

Proyeksi Keuangan Franchise Centre Indonesia dalam Pengembangan UMKM di Indonesia

¹⁾Agus Multino Rohmansyah, ²⁾Tantry Yanuar Rahmat Syah, ³⁾Muhammad Dhafi Iskandar, ⁴⁾Ferryal Abadi

^{1,2,3,4)}Management, Esa Unggul University, Jakarta, Indonesia

Email Corresponding: amultino@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Proyeksi Keuangan Franchise Business Opportunity Keberlangsungan UMKM	Proyeksi keuangan pada bisnis merupakan suatu rencana tertulis yang berisi tentang usaha yang akan dikelola, visi dan misi bisnis, entrepreneur dengan usahanya serta cara atau strategi yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Peramalan dan estimasi laporan keuangan digunakan untuk melihat kelangsungan hidup perusahaan dari sisi kinerja dan posisi keuangannya. Tujuan pengabdian ini dilakukan untuk membuat proyeksi keuangan rencana bisnis FCI dalam melihat kelayakan dengan membandingkan proyeksi pendapatan dan biaya sebagai penentu kelayakan suatu usaha. Metode penelitian ini adalah descriptive dengan menjabarkan estimasi data yang dikumpulkan dengan membuat proyeksi. Modal FCI berasal dari para pendiri yang akan digunakan untuk Capital Expenditure dan Operating Expenditure. Untuk memastikan estimasi perhitungan, semua proyeksi keuangan dibuat untuk waktu 5 tahun. Adanya perencanaan keuangan menjadikan sebuah bisnis yang akan dimulai memiliki proyeksi dana keluar dan masuk untuk operasional dalam jangka waktu tertentu, sehingga meminimalisir terhentinya usaha karena kekurangan dana dan tidak memiliki dana cadangan.
Keywords: Financial Franchise Business Opportunity Sustainability UMKM	ABSTRACT A financial projection for a business is a written plan that contains the business that will be managed, the vision and mission of the business, the entrepreneur and his business and the methods or strategies that will be used to achieve the goals that have been set. Forecasting and estimating financial statements are used to see the company's survival in terms of its performance and financial position. The purpose of this service is to make financial projections for FCI's business plan to see feasibility by comparing projected income and costs as a determinant of the feasibility of a business. This research method is descriptive by describing estimates of data collected by making projections. FCI capital comes from the founders which will be used for Capital Expenditure and Operating Expenditure. To ensure estimated calculations, all financial projections are made for a period of 5 years. Having financial planning means that a business that is about to be started has a projection of incoming and outgoing funds for operations within a certain period of time, thus minimizing business cessation due to lack of funds and not having reserve funds. This is an open access article under the CC-BY-SA license.



I. PENDAHULUAN

UMKM berkontribusi sebesar 60% terhadap perekonomian nasional. Di saat banyak perusahaan besar gulung tikar dan memutuskan untuk berhenti memproduksi atau menutup usahanya di masa pandemi COVID-19, usaha UMKM justru mampu bertahan dan ada juga yang mampu berkembang sangat pesat. Sehingga bisnis UMKM selalu menjadi penyelamat perekonomian Indonesia. Minat terhadap usaha mikro tetap mendominasi di masa pandemi dan tumbuh positif sejalan dengan upaya pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan dalam rangka pemulihan perekonomian nasional dari dampak pandemi COVID-19. Sebuah kabar positif yang baik untuk kita semua. Dari perkembangan UMKM tersebut di atas, pemerintah membuat sebuah program dalam meningkatkan minat dan peluang usaha dan juga membantu para pemilik Industri Waralaba untuk dapat mengembangkan usahanya dan mendukung calon pengusaha untuk dapat memilih bisnisnya dengan risiko dan modal yang mereka miliki.

