

Pilih mana ya...
Project apa Harian?



5 MACAM BISNIS BERDASAR CASHFLOW

Cash Flow (CF) atau arus kas adalah darah dalam bisnis. Kehabisan kas, artinya kehabisan darah bisnis.

Agan membangun bisnis pertamanya sebagai pemasok industri. Dengan modal pas-pasan dari 2 orang pemodal. Modal tunai/cash di tangan hanya sekitar 15 juta rupiah, tanpa memiliki stok barang sedikitpun. Agan tidak ikut memberikan modal uang, tapi sebagai gantinya, ia menyumbangkan tenaga dengan kompensasi 30% saham yang harus dicicil kemudian. Agan menjalankan bisnis itu sendiri.

Dengan modal berani, kartu nama dan daftar nama di lingkungan industri, Agan menawarkan spare part dari pintu ke pintu, yang belum ada wujudnya. Transportasi keseharian Agan adalah angkot dan ojek. Berbekal tas dan payung lipat, serta semangat '45.

Jika seorang buyer (pengadaan) suatu pabrik perlu spare part, Agan akan mencarinya di pemasok-pemasok lokal atau Singapura. Kemudian Agan menaikkan harga, misal 20% dan membuat penawaran kepada mereka. Jika mereka order, Agan baru order barang tersebut ke supplier.

Karena variasi produk yang begitu banyak, memaksa Agan mencari di pemasok yang berbeda-beda. Konsekuensinya, Agan harus membayar tunai! Sedangkan Agan mendapatkan pembayaran dari pelanggan 30 - 45 hari kemudian (jika tepat waktu, sering molor). Pernah juga 2 tahun kemudian baru dibayar.

Update materi dan konsultasi dengan follow [@JayaYEA](#) dan [@YEAIndonesia](#)! Download e-book GRATIS lainnya di www.YEA-Indonesia.com. Materi ini boleh dicopy dan diperbanyak tanpa ijin kami.



Orderanpun mulai berdatangan, tapi Agan makin ketakutan. Kenapa? Tidak punya uang untuk membeli barang.

Agan menegosiasikan dengan pemasok untuk memberikan tempo 30 hari. Sebagian setuju, tentu dengan harga lebih tinggi. Tak apa-apa, asal masih bisa jualan. Dalam bulan kedua, keuangan mulai minus, karena belum ada pembayaran, sedangkan biaya operasional terus berjalan.

Belum sempat kita terima pembayaran, tagihan dari pemasok sudah jatuh tempo. Apalagi pembayaran dari pelanggan tertunda. Bulan ketiga, bisnis kita TUTUP, dalam kondisi masih ada orderan dari pelanggan. Kas Agan kosong dan masih memiliki hutang di supplier.

Dimana letak kesalahannya...?

Sebelumnya mari kita simak materi berikut...

5 MACAM BISNIS BERDASAR CASH FLOW (CF)

1. **CF Harian**, segala bisnis yang dibayar tunai, seperti retail, minimarket, Rumah Makan, jual sayur, sewa lapangan futsal, pokoknya cash deh!
2. **CF Bulanan**, segala bisnis yang dibayar bulanan atau tempo 30 hari, seperti rumah kos, supplier tetap, sekolah, kursus, kreditan, fitness.
4. **Cashflow Semesteran**, segala bisnis yang dibayar berkala, 3 atau 6 bulanan, seperti tempat bimbingan belajar, kursus.
5. **Cashflow Tahunan**, segala bisnis yang dibayar pertahun, seperti deviden, kontrakan, properti, sekolah Taman Kanak-kanak, playgroup.
4. **Cashflow Proyek**, segala bisnis yang tidak pasti dapat ordernya, dibayar setelah selesai, seperti tender-tender konstruksi, perumahan, pengadaan, EO.

Masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Tergantung titik awal dan kemampuan permodalan Anda. Jika modal Anda cekak, jaringan belum kuat, bermainlah di CF harian atau bulanan. **Marjin kecil, yang penting perputaran cepat!!!**

Menurut Anda, bagus mana marjin 3% dengan 30%? Tergantung cashflow-nya!! Misal modal Anda hanya 30juta, perhatikan berikut...

