Anda mengembalikan laba \$ 30.000 atau lebih.

**Antara 15 dan 30%** - Anda mungkin masih mencapai tingkat pengembalian yang baik, namun Anda mungkin menemukan Anda tidak mendapatkan pengembalian yang baik atas investasi keseluruhan Anda baik dalam waktu maupun uang yang diinvestasikan dalam bisnis pada tingkat ini. Untuk setiap \$ 100.000 Aset, Anda mengembalikan laba antara \$ 15.000 dan \$ 30.000.

**Kurang dari 15%** - Ini akan menjadi tingkat pengembalian aset di sebagian besar industri. Mungkin Anda memiliki sejumlah besar aset tetapi aset tersebut tidak digunakan atau diukur secara efektif. Di sinilah mobil perusahaan mewah Anda akan melukai Anda. Itu tidak secara langsung menambah keuntungan yang meningkat sehingga aset lain perlu mengkompensasinya.

Tolok ukur dalam bidang ini benar-benar harus berbasis industri tetapi bagi pemilik usaha kecil dan menengah, panduan di atas seharusnya masuk akal. Konsultasikan dengan akuntan Anda mengenai target pasti yang harus dituju oleh bisnis Anda.

## **TUAS-TUAS KENDALI**

Untuk menyesuaikan Rasio Laba Terhadap Aset Anda, Anda memiliki sejumlah tuas terbatas karena ini benar-benar menilai keterampilan manajemen Anda terkait dengan alokasi modal bisnis Anda.

**Aktiva Tetap:** Jika pengembalian Anda sangat tinggi, Anda sangat efisien dalam posisi aset tetap Anda dibandingkan dengan keuntungan yang dicapai. Tetapi jika tidak, Anda bisa mempertimbangkan untuk mengurangi keseluruhan aset dengan membuang beberapa. Pastikan aset Anda dikelola secara efektif, yang berarti Anda tahu apa yang Anda miliki, dalam kondisi apa dan pada akhirnya apa kontribusi terhadap keuntungan yang dihasilkannya.

**Pendapatan:** Jika Anda dapat meningkatkan pendapatan dengan mengambil penawaran layanan baru yang memerlukan aset baru, ini mungkin membantu pengembalian aset.

**Harga Pokok Penjualan:** Aset baru mungkin lebih efisien dan menurunkan biaya barang atau jasa Anda. Ini akan meningkatkan keuntungan.

**Overhead:** Mungkin Anda tidak bisa atau tidak ingin menyesuaikan aset Anda. Anda bisa saja mengurangi biaya overhead Anda untuk mendapat lebih banyak keuntungan dari aset-aset itu.

Catatan singkat tentang pajak. Pemilik usaha kecil dan menengah akan sering membenarkan pembelian aset baru, biasanya kendaraan bermotor baru yang mewah, berdasarkan hal itu menciptakan pengurangan pajak yang lebih besar.

“

**Pemilik usaha kecil dan menengah akan sering membenarkan pembelian aset baru, biasanya kendaraan bermotor baru yang mewah, berdasarkan hal itu menciptakan pengurangan pajak yang lebih besar.**

Perhatikan bahwa rasio ini mengabaikan pajak dan begitu pula pemilik bisnis ini! Perbaiki target Anda untuk efisiensi aset dan bukan minimalisasi pajak dan biarkan akuntan Anda membuat strategi untuk meminimalkan pajak Anda.

## PERSENTASE MARGIN KOTOR (LABA KOTOR / PENJUALAN)

Rasio laba rugi yang paling umum dan penting untuk dipertimbangkan adalah Persentase Margin Kotor. Cara ini dapat dijelaskan adalah jumlah laba kotor, yaitu sebelum biaya overhead, setiap rupiah penjualan berkontribusi. Atau cara lain untuk melihatnya adalah dengan bertanya: Untuk setiap \$ 1 penjualan, berapa persen dari dolar ini digunakan untuk memenuhi biaya overhead saya?

Ini dapat sangat bervariasi dari satu industri ke industri, bisnis ke bisnis dan bahkan dalam produk atau layanan bisnis Anda. Hasil akhirnya adalah persentase margin rata-rata dari semua penjualan yang dilakukan selama periode yang Anda laporkan.

Misalnya, katakanlah Anda menjual dua jenis AC. Yang pertama memiliki harga jual \$ 1.000 dan biaya untuk Anda \$ 750. Margin kotor Anda untuk produk ini adalah \$ 250 (\$ 1.000 dikurangi \$ 750) dibagi \$ 1.000 yang sama dengan 25%.

Pendingin udara kedua dijual seharga \$ 400 dan dikenakan biaya \$ 250. Margin kotor pada produk ini adalah \$ 150 (\$ 400 minus \$ 250), dibagi dengan \$ 400 yang sama dengan 37,5%. Pendingin udara kedua dijual dengan harga lebih murah tetapi berkontribusi lebih banyak dalam margin. Sekarang mari kita katakan bahwa selama sebulan, Anda menjual 50 jenis AC pertama seharga \$ 1.000 dan 120 dari AC kedua seharga \$ 400. Total angka penjualan Anda untuk bulan itu adalah:

$50 \times \$1,000$	$= \$50,000$
$120 \times \$400$	$= \$48,000$
<b>Total</b>	<b>\$98,000</b>

<b>Harga pokok penjualan:</b>	
$50 \times \$750$	$= \$37,500$
$120 \times \$250$	$= \$30,000$
<b>Total</b>	<b>\$67,500</b>

*Ini berarti laba kotor untuk periode tersebut adalah \$ 30.500.*

*Persentase margin kotor adalah  $\$ 30.500 / \$ 98.000 = 31,12\%$*

### **ITEM TINDAKAN:**

Hitung margin kotor pada setiap item yang Anda jual dan kemudian margin kotor keseluruhan yang Anda raih selama enam bulan terakhir setiap bulan.

Apa yang dikatakan informasi ini kepada Anda? Apakah Anda sekarang mengerti produk mana yang harus didorong (produk dengan margin lebih tinggi) dan produk mana yang menurunkan margin rata-rata keseluruhan Anda? Informasi ini sendiri akan memberi Anda wawasan penting tentang apa yang mendorong keuntungan dalam bisnis Anda.

### **TUAS-TUAS KENDALI**

Biaya produk yang Anda jual adalah kunci untuk meningkatkan persentase Margin Kotor Anda.

Penjualan: Apakah Anda tahu barang mana yang bisa Anda diskon dan berapa potongannya? Apakah Anda tahu kepentingan relatif setiap produk yang Anda jual terhadap keseluruhan laba Anda? Apakah seharusnya Anda tidak menjual beberapa produk karena biayanya mungkin lebih mahal dari harga jualnya? Ini mungkin hal yang paling penting untuk dipahami dalam bisnis apa pun.

Pembelian: Jika Anda memproduksi produk Anda, dapatkah Anda membuatnya lebih murah daripada yang Anda lakukan saat ini untuk mendorong margin kotor lebih banyak? Jika Anda membeli produk Anda, dapatkah Anda mencari pemasok alternatif atau membeli lebih banyak untuk menurunkan biaya per unit?

