

PERENCANAAN KEUANGAN

Oleh:

Lela Hindasah., SE., M.Si

Sebuah pepatah mengatakan “*Jika anda gagal merencanakan sesuatu, sama artinya dengan anda merencanakan untuk gagal*”. Karena itu penting sekali merencanakan dan melakukan perencanaan usaha. Problematika UMKM diantaranya adalah kurangnya kemampuan dalam administrasi dan keuangan. Hal ini sering dilupakan dalam mengelola perusahaan kecil sehingga banyak perusahaan kecil yang tidak berkembang, bahkan ada yang gulung tikar. Uraian ini membahas bagaimana membuat perencanaan usaha terutama dari aspek keuangan.

Berikut ini adalah empat alasan penting mengapa Anda harus membuat rencana untuk bisnis anda.

1. Sebuah rencana menunjukkan kepada anda apakah bisnis Anda dapat berharap untuk mendapatkan laba di masa depan
2. Sebuah rencana menunjukkan kepada anda bagian mana dalam bisnis Anda yang dapat Anda tingkatkan
3. Sebuah rencana menunjukkan kepada bank seberapa baiknya bisnis Anda dapat berjalan dimasa depan
4. Sebuah rencana menunjukkan kepada Anda uang yang dapat Anda harapkan untuk masuk dan keluar dari bisnis Anda

Apabila bisnis Anda berjalan dengan baik, perencanaan dapat membantu anda untuk lebih baik lagi di masa depan. Apabila bisnis Anda tidak berjalan dengan baik dan memiliki beberapa masalah perencanaan dapat membantu anda untuk memecahkan masalah. Sebuah rencana dapat membantu anda melihat masalah sebelum masalah tersebut muncul. Kemudian anda dapat mencari tahu apa yang harus dilakukan untuk mencegah masalah tersebut.

Disampaikan dalam pelatihan kewirausahaan, Prati, Sanden Bantul, 25 Agustus 2016

Ulasan berikut ini menunjukkan kepada Anda bagaimana cara membuat dua macam rencana yang berguna untuk bisnis anda:

1. Rencana Penjualan dan Biaya

Rencana ini membantu bisnis Anda menghasilkan laba. Dalam rencana penjualan dan biaya, Anda membuat sebuah perkiraan penjualan dan laba anda untuk setiap bulan untuk tahun berikutnya. Rencana penjualan dan biaya menunjukkan anda berapa laba yang dapat anda hasilkan tahun depan

2. Rencana Arus kas

Rencana ini membatu Anda memastikan bahwa bisnis Anda tidak kehabisan uang tunai sewaktu-waktu. Gunakan rencana arus kas untuk mencari tahu sebelumnya berapa banyak uang tunai yang akan masuk dan keluar dari bisnis anda setiap bulannya

Ketika Anda membuat rencana untuk bisnis Anda, ingatlah:

1. Buatlah rencana anda sesederhana mungkin, maka rencana tersebut akan mudah dibuat dan mudah digunakan
2. Pilih periode yang paling tepat untuk rencana-rencana anda. Anda daapt membuat rencana anda untuk tiga bulan, satu tahun atau periode waktu apapun yang terbai untuk bisnis anda
3. Bagi rencana Anda menjadi rencana bulanan. Dalam buku catatan Anda, Anda membagi catatan-catatan anda menjadi catatan bulanan. Ketika anda membagi rencana-rencana anda setiap bulannya. Kemudian anda dapat melihat apakah bisnis anda berjalan seperti yang anda bayangkan dalam perkiraan anda
4. Buat rencana anda sebelum anda perlu menggunakannya. Jangan menunggu sampai satu rencana selesai sebelum anda memulai rencana yang berikutnya.
5. Cari informasi dan gunakan informasi tersebut untuk membuat rencana anda. Misalnya ketika anda memperkirakan biaya bahan-bahan atau

barang-barang, tanya pemasok anda tentang harga untuk tahun depan. Jangan menebak-nebak.

Melakukan analisa keuangan sangat penting dilakukan. Buku catatan merupakan catatan yang paling penting untuk membantu anda mencari tahu bagaimana bisnis anda berjalan. Diakhir setiap bulan, pastikan bahwa anda memiliki:

1. Saldo untuk bank dan kas dalam bentuk tertulis
2. Penjualan semua penjualan
3. Penjualan setiap biaya: biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung

Penjualan itu tidak sama dengan laba. Anda harus mengurangi semua biaya dari penjualan anda sebelum anda dapat mengatakan bahwa bisnis Anda menghasilkan laba atau kerugian. Uang masuk ke bisnis anda dari penjualan. Uang keluar dari bisnis anda untuk biaya-biaya. Ketika penjualan lebih tinggi dari biaya, bisnis anda menghasilkan laba. Berikut contoh perhitungan laba rugi:

Penjualan	800
Biaya bahan langsung (bahan baku yang habis dipergunakan)	(400)
Biaya tenaga kerja langsung	(100)
Biaya tidak langsung (listrik, bahan penolong, sewa dll)	(50)
Laba kotor	250
Biaya tidak langsung	(50)
Laba bersih	200

Keterangan:

Penjualan	xxx
Dikurangi: Biaya bahan langsung	(xxx)
Biaya tenaga kerja langsung	(xxx)
Laba kotor	xxx
Dikurangi: Biaya tidak langsung	(xxx)
Laba Bersih	xxx