2895

Banyak usaha franchise atau business opportunity di Indonesia yang pemainnya adalah UMKM. Untuk menyamakan persepsi, usaha yang masuk dalam kategori UMKM ditentukan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Penggolongan UMKM dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan. Usaha yang tidak masuk dalam kategori UMKM disebut sebagai usaha besar.

Bisnis franchise di Indonesia merupakan salah satu sektor yang mampu menguatkan ekonomi domestik. Konsep franchise ini sangat menjanjikan dan sangat cocok dengan karakteristik orang Indonesia yang memang sudah familiar dengan sistem perdagangan pada umumnya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, franchise dan business opportunity (BO) yang memiliki kontribusi paling besar dalam industri waralaba berasal dari sektor makanan dan minuman dengan angka pencapaian sekitar 58,37% dan diikuti sektor ritel sebesar 15,31%.

Pada tahun 2019 diketahui franchise dan business opportunity (BO) meraih omzet hingga Rp 31,1 triliun dan Rp 25 triliun pada tahun 2020. Angka ini menunjukkan bahwa saat pandemi dan pendapatan menurun, sektor franchise masih mampu meraih angka cukup memuaskan. Pada tahun 2020, dengan kondisi yang tidak mudah, sektor waralaba masih mampu memberikan kontribusi setidaknya 1,9% bagi PDB Indonesia. PDB yaitu jumlah keseluruhan nilai tambah atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh berbagai industri suatu negara dalam jangka waktu tertentu, umumnya satu tahun.

Industri franchise dan business opportunity juga menunjukkan keperkasaannya dengan membuka lapangan kerja bagi 154.674 orang pada tahun 2019 dan 50.732 orang pada tahun 2020. Angka ini tentunya sangat menggembirakan banyak pihak. Selain data di atas, tercatat pada tahun 2019 ada 38.266 gerai baru yang berhasil dibuka. Tahun 2020 masih tercatat ada 17.850 gerai baru yang buka pada tahun 2020. Ini berarti bahwa semakin banyak gerai yang dibuka, semakin banyak pula tenaga kerja yang terserap.

Kementerian Perdagangan (Kemendag) menyebut industri waralaba terus mengalami pertumbuhan. Walaupun di tengah kondisi pandemi, industri waralaba masih tumbuh sebesar 3% (catatan Departemen Perdagangan pada tahun 2021). Pengendalian kasus Covid-19 yang baik membuat potensi industri waralaba tumbuh lebih besar tahun 2022. Diprediksi industri waralaba memiliki kontribusi terhadap ekonomi Indonesia dan akan tumbuh sebesar 5% per tahun.

Sampai tahun 2021, tercatat ada sebanyak 93.372 gerai industri waralaba di seluruh wilayah Indonesia. Adapun, total omzet industri waralaba telah mencapai sekitar Rp 54,4 triliun dan menyerap tenaga kerja hingga 628.622 orang. Dari penjelasan di atas terlihat bahwa franchise punya potensi yang besar dan apabila UMKM serius mengembangkan usahanya, pasti akan bisa dikembangkan dengan sistem franchise. Perencanaan keuangan merupakan bagian integral dari rencana bisnis secara keseluruhan. Perencanaan keuangan membantu menentukan sebuah ide perusahaan bisa berkelanjutan dan membuat sebuah perusahaan tetap berada di jalur menuju kesehatan keuangan saat bisnis perusahaan mulai matang dan pedoman dalam mengambil keputusan (Harahap et al., 2022).