## **CATATAN TENTANG INVENTORY / STOCK ON HAND**

Anda mungkin bingung membeli lebih banyak persediaan dan menaikkan margin secara keseluruhan karena menurunkan biaya. Jumlah stok yang Anda miliki pada akhir periode tidak menambah biaya. Hanya biaya barang-barang aktual yang Anda jual yang diperhitungkan untuk mencatat harga pokok penjualan Anda dan karenanya, laba kotor Anda.

Anda dapat menemukan daftar lengkap banyak rasio berguna dan tolok ukur bisnis di [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/).

## AKUN TERBARU

Semoga Anda sekarang berada di jalur yang tepat untuk menetapkan target bisnis Anda sehingga Anda dapat memaksimalkan efektivitas bisnis Anda dan menghasilkan keuntungan sebanyak mungkin, tidak peduli apa pun siklus bisnis yang Anda jalani.

Ingat, apa yang dapat Anda ukur dapat Anda kelola. Ini berarti Anda harus memiliki akun yang akurat dan diatur dengan baik.

Kecuali jika Anda adalah perusahaan terdaftar (Tbk), umumnya tidak ada persyaratan nyata untuk menetapkan akun Anda dengan cara tertentu. Namun, semakin Anda peduli tentang bagaimana Neraca dan laporan Laba Rugi Anda terlihat, semakin akurat Anda dapat menghitung dan mengukur rasio Anda dan langkah Anda selanjutnya.

Bekerja dengan akuntan atau ahli pembukuan Anda untuk memastikan akun Anda akurat dan ditetapkan sedemikian rupa sehingga Anda dapat mengukur dan karenanya mengelola bisnis Anda.

### **REKAP**

Membaca yang tersirat adalah proses memahami apa yang dikatakan akun-akun Anda tentang bisnis Anda saat ini dan bagaimana memperbaikinya dengan cara yang paling efisien. Rasio-rasio menggunakan neraca, dan laporan laba rugi. Anda mencari tren positif setelah Anda melakukan penyesuaian pada item-item utama yang diidentifikasi. Sangat penting untuk memiliki angka-angka terbaru untuk menjadikan ini bagian dari tinjauan bisnis reguler Anda.

**Hitung Rasio Keuangan Utama Anda menggunakan templat yang praktis di [www.unfunkyournumbers.com](http://www.unfunkyournumbers.com).**

Diskusikan hasil Anda dengan akuntan Anda dan tetapkan target serta pemantauan selama 3 bulan ke depan.

# KEPENTINGAN ARUS KAS

Tugas pengusaha adalah mengubah barang yang mereka beli atau hasilkan atau jasa yang mereka berikan menjadi uang tunai. Dan semoga jauh lebih banyak uang daripada yang mereka bayarkan untuk itu, mengingat waktu dan upaya yang dikeluarkan untuk memproduksi dan menjualnya.

Perhatikan bahwa laba bukanlah tujuan akhir. Seperti yang kita pelajari di bab tiga, laba adalah opini. Uang tunai di rekening bank Anda adalah fakta yang kuat.



**Perhatikan bahwa laba bukanlah tujuan akhir. Seperti yang kita pelajari di bab tiga, laba adalah opini. Uang tunai di rekening bank Anda adalah fakta yang kuat.**

Cara bisnis bekerja dalam menjual barang adalah Anda mulai dengan sejumlah uang tunai dan kemudian Anda membeli beberapa barang dan mengubah barang-barang itu menjadi sesuatu yang lain atau hanya menjualnya. Pelanggan membayar Anda untuk barang-barang yang mereka beli dari Anda dan Anda akan mendapatkan uang pada akhirnya.

Dalam transaksi besar, sekali saja seperti pengembangan properti besar, itu bisa berjalan seperti itu. Tetapi ketika bisnis Anda memiliki sifat berkelanjutan dan Anda perlu menyesuaikan untuk siklus penjualan dan siklus bisnis yang berbeda, Anda harus sangat menyadari berapa banyak uang tunai yang Anda butuhkan pada suatu titik waktu.

Lebih banyak belum tentu lebih baik dalam hal uang tunai meskipun tentu saja lebih baik daripada tidak cukup! Ini karena pengembalian yang Anda terima hanya dari memiliki uang tunai di bank hampir tidak ada. Terutama jika dibandingkan dengan pengembalian yang bisa Anda dapatkan dari meningkatkan stok / inventaris Anda atau pembelian mesin untuk menghasilkan barang-barang Anda.

Di sinilah siklus kas masuk.



## SIKLUS KAS

Setiap bisnis akan memiliki siklus kas unik sendiri.

Siklus ini adalah proses dan waktu yang dibutuhkan untuk \$ 1 yang dihabiskan dalam bisnis Anda untuk kembali ke bank Anda, dan mudah-mudahan dengan beberapa teman bersamanya.

Pertimbangkan siklus kas khas dalam bisnis grosir. Pembelian dilakukan dari produsen. Melalui perdagangan dan negosiasi yang baik, bisnis mungkin memiliki 60 hari untuk membayar pembelian ini. Penjualan kemudian dilakukan kepada pelanggan ritel, yang pada gilirannya mungkin memiliki 30 hari untuk membayar penjualan tersebut. Jika butuh 30 hari untuk menjual semua barang, Anda harus menerima hasil dari semua penjualan pada saat pembayaran pemasok jatuh tempo.

Meskipun penting untuk memahami siklus kas unik bisnis Anda, sebagian besar bisnis beroperasi secara terus-menerus yang berarti selalu terasa seperti uang tunai dari penjualan masuk ke bisnis Anda dan pembayaran kepada pemasok akan keluar. Ini dapat mengaburkan batas posisi kas Anda pada titik waktu tertentu.

### MENGAPA KAS BEGITU PENTING?

Uang tunai adalah raja seperti yang mereka katakan. Ini karena uang tunai adalah darah kehidupan setiap bisnis. Jika Anda tidak punya cukup, Anda akan layu dan mati.

Bayangkan sebuah skenario di mana Anda telah berdagang dengan sangat menguntungkan. Akuntan Anda sangat senang dengan hasil Anda dan Anda telah bekerja sangat keras untuk mencapainya. Tapi tiba-tiba, sebuah tagihan besar datang. Sering kali pemerintah datang mencari bagiannya dari keuntungan Anda. Jika Anda tidak memiliki uang tunai untuk dibayar, tiba-tiba upaya keras Anda tampak seperti akan berhenti. Apa yang telah terjadi?

Seperti yang kita lihat di bagian tentang tiga laporan terpenting Anda, uang tunai dari operasional hanyalah salah satu sumber dan penggunaan uang tunai dalam bisnis. Anda mungkin juga membeli peralatan dengan uang tunai atau pinjaman yang dibayar atau melakukan pembayaran kepada pemilik bisnis. Meskipun bagus untuk memiliki pandangan yang hati-hati tentang pengelolaan uang tunai dari investasi dan pembiayaan, kadang-kadang uang tunai dari operasi tidak masuk ketika Anda mengharapkannya.