- Anda mendapat tender pengecatan (cf proyek), selesai 7 hari, bayar mundur 30hr.
 $30\% \times 30 \text{ juta} = 9 \text{ juta (laba)}$ dalam 37 hari!

Update materi dan konsultasi dengan follow @JayaYEA dan @YEAIndonesia! Download e-book GRATIS lainnya di www.YEA-Indonesia.com. Materi ini boleh dicopy dan diperbanyak tanpa ijin kami.



- Anda kulakan sayur/buah di pasar dini hari, jual pagi hari, *CASH and CARRY* (CF harian)!
 $3\% \times 30 \text{ juta} \times 30 \text{ hari} = 27 \text{ juta (laba)}$.

Bagus mana? Tentu bagus 3% tapi perputaran cepat *donk*. Apalagi kalau proyeknya selesai berbulan-bulan dan masih dibayar mundur...

Mungkin ada dari Anda yang bergumam, "Jual sayur? Gengsi *donk* Gan"

Karjani, alumni ECamp dari Banjarmasin, omset usahanya 7 milyar/ bulan. Apa bisnisnya? Grosir Telor Asin!

Sugianto, alumni ECamp dari Mranggen - Jawa Tengah, omset usahanya 6 milyar/bulan, dari grosir kantong plastik (*kresek*).

Gengsi? Yang penting Kaya! Daripada bisnis berkilau, kantong *cekak*, makan *tuh* gengsi!

Kelebihan dan kekurangan masing-masing *cash flow*:

- CF harian, memiliki kelebihan di perputaran. Dengan modal yang cekakpun, omset bisa berlipat. Bahkan bisa jadi 2 - 3 kali perputaran tiap harinya. Hanya saja karena margin yang kecil, beresiko jika ada kerusakan, juga tingkat loyalitas pelanggan, karena rawan perang harga.
- CF bulanan, memiliki kelebihan 'STABIL', karena seperti sudah dapat ikatan 'abonemen', tingkat loyalitas dan *repeat order*-nya terjaga! Kekurangannya, pembayaran seringkali mundur.
- CF semesteran, seperti bimbingan belajar, biasanya membutuhkan waktu untuk mengedukasi pasar, apalagi jika mereknya belum terkenal. Kelebihannya, jika sudah menjadi pelanggan (misal: siswa), jarang mereka berpindah-pindah tempat sampai masa pembelajaran usai.
- CF tahunan, tentu saja tidak bisa dipakai untuk sandaran hidup sehari-hari, kecuali Anda punya rumah 12--> rumah Januari, Februari, Maret, sampai Desember, tiap bulan ada setoran.
- CF proyekan, seringkali menggoda secara margin, tapi harus dihitung ulang return rata-rata/bulannya. Jangan-jangan lebih kecil daripada jualan sayur! CF proyekan juga tidak dapat diprediksi kapan dapatnya. Selain itu, Anda masih harus memenuhi kebutuhan harian Anda.

Anda bisa mengkombinasikan beberapa atau semua CF diatas untuk mendapat kestabilan. Yang penting, jangan sampai kas Anda kosong! Bahkan dalam kondisi rugipun, asalkan Anda masih bisa mengolah kas dengan cantik (bayar mundur), Anda masih bisa bertahan hidup!

Update materi dan konsultasi dengan follow @JayaYEA dan @YEAIndonesia! Download e-book GRATIS lainnya di www.YEA-Indonesia.com. Materi ini boleh dicopy dan diperbanyak tanpa ijin kami.





..Nah...ini nih..
gua bakal untung 100 juta
tahun 2016 nanti”

Sebaliknya, meski UNTUNG BESAR, jika kas Anda kosong dan pembayaran tersendat, maka si Untung hanya bualan di KERTAS saja!

"Marjin bukan segalanya, kas lebih utama. Karena kas adalah darah bisnis Anda"

Kombinasikan materi ini dengan materi #YEAmodal, Anda akan mendapatkan formula permodalan yang handal.

Jadi, apa penyebab utama kebangkrutan usaha pertama Agan diatas...? Semoga terhindar pada bisnis Anda!

Update materi dan konsultasi dengan follow @JayaYEA dan @YEAIndonesia! Download e-book GRATIS lainnya di www.YEA-Indonesia.com. Materi ini boleh dicopy dan diperbanyak tanpa ijin kami.