Aspek keuangan pada studi kelayakan bisnis digunakan untuk menilai keuangan perusahaan yang meliputi, perolehan sumber dana, estimasi pendapatan dan jenis investasi beserta biaya yang dikeluarkan selama investasi serta proyeksi laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, neraca dan arus kas. Penelitian Dumadi & Firli, (2022) menyatakan bahwa aspek keuangan tersebut dapat diberikan penilaian apakah sebuah usaha dapat dinyatakan layak atau tidak untuk dijalankan, dengan menggunakan beberapa alat analisis. Menurut Muliasari & Dianati, (2019) dengan adanya perencanaan keuangan yang baik maka akan menjauhkan perusahaan dari kebangkrutan dan mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam mengembangkan bisnis (Reni, 2018). Dalam penelitian (Setyorini et al., 2021) diungkapkan bahwa perencanaan keuangan dibutuhkan supaya dapat memperoleh tujuan keuangan dengan menyeluruh dan termasuk seluruh siklus kehidupan, baik dari sekarang ataupun nanti. Tanpa adanya perencanaan yang matang dan benar, bisa terjadi kekacauan dalam keuangan.

Tujuan pengabdian ini untuk mengetahui seberapa penting perencanaan keuangan dalam perusahaan. Membuat perencanaan keuangan harus dilakukan sebelum memulai bisnis, agar tetap fokus dan semua aktifitas bisnis berada di jalur yang tepat ketika tantangan baru muncul tanpa terduga. Adanya perencanaan keuangan membuat perusahaan sudah memiliki antisipasi dan estimasi kegiatan keuangannya.

II. MASALAH

Dalam memulai sebuah usaha, masih banyak pelaku usaha yang tidak mempertimbangkan dengan matang perencanaan keuangannya, sehingga saat terjadi kondisi diluar prediksi mereka sulit dalam mempertahankan usahanya. Estimasi pendapatan dan biaya serta biaya untuk mengantisipasi resiko yang terjadi adalah alokasi keuangan sebagai pedoman untuk mencapai target dan membuat anggaran pengeluaran agar perusahaan tidak merugi dan keberlangsungan usaha dapat dipertahankan. Memutuskan mengikuti franchise sebuah usaha harus disertai perhitungan yang tepat agar tidak ada timbul kerugian saat operasi berjalan.

Beberapa masalah yang ditemukan dalam pemahaman dan upaya yang perlu dilakukan dalam meningkatkan usaha mereka khususnya usaha mikro dan usaha kecil, yang menyebabkan kurang berkembangnya usaha mikro dan kecil . Pelaku UMKM pada umumnya hanya melakukan pencatatan sederhana berupa pemasukan dan pengeluaran seperti yang dijelaskan pada penelitian (Reni, 2018). Bahkan ada yang tidak mencatat sewa tempat sebagai beban usaha, sehingga usaha terlihat menghasilkan laba yang besar karena beban tidak dicatat sebagaimana mestinya. Akibatnya adalah pencatatan tidak menggambarkan kondisi keuangan usaha yang sesungguhnya. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah belum adanya pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha secara langsung. Solusi yang dibutuhkan



Gambar 1. Kegiatan Franchise UMKM

III. METODE

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan mendeskripsikan apa yang berkaitan dengan masalah dan unit yang diteliti antara fenomena yang diuji. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner untuk mendapatkan informasi dan literature yang membahas tentang perencanaan keuangan. Sample dari kegiatan ini adalah 15 UMKM yang berada di wilayah Kabupaten Bogor.

Dalam membuat estimasi kegiatan ini juga menggunakan data primer. Data primer didapat dari hasil observasi dan wawancara UMKM yang telah berjalan, untuk menganalisa apa saja bagian keuangan yang perlu diprediksi agar usaha dapat bertahan. Tahapan kegiatan yang dilakukan selama penelitian ini adalah :