# MEMILIKI ANGGARAN KAS

Membuat Anggaran Kas dapat menjadi cara yang sangat efektif untuk mengelola arus kas Anda dalam bisnis apa pun. Untuk membuat Anggaran Kas, Anda harus memiliki pengetahuan mendalam tentang hal-hal seperti berapa lama pelanggan Anda membayar Anda, seberapa sering Anda membayar pemasok Anda dan ketika hal-hal besar seperti pembayaran pajak, pembelian modal dan pembayaran utang jatuh tempo.

Tentu saja, anggaran Anda bisa fleksibel. Anda dapat membuat asumsi tentang banyak dari barang-barang ini, yang kemudian dapat semakin disempurnakan saat Anda melanjutkan. Kunci dari manajemen kas yang efektif adalah memastikan Anda menguji asumsi Anda terus-menerus dengan menempatkan yang sebenarnya di samping anggaran dan memahami di mana segala sesuatunya tidak berjalan persis seperti yang direncanakan.



**Kunci dari manajemen kas yang efektif adalah memastikan Anda menguji asumsi Anda terus-menerus dengan menempatkan yang sebenarnya di samping anggaran dan memahami di mana segala sesuatunya tidak berjalan persis seperti yang direncanakan.**

Anda dapat menemukan format untuk Anggaran Kas di [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/).

Dengan Anggaran Kas, penting untuk mencari area di mana Anda akan memiliki masalah dengan arus kas. Mungkin defisit uang besar diperkirakan dalam empat bulan dari sekarang. Dalam hal ini, Anda akan dapat mengambil tindakan korektif sekarang untuk menghindari kekurangan uang tunai itu.

Salah satu hal terbaik tentang membangun Anggaran Arus Kas adalah Anda dapat memahami arus masuk dan keluar dari bisnis Anda yang belum pernah ada sebelumnya.

**LANGKAH-LANGKAH MEMBANGUN PERKIRAAN ARUS KAS:**

- 1) Periksa laporan bank Anda selama enam bulan terakhir dan daftarkan semua pembayaran debit langsung Anda.
- 2) Buat asumsi terarah tentang berapa lama setelah Anda menjual sesuatu, Anda akan dibayar. Hubungkan ini ke dalam perkiraan penjualan Anda. Tetap sederhana, seperti 50% di bulan yang sama dengan penjualan, 30% di bulan berikutnya dan 20% di bulan berikutnya.
- 3) Susun kapan Anda akan membeli persediaan Anda (jika ada) dan masukkan ke anggaran arus kas Anda. Misalnya, \$ 50k setiap 2 bulan.
- 4) Buat daftar item-item overhead terbesar yang perlu dibayar dalam bulan mereka dikeluarkan seperti upah dan sewa.
- 5) Dengan cara yang sama Anda lakukan untuk penerimaan penjualan Anda, berusaha ketika Anda membayar pemasok Anda selain yang besar yang tercantum dalam langkah empat di atas, dan masukkan itu ke dalam anggaran Anda. Misalnya, 40% di bulan berjalan, 40% di bulan sesudahnya dan 20% di bulan setelah itu.
- 6) Input estimasi untuk kapan pajak jatuh tempo
- 7) Input kapan pengeluaran modal seperti mobil atau peralatan baru akan dibeli.

Jika Anda mengikuti templat yang disarankan, Anda akan memiliki dasar yang sangat baik untuk menjadi lebih dan lebih akurat dengan perkiraan ini selama enam bulan ke depan.

## MENGUBAH BARANG MENJADI KAS

### PERPUTARAN PERSEDIAAN (HARGA POKOK PENJUALAN / PERSEDIAAN RATA-RATA)

Ini adalah rata-rata berapa kali Anda memutar persediaan Anda dalam setahun.

Terlalu lama mengikat uang tunai dalam persediaan dapat menyebabkan stres uang tunai. Tetapi berapa banyak terlalu banyak?

Itu semua tergantung pada industri di mana Anda berada tetapi satu hal yang pasti, pemahaman yang baik tentang persediaan apa yang Anda miliki pada suatu titik waktu sangat penting untuk memastikan Anda tidak berakhir dengan terlalu sedikit perputaran per tahun.

Pertimbangkan untuk mengelola persediaan Anda secara aktif dengan mengawasi barang-barang yang bergerak lambat dan mendiskon secara aktif untuk mengubahnya kembali menjadi uang tunai. Anda mungkin tidak menghasilkan untung sebanyak yang Anda inginkan atau bahkan telah membuat kerugian tetapi setidaknya Anda mengubah item kembali menjadi uang tunai yang dapat digunakan untuk penggunaan yang lebih produktif.

### HARI PIUTANG (PIUTANG RATA-RATA / PENJUALAN)

Ini adalah jumlah hari rata-rata yang pelanggan Anda ambil untuk membayar Anda. Anda mungkin memperhatikan bahwa angka ini seringkali lebih tinggi daripada hari-hari kredit yang Anda tawarkan kepada pelanggan Anda. Ini hanya berarti bahwa mereka menggunakan 'bank' Anda sebagai sumber uang tunai yang murah dan mudah. Anda benar-benar perlu mengelola itu dengan lebih baik sehingga Anda dapat memperoleh akses ke uang tunai Anda saat Anda membutuhkannya.

Anda mungkin ingin mempertimbangkan memiliki kebijakan kredit yang mencakup siapa yang akan mendapatkan kredit, berapa banyak kredit yang akan mereka dapatkan dan yang paling penting, tindakan apa yang akan Anda ambil jika mereka tidak membayar Anda tepat waktu.

“

**Anda mungkin ingin mempertimbangkan memiliki kebijakan kredit yang mencakup siapa yang akan mendapatkan kredit, berapa banyak kredit yang akan mereka dapatkan dan yang paling penting, tindakan apa yang akan Anda ambil jika mereka tidak membayar Anda tepat waktu.**

**HARI PEMBAYARAN (PEMBELIAN / PEMBAYARAN AKUN RATA-RATA)**

Hari pembayaran mungkin sedikit rumit untuk dihitung karena Anda mungkin perlu menyaring beberapa pembelian dan sejumlah nilai di hutang usaha. Akan bermanfaat meminta bantuan akuntan Anda untuk ini.

Ukuran ini memberi tahu Anda berapa lama rata-rata yang Anda perlukan untuk membayar pemasok Anda. Ukuran ini paling baik digunakan dalam kaitannya dengan ukuran hari-hari piutang. Jika misalnya, pelanggan Anda mengambil rata-rata 60 hari untuk membayar Anda, tetapi Anda membayar pemasok Anda dalam 30 hari, Anda akan mengalami kekurangan uang tunai.

Satu hal yang dapat Anda lakukan untuk mengelola angka ini adalah menegosiasikan waktu yang diperpanjang untuk membayar pemasok Anda untuk menghemat uang Anda pada waktu-waktu penting tahun ini.



