

PENGGUNAAN PENGUNGKIT DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS

Idris Gautama¹

ABSTRACT

Many businesses do not perform optimally because of the leveraging factors. This article explains the term leveraging, its factors, how it works, and also how the factors can influence the business. Starting with the concept of leverage then how its works followed by the importance of control activities in good corporate governance in order to put leveraging into maximum performance.

Keywords: *business, leveraging*

ABSTRAK

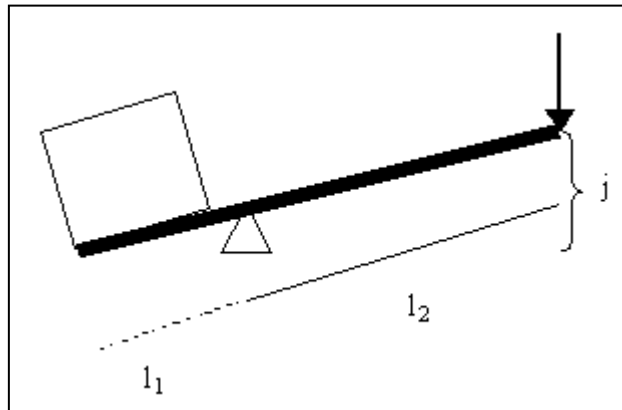
Banyak bisnis tidak tampil secara optimal karena faktor penggunaan pengungkit. Artikel memaparkan istilah pengungkit, faktor pengungkit, cara kerjanya, dan bagaimana faktor tersebut dapat mempengaruhi bisnis. Dimulai dari konsep pengungkit, cara kerjanya, dan diikuti oleh pentingnya kontrol aktivitas dalam pengelolaan yang baik untuk memaksimalkan penggunaan pengungkit.

Kata kunci: *bisnis, pengungkit*

¹ Staf Pengajar Fakultas Ilmu Komputer, UBiNus, Jakarta

PENDAHULUAN

Dalam ilmu fisika, telah diajarkan bahwa untuk mengangkat benda yang berat dapat digunakan alat bantu sedemikian rupa sehingga Momen yang dikeluarkan (M_2) untuk mengangkat benda tersebut tidak perlu sebesar Momen benda (M_1) tersebut. Hal itu karena masing-masing Momen dipengaruhi oleh panjang pengungkit, seperti gambar di bawah ini.



Gambar 1 Pengungkit dalam Mengangkat Benda

Bila

l_1 = lengan pengungkit dari benda ke titik tumpu

l_2 = lengan pengungkit dari Usaha dilakukan ke titik tumpu

j = jarak

G_1 = Gaya benda = $m \times g$ (massa benda x gravitasi)

G_2 = Gaya di tempat Usaha dilakukan

M_1 = Momen benda = $G_1 \times l_1$

M_2 = Momen ditempat Usaha dilakukan = $G_2 \times l_2$

dan Usaha (U) = $M_2 \times j$

Dari penjelasan singkat di atas dapat dilihat bahwa untuk mengangkat benda tersebut tidak dibutuhkan sebesar massanya karena Gaya dipengaruhi oleh panjang pengungkit. Demikian juga dengan usaha yang dilakukan untuk menggeser benda sejauh j menjadi "lebih ringan" atau memperoleh keuntungan mekanik sebesar l_2 / l_1 .

Demikian juga dengan di dalam melakukan bisnis, bila dapat dilakukan usaha pengungkitan dengan baik maka hasilnya tentu akan lebih mengoptimalkan laba perusahaan. Tentunya ada beberapa asumsi yang juga harus dipikirkan sebagai logika umum misalnya kekuatan/daya tahan dari pengungkit itu sendiri.

PEMBAHASAN

Chassis bisnis

Bisnis memiliki Chassis yang dapat mentransformasikan bisnis menjadi profit/keuntungan (Sugars, 2000:24). Chassis yang dimaksud sebagai berikut.

1. Potensi (*Leads*)
2. Tingkat Konversi (*Conversion Rate*)
3. Banyaknya Transaksi (*Number of Transactions*)
4. Rata-rata Penjualan (*Average Dollar Sale*)
5. Marjin (*Magins*)

Potensi adalah jumlah pelanggan atau calon pelanggan yang dihubungi atau menghubungi perusahaan. Banyak perusahaan yang bahkan tidak mempunyai catatan tentang hal itu. Sebenarnya, memiliki catatan tentang banyaknya kontak yang dilakukan merupakan suatu hal yang penting karena banyak transaksi yang terjadi dimulai dengan kontak yang sederhana.

Dari banyaknya kontak yang berpotensi, tentunya tidak semua menjadi transaksi riil bagi perusahaan. Besarnya persentase dari potensi yang menjadi transaksi riil itulah yang disebut dengan tingkat konversi. Bila dari keseluruhan kontak potensial yang menjadi transaksi riil adalah 25% maka dikatakan Tingkat Konversinya adalah 25%.

Banyaknya transaksi rata-rata per tahun sering juga tidak diketahui oleh banyak perusahaan sehingga banyak kesempatan yang dapat dilakukan untuk menarik kembali pelanggan "sesekali" kembali ke perusahaan terabaikan. Demikian juga dengan pelanggan yang ada yang dapat ditingkatkan jumlah transaksinya dengan perusahaan menjadi terabaikan. Catatan tentang hal itu hendaknya dimiliki perusahaan.

Rata-rata penjualan adalah rata-rata penjualan per transaksi yang dilakukan pelanggan kepada perusahaan dalam satuan mata uang. Dengan menulis rata-rata tentunya dimaksudkan bahwa transaksi yang ada telah dirata-ratakan dan jumlah penjualan dibagi dengan jumlah pelanggan.