1. Mengevaluasi kondisi keuangan UMKM yang sedang beroperasi
Untuk mengetahui kondisi finansial dan tingkat kesehatan usaha, diperlukan evaluasi terhadap UMKM yang sudah ada dan menentukan kesulitan yang terjadi
2. Membantu UMKM Menyusun tujuan dan sasaran Tujuan dan sasaran diperlukan dalam membua proyeksi keuangan.
3. Membimbing pelaku UMKM dala menyusun perencanaan keuangan berdasarkan cashflow
Membimbing para pelaku usaha untuk membuat perencanaan keuangan dengan mengalokasika, pengeluaran dan pendapatan agar tetap stabil dan seimbang
4. Memberikan penyuluhan kepada UMKM langka-langkah dan persiapan perencanaan keuangan dengan menentukan proyeksi pengeluaran, pemasukan dan biaya lainnya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan keuangan menjadi salah satu pilar utama dalam menjaga kelangsungan usaha, sesuai dengan yang dikemukakan Harahap et al., (2022). Dalam penelitian Sofyan, (2019) didapatkan kesimpulan bahwa perencanaan

keuangan yang tepat, perhitungan rasio dan komponen keuangan lainnya menjadi pedoman investor dalam memutuskan penanaman modal. Semua aktivitas bisnis tidak lepas dari modal atau pembiayaann. Tidak ada usaha yang beroperasi tanpa modal. Untuk itu perhitungan keuangan dan dana yang dimiliki mempengaruhi jalannya perusahaan. Penelitian Farisi et al., (2020) dan Yulfiswandi et al., (2022) menyatakan bahwa kemampuan manajemen keuangan dalam hal perencanaan keuangan menjadi salah satu kemampuan yang wajib dimiliki oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan meningkatkan pengetahuan perencanaan keuangan mereka.

Elemen perencanaan keuangan dari FCI terdiri dari perencanaan pendapatan yang diambil dari *marketing plan*, perencanaan biaya terkait yang diambil dari *marketing*, operasional dan SDM. Sedangkan perencanaan investasi, kebutuhan modal dan pembiayaan akan diperoleh berdasarkan analisis perencanaan pendapatan dan biaya terkait.

Perencanaan Pendapatan

Perencanaan pendapatan merupakan proses dalam menentukan perkiraan pendapatan yang perlu dicapai di masa depan yang dapat dibuat dalam bulanan, triwulanan, maupun tahunan. Perencanaan pendapatan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kondisi ekonomi, demografi konsumen, pesaing dan perubahan strategi perusahaan. Perencanaan Pendapatan FCI, sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Pendapatan FCI 5 Tahun

Keterangan Pendapatan	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Iklan halaman utama	120,000,000	165,000,000	250,000,000	290,000,000	435,000,000
Iklan halaman lain	190,000,000	250,000,000	300,000,000	357,000,000	400,000,000
Konsultasi Bisnis	360,000,000	468,000,000	558,000,000	600,000,000	720,000,000
Komisi Penjualan	500,000,000	650,000,000	780,000,000	850,000,000	1,075,000,000
Seminar/ Workshop	260,000,000	312,000,000	390,000,000	413,000,000	494,600,000
Total Pendapatan	1,430,000,000	1,845,000,000	2,278,000,000	2,510,000,000	3,124,600,000

Perencanaan Biaya

Perencanaan biaya merupakan proses penentuan jumlah biaya yang akan dikeluarkan di masa depan yang terdiri dari biaya marketing, biaya SDM dan biaya operasional. Estimasi perencanaan biaya FCI adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Perencanaan Biaya Marketing

I. Beban Marketing	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Iklan Digital	80.000.000	90.000.000	100.000.000	110.000.000	120.000.000
Fee Konsultan	60.000.000	80.000.000	80.000.000	100.000.000	100.000.000
Pameran	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Gaji Tim	33.000.000	48.000.000	58.000.000	70.000.000	80.000.000
Total	213.000.000	258.000.000	278.000.000	320.000.000	340.000.000

Tabel 3. Perencanaan Biaya Operasi

Keterangan Pendapatan	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Design interior	40.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total	118.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000