**Jika misalnya, pelanggan Anda mengambil rata-rata 60 hari untuk membayar Anda, tetapi Anda membayar pemasok Anda dalam 30 hari, Anda akan mengalami kekurangan uang tunai.**

**REKAP**

Uang tunai sangat penting untuk bisnis Anda dan sangat penting untuk memahami siklus kas organisasi Anda sehingga Anda tidak kehabisan.

Waspadai hal-hal yang dapat Anda lakukan untuk menghasilkan aliran uang tambahan ke bisnis Anda. Akuntan Anda dapat membantu memicu diskusi dengan mereka.

**Gunakan templat di [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk/) untuk menghasilkan perkiraan arus kas Anda sendiri.**

# DASBOR KEUANGAN

Ketika kita mengendarai mobil, informasi penting seperti seberapa cepat kita berjalan, berapa banyak bahan bakar yang tersisa dan seberapa keras mesin kita bekerja adalah dalam area penglihatan kita. Kita dapat berkonsentrasi pada apa yang ada di depan kita dan mengemudi untuk kondisi, sementara secara umum menyadari informasi kunci itu.

Dasbor keuangan adalah hal yang persis sama. Anda terlibat dalam menjalankan bisnis Anda dari hari ke hari dan jika Anda mengalihkan pandangan ke mana Anda akan pergi, Anda pasti akan meninggalkan jalan dan bahkan mungkin tabrakan!

Sebagai pemilik bisnis, Anda harus fokus pada apa yang ada di depan Anda, apakah itu mempekerjakan anggota staf baru, berurusan dengan masalah produksi atau meluncurkan kampanye pemasaran terbaru Anda. Tetapi tanpa beberapa informasi kunci yang dapat Anda akses dengan cepat dan memahami secara sekilas, Anda akan mengarahkan bisnis Anda tanpa mengetahui seberapa cepat Anda berjalan, seberapa keras Anda menjalankan bisnis Anda dan berapa banyak uang yang tersisa di setiap titik di waktu!

Sekarang Anda sudah sejauh ini, Anda menyadari laporan utama yang mendorong bisnis Anda. Namun, mereka tidak harus selalu tersedia untuk terus diperbarui dan dalam format yang Anda butuhkan. Tiga laporan utama paling baik disajikan dengan garis waktu satu bulan atau bahkan seperempat. Di sisi lain, informasi dasbor harus real-time, siap digunakan dan mudah dilihat.

Ada banyak dasbor yang tersedia di pasar. Beberapa perangkat lunak manajemen keuangan seperti Xero memiliki dasbor pada intinya sehingga Anda dapat melihat beberapa informasi penting secara sekilas.

Tidak peduli bagaimana Anda mencari atau membangun dasbor, ini adalah hal-hal kunci yang harus Anda sertakan dari perspektif keuangan:

## KAS DI BANK

Seharusnya ada dua angka di sini, saldo sesuai laporan bank Anda dan saldo sesuai keuangan Anda. Angka pertama menunjukkan dengan tepat berapa banyak uang tunai yang Anda miliki, atau setidaknya berapa banyak yang Anda miliki pada penutupan bisnis kemarin.

Banyak sistem akuntansi berbasis cloud akan menarik informasi ini dari bank Anda secara otomatis, yang sangat berguna untuk melihat bagaimana posisi kas saat ini. Anda mungkin memiliki banyak akun dan melihat saldo sesuai bank Anda di setiap akun.

Uang tunai seperti bahan bakar Anda untuk bisnis. Dasbor berarti Anda dapat sekilas melihat seberapa jauh dari atau hampir kosong Anda.

Angka kedua adalah Uang Tunai di Bank sesuai keuangan Anda. Angka ini menunjukkan berapa banyak transaksi yang telah melalui rekening bank Anda yang benar-benar telah dikodekan dan tercermin dalam keuangan Anda. Alasan mengapa ini penting adalah bahwa jika Anda memiliki sejumlah besar transaksi yang tidak direkonsiliasi atau perbedaan besar antara rekening bank Anda dan keuangan Anda, Anda mungkin melihat data yang tidak lengkap atau menyesatkan.

Misalnya, jika pelanggan besar telah membayar \$ 15.000 ke rekening bank Anda, tetapi Anda belum mengalokasikannya dalam keuangan Anda, Anda mungkin masih berpikir mereka berutang kepada Anda jumlah ini dan menghabiskan waktu dan energi untuk menindaklanjuti ketika Anda tidak benar-benar perlu melakukan begitu.

## PENJUALAN

Tidak ada bisnis yang bisa bertahan tanpa melakukan penjualan, jadi alat ukur yang menunjukkan tingkat penjualan berdasarkan minggu, bulan atau tahun, tergantung pada bisnis Anda, akan sangat berharga untuk memungkinkan Anda melihat apakah Anda berada di jalurnya.

Kurangnya penjualan akan menyebabkan masalah arus kas dan profitabilitas, dan setelah uang tunai, penjualan adalah informasi penting berikutnya yang harus dilihat secara langsung.

## PIUTANG

Siapa yang berutang uang kepada Anda dan kapan jatuh tempo akan menjadi informasi yang baik untuk ditinjau sehingga Anda dapat mengelola pengalihan uang tunai.

Jika Anda melihat akun besar mendekati tanggal jatuh tempo, hubungi klien untuk memastikan bahwa uang tunai akan diterima tepat waktu. Demikian pula, jika Anda tahu setidaknya pelanggan terbesar yang berhutang uang kepada Anda, Anda berpotensi membatasi eksposur Anda kepada mereka dan menyadari berapa banyak penjualan yang terjadi kepada mereka.

Ini tentang mengelola risiko serta arus kas dan itu benar-benar tidak memerlukan lebih dari satu pandangan setiap hari untuk menentukan apakah Anda memiliki masalah yang perlu ditangani lebih mendesak atau tidak.



**Ini tentang mengelola risiko serta arus kas dan itu benar-benar tidak memerlukan lebih dari satu pandangan setiap hari untuk menentukan apakah Anda memiliki masalah yang perlu ditangani**

Hal-hal yang harus diwaspadai termasuk semakin banyak atau nilai utang yang melewati tempo pembayaran dan ini bisa digeneralisasi (bisa menjadi masalah dengan kontrol kredit atau penjualan) atau dilokalkan (masalah dengan pelanggan tertentu).

## HUTANG

Mengetahui jumlah yang perlu dibayar jika semua hutang Anda dibayar tepat waktu adalah hal yang baik. Dalam hal ini, saya sarankan Anda memasukkan hal-hal seperti kewajiban pemerintah yang diketahui ke dalam sistem keuangan sebagai item Hutang. Ini memungkinkan Anda melacak total rupiah yang terhutang pada suatu titik waktu. Anda mendapatkan poin bonus jika Anda bisa tahu di bulan mana, dua minggu atau minggu jumlah yang harus dibayarkan.

Hal yang harus diperhatikan di sini adalah ekstrem di kedua sisi. Jika Anda tidak dapat membayar lebih banyak pemasok tepat waktu, itu menunjukkan mungkin ada masalah. Jika Anda selalu membayar tepat waktu dan memiliki sejumlah kecil pemasok yang harus Anda bayar uang, Anda mungkin terlalu bebas dengan uang tunai Anda dan mungkin bermanfaat untuk menyimpan beberapa di cadangan.