Marjin adalah sejumlah persentase keuntungan yang didapat dari penjualan yang dilakukan. Bila penjualan Rp100.000,00 dan keuntungan setelah dikurangi dengan biaya adalah Rp20.000,00 maka dikatakan marjin keuntungan adalah 20% diperoleh dari perhitungan $(20.000/100.000 \times 100\%)$.

Contoh berikut akan memberikan gambaran yang lebih jelas.

Potensi	5.000 (kontak dengan pelanggan atau calon pelanggan)
	x
Tingkat Konversi	<u>20%</u> (1 dari 5 kontak menjadi transaksi)
Jumlah pelanggan	1.000
	x
Banyaknya Transaksi	2 (banyaknya transaksi rata-rata untuk tiap pelanggan)
	x

Rata-rata Penjualan	Rp. <u>.50.000</u>
Perputaran	Rp.100.000.000
	x
Marjin	<u>20%</u>
Keuntungan	Rp. 20.000.000

Pengungkit

Bila ingin mendapat keuntungan lebih maka dapat disimulasikan terhadap angka pada chassis bisnisnya, baik satu per satu maupun tiap komponen chassis bisnis tersebut. Sebagai contoh, bila contoh di atas hanya tingkat konversinya yang dinaikkan 10% maka didapat rumus berikut.

Potensi	5.000
	x
Tingkat Konversi	<u>30%</u>
Jumlah pelanggan	1.500
	x
Banyaknya Transaksi	2
	x
Rata-rata Penjualan	Rp. <u>.50.000</u>
Perputaran	Rp.150.000.000
	x
Marjin	<u>20%</u>
Keuntungan	Rp. 30.000.000

Di bawah ini disimulasikan bila semua komponen chassis bisnis dilipatgandakan, apakah keuntungan menjadi berganda atau berlipat ganda, dapat dilihat pada perhitungan berikut.

Potensi	10.000
	x
Tingkat Konversi	<u>40%</u>
Jumlah pelanggan	4.000
	x
Banyaknya Transaksi	4
	x
Rata-rata Penjualan	Rp. <u>.100.000</u>
Perputaran	Rp. 1.600.000.000
	x
Marjin	<u>40%</u>
Keuntungan	Rp. 640.000.000

Menyimak perhitungan di atas maka bila pengungkit dapat dipergunakan sebagaimana mestinya akan dapat menghasilkan keuntungan yang berlipat ganda.

Pengendalian

Perlu diperhatikan bahwa penggunaan Pengungkit akan bermanfaat bila disertai dengan pengelolaan yang baik (*good corporate governance*) dan di dalamnya harus sudah menerapkan aktivitas pengendalian (Sanyoto, 2003:82-85) sebagai berikut.

1. Pemisahaan Tugas
 - a. Pemisahan Pengelolaan Aktiva-Akuntansi
 - b. Pemisahan Otorisasi-Penanganan Aktiva
 - c. Pemisahan Tugas dalam Fungsi Akuntansi
 - d. Pemisahan Tanggung Jawab Operasi dengan Akuntansi/Pencatatan
2. Prosedur Otorisasi
3. Dokumen dan Pencatatan yang memadai
4. Pengamanan Fisik
5. Verifikasi Independen

Pelaksanaan pengendalian, selain menyediakan pencatataan dan informasi yang dibutuhkan dalam memaksimalkan penggunaan pengungkit, juga bermanfaat untuk menghindari dari kebocoran yang tidak perlu sehingga keuntungan perusahaan benar-benar maksimal dan pada saat yang sama pelaksanaan perusahaan yang sehat dapat dilakukan.

PENUTUP

Simpulan

Dalam melakukan bisnis, penggunaan pengungkit sebagai alat bantu untuk meningkatkan keuntungan dapat dilakukan. Untuk itu, perlu diketahui chassis bisnis yang ada kemudian melakukan penelaahan mendapam pada masing-masing komponennya. Pengungkit yang digunakan akan menjadi lebih bermanfaat bila informasi dukungan terhadap komponen chassis bisnis yang akan digunakan sebagai pengungkit tersedia dengan cukup. Untuk hal itu, diperlukan adanya pencatatan yang memadai.

Agar penggunaan pengungkit dalam menaikkan keuntungan menjadi lebih efektif, pengelolaan perusahaan yang baik dan aktifitas pengendalian perlu mendapat perhatian dan dijalankan dengan sebagaimana mestinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Gondodiyoto, Sanyoto dan Idris Gautama So. 2003. *Audit Sistem Informasi: Pendekatan Konsep*. Jakarta: PT Media Glibal Edukasi (McGraw Hill).
- Hisrich, Robert D. dan Michael P. Peters. 2002. *Entrepreneurship*. 5th Edition. Singapore: McGraw Hill Higher Edcation.

- Hitt, Michael A., R. Duane Ireland, dan Robert E. Hoskisson. 2001. *Strategic Management Competitiveness and Globalization Concepts*. South Western College Publishing.
- Sugars, Bradley J. 2002. *Billionaire in Training*. 1st Edition. Brisbane: Action International Pty Ltd.
- _____. 2000. *Instant Cashflow the Key to Multiplying Your Business Profits*. 2nd Edition. Singapore: Action International (Asia) Pte.Ltd.
- Tjager, I Nyoman, F. Antonius Alijoyo, Humprey R. Djemat, dan Bambang Soembodo. 2003. *Corporate Governance Tantangan dan Kesempatan bagi Komunitas Bisnis Indonesia*. Jakarta: PT Prenhallindo.