II. Beban Operasional	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Beban Sewa	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Beban Perlengkapan Kantor	126.100.000	50.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Beban Domain	300.000	400.000	500.000	600.000	700.000
Beban Server	36.000.000	40.000.000	45.000.000	47.000.000	50.000.000
Beban Listrik	30.000.000	30.600.000	31.212.000	31.836.240	32.472.965
Beban Air	2.400.000	2.448.000	2.496.960	2.546.899	2.597.837
Beban Telepon	3.600.000	3.672.000	3.745.440	3.820.349	3.896.756
Beban Internet	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
Beban ATK	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
Beban Air Minum	3.900.000	3.978.000	4.057.560	4.138.711	4.221.485
Beban Pemeliharaan Kantor	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Total	388.300.000	318.298.000	300.471.960	304.725.199	310.061.193
III. Biaya SDM	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Rekrutmen dan pelatihan	42.000.000	30.000.000	28.000.000	28.000.000	28.000.000
Operational Manager	84.000.000	92.500.000	102.000.000	112.500.000	124.000.000
Sales & Marketing	180.000.000	198.000.000	337.800.000	491.600.000	540.800.000
Adm. Finance & Accounting	120.000.000	192.000.000	211.200.000	232.400.000	375.700.000
Human Resources	60.000.000	66.000.000	73.000.000	80.500.000	88.500.000
Beban SDM (IT)	120.000.000	252.000.000	277.200.000	305.000.000	335.500.000
Pelatihan dan Pengembangan	27.000.000	36.000.000	42.000.000	48.000.000	54.000.000
BPJS	45.000.000	64.000.000	80.000.000	98.000.000	117.000.000
Total	678.000.000	930.500.000	1.151.200.000	1.396.000.000	1.663.500.000
IV. Biaya Penyusutan	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Penyusutan Kendaraan	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Penyusutan Peralatan Kantor	24.120.000	24.120.000	24.120.000	24.120.000	24.120.000
Total	74.120.000	74.120.000	74.120.000	74.120.000	74.120.000
V. Beban Manajemen Resiko	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Pemeliharaan Peralatan	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Simulasi Bencana	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Penyusutan Inventaris ManRisk	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Total	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total Biaya	1.263.420.000	1.332.918.000	1.535.791.960	1.784.845.199	2.057.681.193

Proyeksi Keuangan

Kristanti & Rinofah, (2021) berpendapat bahwa proyeksi keuangan sebagai rancangan anggaran yang berhubungan dengan pendapatan dan pengeluaran bisnis yang direncanakan untuk memberikan gambaran

mengenai sirkulasi keuangan perusahaan, termasuk prediksi pengeluaran, anggaran modal, dan segala bentuk biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis tersebut. Proyeksi laporan keuangan FCI terdiri dari proyeksi laporan laba rugi, proyeksi neraca dan proyeksi laporan arus kas dalam jangka waktu lima tahun.

Proyeksi Laba Rugi

Laporan Laba-Rugi merupakan laporan yang mengukur kinerja atau keberhasilan kegiatan operasional perusahaan dalam satu periode tertentu dalam kurun waktu tertentu. Laporan laba-rugi digunakan untuk menentukan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba, nilai investasi, dan nilai wajar kredit. Laporan tersebut juga memberi informasi yang membantu investor dan kreditor dalam memperkirakan jumlah, waktu dan ketidakpastian arus kas dimasa mendatang. Laporan laba-rugi Franchise Center Indonesia selama lima tahun disesuaikan dengan proyeksi target pendapatan selama lima tahun, sehingga dapat dilihat pada tabel laba-rugi dibawah ini:

Tabel 4. Proyeksi Laporan Laba Rugi FCI adalah sebagai berikut:

Keterangan	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4 x	Year 5
Pendapatan					
Iklan halaman utama	120,000,000	165,000,000	250,000,000	290,000,000	435,000,000
Iklan halaman lain	190,000,000	250,000,000	300,000,000	357,000,000	400,000,000
Konsultasi Bisnis Franchise	360,000,000	468,000,000	558,000,000	600,000,000	720,000,000
Komisi Penjualan Franchise	500,000,000	650,000,000	780,000,000	850,000,000	1,075,000,000
Seminar/ Workshop	260,000,000	312,000,000	390,000,000	413,000,000	494,600,000
Jumlah	1,430,000,000	1,845,000,000	2,278,000,000	2,510,000,000	3,124,600,000
Total Pendapatan	1,430,000,000	1,845,000,000	2,278,000,000	2,510,000,000	3,124,600,000
Beban Marketing					
- Iklan Digital	80.000.000	90.000.000	100.000.000	110.000.000	120.000.000
- Fee Konsultan	60.000.000	80.000.000	80.000.000	100.000.000	100.000.000
- Pameran	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
- Gaji Tim	33.000.000	48.000.000	58.000.000	70.000.000	80.000.000
Total	213.000.000	258.000.000	278.000.000	320.000.000	340.000.000
I. Beban Pra Operasi					
Design interior	40.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total	40.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
II. Beban Operasional					
Beban Sewa	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Beban Perlengkapan Kantor	126.100.000	50.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Beban Domain	300.000	400.000	500.000	600.000	700.000

Keterangan	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4 x	Year 5
Pendapatan					
Beban Server	36.000.000	40.000.000	45.000.000	47.000.000	50.000.000
Beban Listrik	30.000.000	30.600.000	31.212.000	31.836.240	32.472.965
Beban Air	2.400.000	2.448.000	2.496.960	2.546.899	2.597.837
Beban Telepon	3.600.000	3.672.000	3.745.440	3.820.349	3.896.756
Beban Internet	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
Beban ATK	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
Beban Air Minum	3.900.000	3.978.000	4.057.560	4.138.711	4.221.485
Beban Pemeliharaan Kantor	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Total	388.300.000	318.298.000	300.471.960	304.725.199	310.061.193
III. Biaya Sumber Daya Manusia					
Rekrutmen dan pelatihan	42.000.000	30.000.000	28.000.000	28.000.000	28.000.000
Gaji Operational Manager	84.000.000	92.500.000	102.000.000	112.500.000	124.000.000
Gaji Sales & Marketing	180.000.000	198.000.000	337.800.000	491.600.000	540.800.000
Gaji Adm. Finance & Acc	120.000.000	192.000.000	211.200.000	232.400.000	375.700.000
Gaji Human Resources	60.000.000	66.000.000	73.000.000	80.500.000	88.500.000
Gaji Staf IT	120.000.000	252.000.000	277.200.000	305.000.000	335.500.000
Pelatihan & Pengembangan	27.000.000	36.000.000	42.000.000	48.000.000	54.000.000
BPJS	45.000.000	64.000.000	80.000.000	98.000.000	117.000.000
Total	678.000.000	930.500.000	1.151.200.000	1.396.000.000	1.663.500.000
IV. Biaya Penyusutan					
Depre Kendaraan	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Depre Peralatan Kantor	24.120.000	24.120.000	24.120.000	24.120.000	24.120.000
Total	74.120.000	74.120.000	74.120.000	74.120.000	74.120.000
V. Beban Manajemen Resiko					
Pemeliharaan Peralatan	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Simulasi Bencana	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Penyusutan Invt & ManRisk	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Total	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total Biaya	1.476.420.000	1.590.918.000	1.813.791.960	2.104.845.199	2.397.681.193
Laba Bersih	(56.420.000)	267.082.000	466.208.040	403.154.801	729.398.807

Proyeksi Neraca Keuangan

Saputri & Supramono, (2021) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa proyeksi neraca bisa digunakan dalam melihat tingkat profitabilitas usaha. Proyeksi neraca meliputi proyeksi terhadap kemampuan perusahaan dalam mengakomodasi utang dan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan uang dari utang jangka pendek maupun jangka panjang. Proyeksi neraca FCI diprediksikan akan mampu membayar kewajiban hutang jangka pendek dan jangka panjang dan tetap memperhatikan kemampuan ekuitas perusahaan khususnya kemampuan laba ditahan dan dividen pemegang saham.