## ITEM UTAMA LAIN DI DASHBOARD ANDA

Dengan bidang informasi bisnis yang berkembang, ruang lingkup untuk dasbor Anda hanya terbatas pada data yang tersedia di bisnis Anda. Tapi sama seperti dashboard mobil Anda, saya percaya “lebih sedikit, lebih baik” saat melihat sekilas bagaimana bisnis Anda berjalan. Anda selalu dapat melengkapi dasbor dengan laporan mingguan atau bulanan yang lebih terperinci dan menyertakan tiga laporan utama juga.

Dengan itu dikatakan, jika ada metrik kunci yang dapat Anda gunakan itu adalah tes lakmus yang baik untuk bagaimana bisnis Anda berjalan, tentu saja Anda dapat memasukkannya jika informasi tersebut real time (atau setidaknya hingga akhir hari kerja sebelumnya) dan tidak terlalu mahal untuk diambil. Yang mahal, maksud saya sejumlah besar input manual atau format.

Misalnya, jika Anda tahu produksi mesin Anda per jam langsung diterjemahkan ke dalam penjualan dan arus kas (ini akan terjadi jika Anda memiliki permintaan yang belum terpenuhi untuk produk Anda) dan Anda bisa mendapatkan input data real time ke dasbor Anda, maka ini mungkin tepat. Hal besar yang perlu diingat adalah apa yang akan Anda lakukan dengan informasi ini.

### REKAP

Memandang ke dasbor keuangan Anda secara teratur sangat penting untuk mengetahui apakah Anda akan menghadapi masalah besar, terlalu cepat atau lambat, atau apakah Anda akan kehabisan bahan bakar.

**Gunakan templat di [www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk](http://www.GoGlobalBookkeeping.com/unfunk) untuk menghasilkan dasbor keuangan Anda sendiri.**

**Gunakan [www.Antzman.com/maximize](http://www.Antzman.com/maximize) untuk melihat contoh dasbor dengan input data real time.**

# PERMAINAN AKHIR ANDA

Sayangnya sangat umum bahwa pemilik bisnis akan memasuki masa pensiun sebelum mereka mulai memikirkan apa tujuan akhir dari bisnis bagi mereka.

Seperti yang ditunjukkan oleh E-Myth karya Michael Gerber, sebagian besar wirausahawan sebenarnya hanyalah teknisi yang berakhir dalam bisnis hampir secara tidak sengaja. Mereka mencari untuk terus melakukan apa yang mereka ketahui tanpa memiliki rencana nyata untuk membangun kekayaan.

Pengusaha di sisi lain, tidak tertarik pada apa yang mereka lakukan, bukan pada nilai yang ditambahkan ke dunia sehingga mereka bisa mendapatkan pengembalian sumber daya mereka yang paling berharga, waktu.

“

**Pengusaha di sisi lain, tidak tertarik pada apa yang mereka lakukan, bukan pada nilai yang ditambahkan ke dunia sehingga mereka bisa mendapatkan pengembalian sumber daya mereka yang paling berharga, waktu.**

Tetapi sekarang setelah keuangan bisnis Anda 'Unfunkt' ('Dibongkar') dan Anda memiliki pemahaman dan kontrol yang lebih baik terhadap angka-angka Anda, kini Anda dapat mulai berpikir jangka panjang dan strategis tentang titik akhir alami bisnis Anda.

Anda dapat memeriksa keuangan Anda secara teratur, memahami apa yang sedang terjadi dan menggunakan pengetahuan Anda untuk membantu bisnis Anda tumbuh.

## APA TITIK AKHIR ANDA?

Idealnya, Anda akan menciptakan bisnis yang akan terus menciptakan nilai lama setelah Anda menyerahkan kepemilikan kepada orang lain.

Skenario kasus terbaik sebagai pemilik bisnis adalah menjual bisnis Anda pada titik paling optimal tepat waktu untuk jumlah uang terbesar. Itu akan memberi Anda lebih banyak kebebasan finansial untuk memilih melakukan sesuatu yang bernilai dengan waktu, uang, atau keduanya.

Jika Anda tahu arah yang Anda tuju, ada kemungkinan lebih besar bahwa Anda akan sampai pada titik yang masuk akal bagi Anda, daripada hanya tersandung membiarkan bisnis kehidupan membawa Anda ke mana pun angin berhembus.

Saya sangat mendesak Anda sebagai pemilik bisnis kecil-menengah untuk memiliki rencana bisnis terperinci yang mencakup elemen-elemen kunci dari bisnis Anda, apa yang Anda coba capai dan apa yang akan memberi Anda perasaan besar apakah Anda berada di jalur yang benar atau tidak.

Namun, bahkan jika Anda memilih untuk tidak pergi ke tingkat upaya ini, setidaknya Anda harus tahu seperti apa kemenangan itu. Anda juga harus memiliki rasa apa tonggak di sepanjang jalan sehingga Anda dapat mengukur kemajuan Anda. Tanpa hal-hal ini, Anda sangat bergantung pada siklus bisnis, industri, dan ekonomi dan Anda mungkin akan kehilangan berbagai peluang yang menghasilkan kebebasan finansial.

## APA KEBEBASAN FINANSIAL UNTUK ANDA?

Saya belum pernah bertemu orang yang tidak menyatakan keinginan untuk bebas secara finansial. Tetapi ini berarti hal yang sangat berbeda bagi orang yang berbeda.

Pada satu ujung skala, kebebasan finansial didefinisikan sebagai memiliki cukup uang dan waktu untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan kapan pun Anda inginkan di mana pun Anda inginkan. Bermain ski di Austria, berlayar di sekitar Bahama, tinggal di Kopenhagen atau sekadar memastikan bahwa anak-anak Anda memiliki awal terbaik dalam hidup hanyalah beberapa contoh.

Di ujung lain dari skala, itu mungkin hanya berarti memiliki cukup makanan, berteduh di atas kepala Anda dan kemampuan untuk melayani komunitas Anda.

Tidak ada jawaban benar atau salah dan apa yang benar bagi saya belum tentu benar untuk orang lain. Namun, jika bisnis Anda adalah kendaraan untuk mencapai kebebasan finansial, Anda sebaiknya menyadari kenyataan itu dan mengusahakannya karena sebagian besar pemilik usaha kecil dan menengah tidak memenuhi harapan mereka sendiri.

## GARIS DI PASIR

Tidak peduli apa harapan Anda untuk hasil bisnis Anda, apakah itu penutupan, penjualan, penggabungan atau membangun dinasti untuk dijalankan anak-anak Anda, Anda harus tahu persis di mana Anda berada sekarang sehingga Anda dapat memetakan kemajuan Anda ke arah itu titik.

Cara di mana hal ini dapat dilakukan dengan mudah adalah dengan menentukan nilai bisnis Anda saat ini. Ini akan memungkinkan Anda untuk menyoroti cara termudah dan terbaik untuk meningkatkan penilaian itu dan bergerak menuju tujuan akhir Anda. Melakukan ini tidak serumit yang Anda kira sehingga kami akan melangkah melaluinya sekarang.

“

**Ini akan memungkinkan Anda untuk menyoroti cara termudah dan terbaik untuk meningkatkan penilaian itu dan bergerak menuju tujuan akhir Anda.**

## JENIS-JENIS PENILAIAN

Dalam dunia bisnis, ada banyak jenis penilaian yang dapat digunakan untuk menentukan harga yang akan bersedia ditukar oleh dua pembeli dan penjual yang tidak tergesa-gesa dan berpengetahuan luas.

Ini adalah cara utama untuk menilai sebuah bisnis:

### **1. KELIPATAN PENDAPATAN**

Di beberapa industri, lazim untuk membebankan kelipatan pendapatan, seperti dengan manajemen sewa — biasanya hingga tiga kali lipat biaya manajemen, atau Industri Perencanaan Keuangan, yang mungkin memerintahkan tiga kali lipat biaya tahunan mereka.

Jenis penilaian ini sesuai jika sistem dan proses bisnis yang mendasarinya tidak relevan dan Anda benar-benar hanya menjual sesuatu yang orang dapat hubungkan dengan bisnis mereka yang ada dengan relatif mudah.

Jika industri Anda dinilai pada kelipatan tertentu, Anda hanya perlu berkontribusi pada berapa banyak dari apa pun yang Anda jual untuk meningkatkannya. Ini mungkin berarti sistem pemasaran atau pengiriman yang lebih baik tetapi seringkali ini adalah permainan angka sederhana yang berarti Anda perlu membeli aliran pendapatan bisnis lain di sepanjang jalan.

Jika ini adalah industri Anda, saya masih akan mendorong Anda untuk menggunakan metode Pengganda EBIT karena membandingkan bisnis kita dengan cara ini akan memastikan Anda memaksimalkan keuntungan yang Anda hasilkan sampai saat Anda menjual bisnis.

### **2. ARUS KAS TERDISKONTO**

Ini adalah metodologi penilaian yang agak kompleks yang melihat arus kas masa depan bisnis, didiskontokan untuk beberapa tingkat pengembalian yang telah ditentukan. Hal ini paling sering digunakan untuk proyek-proyek infrastruktur utama di mana arus kas masa depan dapat relatif terkunci dan oleh karena itu risiko memainkan peran yang jauh lebih kecil dalam menentukan nilai.

Ini bukan metodologi yang tepat untuk sebagian besar usaha kecil dan menengah.

### **3. KELIPATAN EBIT**

Dalam metodologi penilaian ini, bisnis Anda bernilai kelipatan, seperti empat kali, Penghasilan Sebelum Bunga dan Pajak. Ini adalah metode penilaian yang ideal untuk menetapkan nilai tolok ukur bisnis Anda karena ada begitu banyak cara di mana Anda dapat meningkatkan nilai begitu Anda menyelesaikan faktor-faktor yang mempengaruhi penilaian.

#### **APA ITU EBIT?**

Penghasilan Sebelum Bunga dan Pajak adalah ukuran yang mungkin sering Anda dengar di dunia bisnis. Ini hanyalah laba bersih dari bisnis, disesuaikan kembali untuk setiap pajak atau biaya bunga yang dikeluarkan oleh bisnis.

<b><i>Sebagai contoh:</i></b>	
<i>Penjualan</i>	<i>\$350,000</i>
<i>Dikurangi Harga Pokok Penjualan</i>	<i>\$125,000</i>
<i>Laba Kotor</i>	<i>\$225,000</i>
<i>Dikurangi Overheads</i>	<i>\$50,000</i>
<i>Dikurangi Bunga</i>	<i>\$15,000</i>
<i>Dikurangi Pajak yang harus dibayar</i>	<i>\$40,000</i>
<i>Laba Bersih</i>	<i>\$120,000</i>
<i>Tambahkan kembali Bunga dan Pajak</i>	<i>\$55,000</i>
<i>EBIT</i>	<i>\$175,000</i>

Sangat tepat untuk menghapus pajak dan bunga untuk mendapatkan pandangan yang lebih seimbang dari pendapatan bisnis. Perpajakan dapat berbeda untuk berbagai jenis struktur dan dapat sangat bervariasi dari pemilik ke pemilik. Lebih baik menghapusnya untuk memungkinkan nilai bisnis yang lebih konsisten.

Menghapus bunga penting dan juga bagaimana pemilik memilih untuk mendanai bisnis, dengan uang tunai, pinjaman atau kombinasi, tidak benar-benar berdampak pada bisnis yang mendasarinya.

## EBIT RATA-RATA

Kita tahu bahwa EBIT dapat bervariasi dari tahun ke tahun, tergantung pada siklus bisnis dan hal-hal lain yang muncul dari waktu ke waktu. Untuk mendapatkan penilaian yang lebih akurat, mungkin perlu untuk membuat rata-rata EBITs tiga tahun keuangan terakhir untuk memperlancar efek dari tahun-tahun tersebut.



**Untuk mendapatkan penilaian yang lebih akurat, mungkin perlu untuk membuat rata-rata EBITs tiga tahun keuangan terakhir untuk memperlancar efek dari tahun-tahun tersebut.**

### MENGHAPUS PENGELUARAN PEMILIK

Salah satu manfaat dari memiliki bisnis Anda sendiri adalah bahwa Anda kadang-kadang dapat membayar pengeluaran pribadi dari bisnis, bahkan jika pengeluaran itu tidak benar-benar diperlukan untuk apa yang dilakukan bisnis.

Misalnya, bisnis mungkin memiliki kendaraan bermotor di dalamnya tetapi tidak benar-benar membutuhkannya selain untuk mengangkut pemiliknya. Dalam hal ini, Anda dapat melakukan penyesuaian lebih lanjut untuk EBIT untuk menghilangkan biaya yang benar-benar tidak diperlukan untuk menjalankan bisnis.

Sekarang Anda harus memiliki angka EBIT yang baik untuk memulai, kita perlu melipatgandakannya. Tapi dengan berapa?

## FAKTOR KELIPATAN

Sebenarnya ada ilmu di balik faktor kelipatan yang harus Anda gunakan untuk mencapai penilaian bisnis Anda.

Kadang-kadang Anda membaca tentang faktor "X" misterius dalam penilaian tetapi dalam kenyataannya, angka ini dapat dinilai dengan sangat akurat selama Anda terbuka dan jujur tentang bisnis Anda sendiri.



**Kadang-kadang Anda membaca tentang faktor "X" misterius dalam penilaian tetapi dalam kenyataannya, angka ini dapat dinilai dengan sangat akurat selama Anda terbuka dan jujur tentang bisnis Anda sendiri.**

Tapi pertama-tama, apa itu? Faktor kelipatan adalah penyajian ulang sederhana risiko yang terkait dengan bisnis Anda. Risikonya hanyalah persentase pengembalian yang akan Anda perlukan untuk investasi uang Anda dan juga waktu Anda.

Mari kita telusuri contoh.