Proyeksi Laporan Arus Kas

Proyeksi laporan arus kas FCI dalam jangka 5 tahun kedepan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas di masa depan, kemampuan untuk membayar utang, kemampuan berinvestasi pengembangan usaha yang lebih baik.

Tabel 5. Tabel Arus Kas

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Aktivitas Operasi					
Pendapatan Bersih	1.420.000.000	1.858.000.000	2.280.000.000	2.508.000.000	3.127.080.000
Piutang Usaha	0	0	0	0	0
Utang Usaha	0	0	0	0	0
Utang Pajak	0	0	0	0	0
Beban Penyusutan	48.240.000	28.944.000	17.366.400	10.419.840	
Beban Penyusutan	100.000.000	60.000.000	80.000.000	48.000.000	28.800.000
Amortisasi	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Kas dari Aktivitas					
Aktivitas Investasi					
Pembelian Tanah	0	0	0	0	0
Pembelian Gedung	0	0	0	0	0
Pembelian	(250.000.000)	0	0	0	0
Pembelian	(120.600.000)	0	0	0	0
Kas dari Aktivitas	(370.600.000)	0	0	0	0
Aktivitas Pendanaan					
Pembayaran Dividen	0	0	0	0	0
Penerbitan Saham	0	0	0	0	0
Kas dari Aktivitas	0	0	0	0	0

V. KESIMPULAN

Perencanaan keuangan menjadi tolak ukur perkembangan perusahaan dan bisa memprediksi tingkat kemajuan usaha. Dengan perencanaan keuangan kita bisa melihat posisi bisnis dan menjadi pedoman dengan kebutuhan modal sesuai dengan harapan perkembangan usaha. Pertumbuhan usaha dalam waktu tertentu juga bisa diprediksi melalui perencanaan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dumadi, & Firli, A. (2022). Pentingnya Perencanaan Keuangan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Tiwulandu, Brebes. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains dan Teknologi*, 1(3), 53–59. <https://doi.org/10.58169/jpmsaintek.v1i3.24>
- Farisi, S. A. L., Malang, U. I., Administrasi, F. I., Studi, P., & Bisnis, A. (2020). *Konsumen Pada E-Commerce Lazada*.
- Harahap, M. A., Daud, A., & Sinaga, A. (2022). Pelatihan Manajemen Keuangan Pada Pelaku UMKM di Desa Bubun Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 336–345. <https://doi.org/10.47467/elmutjama.v2i3.1863>
- Kristanti, E. Y., & Rinofah, R. (2021). Karakteristik Literasi Keuangan (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa). *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 1. <https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.672>
- Muliasari, I., & Dianati, D. (2019). Manajemen Laba dalam Sudut Pandang Etika Bisnis Islam. *JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN ISLAM*, 2, 157–182. <https://doi.org/10.35836/jakis.v2i2.47>
- Reni, F. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha: Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 01(01), 225–229. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>
- Saputri, I. A., & Supramono, S. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 117. <https://doi.org/10.26623/jreb.v14i2.4228>
- Setyorini, N., Indiworo, R. H. E., & Sutrisno, S. (2021). The Role Financial Literacy and Financial Planning to Increase Financial Resilience: Household Behaviour as Mediating Variable. *Media Ekonomi dan Manajemen*, 36(2), 243. <https://doi.org/10.24856/mem.v36i2.2179>
- Sofyan, M. (2019). Analysis Financial Performance of Rural Banks in Indonesia. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 3(03), 255–262. <https://doi.org/10.29040/ijebar.v3i03.588>
- Yulfiswandi, Noviany, I. M., Jongestu, J. C., Keven, Sari, M. I., & Eliya, S. (2022). Pentingnya Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan di Usia Muda untuk Masa Mendatang. *YUME: Journal of Management*, 5(2), 569–579. <https://doi.org/10.37531/yume.vxix.4456>