Jika Anda menginvestasikan \$ 1.000 dalam deposito berjangka yang didukung pemerintah, berapakah tingkat pengembalian yang akan Anda perlukan untuk mengkompensasi risiko ini? Ini bukan nol karena uang Anda akan dikunci dan ada risiko penggunaan uang yang lebih baik akan terjadi. Tetapi secara realistis, itu akan relatif rendah, katakanlah maksimum 5%.

Untuk menghitung faktor perkalian, kami hanya membagi 100 dengan 5 = 20. Anda akan memiliki  $\text{EBIT } \$ 1.000 \times 5\% = \$ 50$ .  $\$ 50 \times 20 = \$ 1.000$ . Jadi Anda akan menilai nilai investasi itu sebesar \$ 1.000 yang persis seperti yang Anda bayar untuk itu!

Tetapi apa yang terjadi ketika Anda naik ke tabel risiko investasi? Saham blue-chip, yaitu saham di perusahaan yang memiliki hubungan perdagangan yang stabil dan panjang umumnya 10%. Pasar dapat jatuh dan hal-hal dapat berdampak pada pendapatan perusahaan,



tetapi secara umum, pikirkan Apple atau Microsoft, pengembaliannya stabil dan ada banyak pembeli dan penjual di pasar.

Jika Anda menginvestasikan \$ 1.000 yang sama dalam saham blue-chip, Anda akan mengharapkan EBIT sebesar \$ 100 dan memiliki kelipatan  $10 = \$ 1.000$ . Cara lain untuk menyatakan ini adalah bahwa untuk menerima EBIT sebesar \$ 100 dalam saham blue-chip, Anda akan bersedia untuk berinvestasi \$ 1.000.

Level selanjutnya adalah Saham Non-Blue Chip. Untuk ini, pendapatan dan dividen jauh lebih tidak stabil. Satu tahun mereka naik, berikutnya mereka turun. Untuk mengkompensasi Anda dengan risiko tambahan, Anda akan berada di sekitar 15%.  $100 \text{ dibagi } 15 = 6,67$ . EBIT Anda sebesar 15% akan menjadi \$ 150 dikalikan dengan 6,67 dan Anda kembali ke \$ 1.000.

Perhatikan bagaimana pengganda turun saat risikonya semakin tinggi. Sekarang kita sampai pada bisnis pribadi Anda dan risiko mencapai EBIT rata-rata yang Anda hitung di atas. Semua faktor berikut akan memengaruhi kemampuan Anda untuk menghasilkan EBIT yang konsisten:

- Siklus Ekonomi Saat Ini (pasang naik atau turun pasang)
- Siklus Industri (muncul atau matang)
- Kebijakan pemerintah (mengatur sendiri atau mengganggu)
- Situasi kompetitif (mengganggu atau stabil)
- Pengalaman Anda dalam bisnis (apakah Anda tahu segalanya tentang hal itu atau bisakah Anda menjadi tidak jelas)
- Kemampuan kepemimpinan dan manajemen Anda (kemampuan Anda untuk menyelesaikan sesuatu)
- Sistem dan proses yang telah Anda bangun dan implementasikan (atau ketiadaan)
- Ketergantungan bisnis pada Anda untuk menghasilkan pendapatan atau memproduksi produk atau layanan Anda
- Volume penjualan yang Anda hasilkan secara konsisten
- Kemampuan Anda untuk mencari atau memproduksi produk dan layanan tepat waktu
- Margin kotor Anda
- Kontrol atas biaya overhead Anda
- Pengembalian aset yang digunakan

Bisnis swasta umumnya akan memiliki peringkat risiko 20% atau bahkan hingga 40%. Di luar level itu, Anda benar-benar memasuki investasi spekulatif dan aturan multiplikasi berhenti bekerja dengan baik.

Untuk menjustifikasi risiko dalam bisnis ini, Anda akan bersedia menerima pengembalian antara 20% hingga 40%. Pengganda pada level-level ini akan mulai menyerupai apa yang Anda mungkin telah terbiasa. 100 dibagi 20 atau  $40 = 5$  masing-masing menjadi 2,5.

Sebuah bisnis yang dianggap berada di ujung bawah risiko, berdasarkan semua faktor di atas kemungkinan akan berada di ujung yang lebih tinggi, katakanlah 5. Jika sangat bervariasi atau memiliki beberapa masalah sistemik, Anda mungkin hanya melihat 2,5.

## KABAR BAIKNYA

Kabar yang sangat baik adalah bahwa sebagian besar hal yang memengaruhi peringkat risiko bisnis Anda berada dalam kendali Anda. Mereka yang tidak mungkin dapat dikelola baik dalam jangka pendek, menengah atau panjang. Setelah Anda menyadari bagaimana Anda menilai diri sendiri pada semua faktor, Anda dapat mengambil langkah positif untuk meningkatkan skor Anda dan karenanya meningkatkan nilai bisnis Anda.

“

**Kabar yang sangat baik adalah bahwa sebagian besar hal yang memengaruhi peringkat risiko bisnis Anda berada dalam kendali Anda.**

Anda memiliki garis di pasir, katakanlah kelipatan tiga. Jika Anda memiliki EBIT sebesar \$ 100.000, nilai tolok ukur bisnis Anda adalah \$ 300.000. Namun, jika Anda dapat mengambil langkah-langkah yang akan mengurangi risiko pembeli di masa depan untuk mengatakan 3,5, maka bisnis Anda sekarang bernilai tambahan \$ 50.000!

Ada juga kepastian bahwa dengan berfokus pada sistem dan proses dan keterampilan manajemen, atau setidaknya berfokus pada bidang-bidang yang sangat membutuhkan, keuntungan Anda akan naik juga. Dalam contoh ini, setelah 12 bulan, EBIT Anda mungkin mencapai \$ 120.000 yang pada pengganda baru 3,5 akan berarti pembeli potensial akan bersedia membayar \$ 420.000; keuntungan besar \$ 120.000!

## MEMBAWA PENILAIAN ANDA KE BANK

Nilai dalam metodologi ini adalah bahwa Anda dapat menggunakan pengetahuan Anda tentang angka-angka akuntansi dan bisnis untuk meningkatkan nilai bisnis Anda dan mendapatkan lebih banyak keuntungan secara lebih konsisten. Tetapi itu tidak berarti bahwa penilaian dan penilaian Anda sama dengan sekelompok pembeli. Banyak faktor lain yang mungkin bekerja untuk atau melawan Anda. Penilaian ini sebenarnya adalah tolok ukur internal baru Anda untuk tingkat pengembalian yang disyaratkan untuk bisnis Anda sendiri.

Jika Anda memerlukan penilaian untuk bank atau untuk investor atau bahkan ketika Anda benar-benar akan menjual, itu ide yang baik untuk menggunakan layanan dari penilai bisnis berlisensi yang mengetahui industri Anda

### REKAP

Anda perlu tahu persis di mana Anda berada untuk mengukur kemajuan Anda menuju tujuan apa pun.

Dalam bisnis, cara terbaik yang dapat Anda lakukan adalah membuat penilaian jujur tentang nilai perusahaan Anda.

Setelah penilaian awal Anda, buat beberapa penyesuaian dan kemudian ukur lagi untuk memastikan penyesuaian Anda memiliki dampak yang Anda harapkan.

Anda dapat melakukan penilaian sendiri, tetapi sebaiknya meminta akuntan untuk membantu Anda karena mereka akan mengambil pandangan orang luar yang kurang bias.

**Saatnya melakukan penilaian terhadap bisnis Anda. Dapatkan Akuntan Anda untuk membantu Anda dengan ini.**

# KESIMPULAN

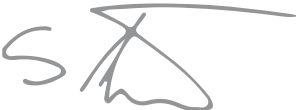
Anda sekarang memiliki kursus kilat dalam keuangan bisnis. Bahkan jika kepala Anda sedikit pusing, Anda sekarang jauh lebih maju daripada kebanyakan pemilik bisnis. Bagian terpenting dari buku ini adalah pentingnya memiliki dua hal.

Pertama, pemahaman dasar tentang terminologi akuntansi serta laporan utama yang Anda perlukan untuk berhasil dalam jangka panjang. Kedua, memiliki akuntan yang baik. Dengan orang yang tepat di sisi Anda, Anda dapat bekerja bersama untuk membantu bisnis Anda tetap dalam kegelapan, mempersiapkan masa depan dan membantu Anda membangun masa depan yang indah untuk diri sendiri dan karyawan Anda.

Jika Anda merasa setelah membaca ini bahwa akuntan Anda tidak melakukan keadilan bisnis Anda, saatnya untuk menemukan seseorang yang baru. Sebaliknya, Anda mungkin merasa Anda harus meminta maaf kepada akuntan Anda! Berbekal begitu banyak pengetahuan baru, Anda sekarang dapat melihat nilai yang mereka berikan dan membuat rencana baru untuk menjadi salah satu klien kelas A mereka.

Saya harap buku ini membantu Anda merasa lebih percaya diri tentang bagaimana tetap mengendalikan bisnis Anda dan melakukan banyak percakapan yang lebih bermakna dengan Akuntan Anda. Jika Anda memiliki pertanyaan, Anda dapat menghubungi saya di [scottt@GoGlobalBookkeeping.com](mailto:scottt@GoGlobalBookkeeping.com).

Semoga beruntung dan saya berharap Anda memiliki masa depan yang menyenangkan dan makmur.



**Scott Trevethan**

Small Business Evangelist  
& CEO of GoGlobal Bookkeeping



# TENTANG PENULIS

Selain dikenal sebagai Akuntan Modern, Scott Trevethan adalah pembawa kabar baik bagi bisnis kecil dan menengah.

Sejak dia membaca E-Myth karya Michael Gerber, Scott telah menjadi penganjur yang penuh semangat untuk memahami keuangan sebagai cara untuk memastikan keamanan dan kesuksesan jangka panjang.

Lahir dari keluarga akuntansi, Scott bergabung dengan Deloitte langsung dari Universitas dan terlibat dalam Audit dan kemudian divisi Kepailitan dari perusahaan itu. Di Audit dia belajar bagaimana bisnis besar dan sukses dibangun dan dioperasikan. Sebaliknya, Keadaan Bangkrut adalah tempat di mana bisnis yang dibangun dengan buruk pergi untuk dikuburkan, meninggalkan keputusan dan kehancuran di jalan mereka. Sebagian besar dikecewakan oleh pencatatan yang buruk dan kurangnya kecerdasan finansial.

Scott memutuskan untuk menyelamatkan sebanyak mungkin usaha Kecil dan Menengah dari kebangkrutan. Ini mengarah pada hasrat untuk mendidik pemilik bisnis dan membantu mereka memahami keuangan mereka sehingga mereka dapat merasa yakin akan masa depan yang makmur.

“

**Ini mengarah pada hasrat untuk mendidik pemilik bisnis dan membantu mereka memahami keuangan mereka sehingga mereka dapat merasa yakin akan masa depan yang makmur.**

Karier profesional Scott telah membentang di perusahaan akuntansi, kafe, dan konsultasi. Pada saat penulisan, ia mengelola GoGlobal, tim akuntan dan pemegang buku di Filipina yang memberikan layanan terjangkau dan bernilai tinggi kepada bisnis Australia. Untuk informasi lebih lanjut atau untuk memesan panggilan dengan Scott, kunjungi [www.goglobbalbookkeeping.com](http://www.goglobbalbookkeeping.com)

# APAKAH ANDA SIAP MEMAHAMI ANGKA-ANGKA ANDA SEPERTI TIDAK PERNAH SEBELUM?

Seperti Warren Buffett pernah berkata, "**Akuntansi adalah bahasa bisnis**". Apa pun ukuran bisnis Anda, Anda perlu berbicara bahasa ini jika ingin sukses. Untungnya, tidak seperti bahasa lisan, yang membutuhkan waktu bertahun-tahun untuk dikuasai, tujuan buku ini adalah untuk menjelaskan hal-hal penting untuk mengetahui angka bisnis Anda dalam waktu kurang dari tiga jam.

Bergabunglah dengan veteran akuntansi dan pembawa kabar baik untuk bisnis kecil Scott Trevethan saat dia membawa Anda dalam perjalanan ke 'Membongkar Keuangan Bisnis Anda'.

Buku ini sangat informatif, cepat dan menarik karena menjelaskan dasar-dasar utama keuangan bisnis dan memberdayakan Anda untuk mengambil alih bisnis Anda tidak seperti sebelumnya.

## *Buku yang harus dibaca ini akan menunjukkan ...*

- ✓ Mengapa menjadi tugas ANDA memahami dasar-dasar akuntansi
- ✓ Cara bermitra dengan akuntan Anda dan memaksimalkan bakat mereka
- ✓ 3 laporan keuangan harus dimiliki dan apa yang masing-masing lakukan
- ✓ Cara membaca yang tersirat dan mendapatkan wawasan yang sangat berharga
- ✓ Mengapa uang tunai paling penting dan bagaimana memastikan Anda tidak pernah kehabisan uang
- ✓ Cara mengembangkan dasbor keuangan yang relevan dengan bisnis Anda
- ✓ Dan akhirnya, bagaimana mempersiapkan pertumbuhan dan mengelolanya seperti profesional.

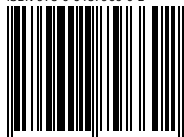
Unfunk Your Finances juga mencakup **lebih dari \$ 500 sumber daya keuangan gratis, daftar periksa, template, dan bonus lainnya.**

Jika Anda siap meningkatkan pengetahuan keuangan Anda, mulailah membaca hari ini.

*masa depan anda sedang menunggu*

'Unfunk Your Business Finances' is Proudly Published by GoGlobal Publishing. A decision of GoGlobal Bookkeeping Pty Ltd. For more information visit: [www.GoGlobalBookkeeping.com](http://www.GoGlobalBookkeeping.com) - ISBN: 978-0-6487966-0-2 RRP: \$34.95

ISBN 978-0-6487966-0-2



9 780648 796602 >