Disampaikan dalam pelatihan kewirausahaan, Prati, Sanden Bantul, 25 Agustus 2016

A. RENCANA PENJUALAN DAN BIAYA

Ket	Jan	Feb	Mar	Dst	Total
Penjualan					
Biaya bahan langsung					
Biaya T. Kerja langsung					
Biaya operasional lainnya					
Laba Kotor					
Biaya tdk langsung					
Laba bersih					

1. Perkiraan Penjualan

Memperkirakan penjualan merupakan bagian yang paling penting dalam membuat rencana penjualan dan biaya. Penjualan anda mendatangkan uang. Tanpa penjualan yang baik tidak akan ada laba. Buatlah perkiraan penjualan tentang berapa banyak dari setiap barang atau jasa yang mungkin anda jual untuk setiap bulannya

2. Perkiraan biaya bahan langsung

Jika anda adalah seorang pengusaha manufaktur atau seorang pengusaha jasa, biaya bahan-bahan langsung adalah apa yang dibayarkan oleh bisnis anda untuk bahan baku untuk membuat barang atau jasa yang anda jual. Seorang pengusaha manufaktur atau jasa memperkirakan biaya bahan-bahan langsung per item untuk setiap produk yang dibuat oleh bisnis tersebut.

Jika anda adalah pengusaha eceran atau borongan, biaya bahan-bahan langsung adalah apa yang dibayarkan oleh bisnis anda untuk produk-produk yang anda beli untuk anda jual kembali. Seorang pengusaha eceran memperkirakan biaya bahan-bahan langsung per item untuk setiap produk yang dijual oleh bisnisnya.

3. Perkiraan Biaya Tenaga Kerja Langsung

Jika anda adalah seorang pengusaha manufaktur atau jasa, biaya tenaga kerja langsung adalah apa yang dibayarkan oleh bisnis anda ke pegawai-pegawai yang bekerja untuk membuat barang atau jasa yang anda jual. Seorang pengusaha manufaktur atau jasa memperkirakan biaya tenaga kerja langsung per item untuk setiap barang dan jasa

Jika anda adalah seorang pengusaha eceran atau borongan, anda tidak memiliki biaya tenaga kerja langsung. Anda menuliskan seluruh biaya tenaga kerja anda dibawah biaya tidak langsung.

Perkiraan biaya T. Kerja langsung per item	x	Perkiraan jumlah penjualan setiap produk per bulan	=	Perkiraan jumlah Biaya T. kerja langsung per produk per bulan
--	---	--	---	--

4. Perkiraan Biaya tidak langsung

Bisnis-bisnis memiliki banyak biaya-biaya tidak langsung yang berbeda-beda. Berikut ini adalah beberapa contohnya:

Sewa	Perijinan
Transportasi	Asuransi
Alat tulis	Pemeliharaan peralatan
Listrik an air	penyusutan
Tenaga kerja tidak langsung	

Ingat, jika anda adalah pengusaha eceran atau borongan, anda tidak memiliki biaya tenaga kerja langsung. Masukkan semua biaya tenaga kerja anda dibawah baiaya tidak langsung. Jangan menuliskan apapun juga di baris tenaga kerja langsung. Jangan menuliskan apapun juga dibaris biaya tenaga kerja langsung dalam rencana penjualan dan biaya anda.

Buat sebuah daftar tentang berbagai macam biaya tidak langsung yang anda miliki dalam bisnis anda. Untuk rencana penjualan dan biaya anda, buat perkiraan untuk masing-masing biaya tidak langsung yang berbeda. Pastikan bahwa anda memasukkan seluruh biaya tidak langsung untuk bisnis anda. Membutuhkan waktu untuk mengerjakannya, tetapi hal ini penting untuk dilakukan.

Ketika anda sudah menghitung perkiraan laba bersih atau kerugian, anda sudah menyelesaikan rencana penjualan dan biaya anda untuk tahun depan. Rencana tersebut harus menunjukkan bahwa bisnis anda dapat berharap untuk menghasilkan laba. Perkiraan laba harus cukup tinggi untuk memungkinkan terjadinya sesuatu yang salah atau timbulnya masalah. Misalnya:

Penjualan anda mungkin lebih rendah dari yang anda harapkan

Sebuah mesin mungkin rusak

Anda mungkin kehabisan bahan baku

Bisnis anda harus memiliki cukup uang untuk menghadapi masalah-masalah yang tidak anda harapkan

Pada akhir setiap bulan, bandingkan jumlah yang anda perkirakan dalam rencana penjualan dan biaya anda dengan jumlah-jumlah di laporan rugi laba anda. Gunakan rencana penjualan dan biaya anda untuk memeriksa apakah bisnis anda berjalan sebaik yang anda harapkan:

- Apakah penjualan anda untuk bulan tersebut setinggi penjualan yang anda perkirakan? Apabila tidak, cari tahu mengapa penjualan anda lebih rendah dari yang anda harapkan
- Apakah biaya-biaya anda untuk bulan tersebut lebih tinggi daripada biaya-biaya yang anda perkirakan/ apabila biaya-biaya anda lebih tinggi, cari tahu mengapa

- Apakah laba anda untuk bulan tersebut lebih rendah dari pada laba yang anda perkirakan / cari alasan-alasan mengapa laba anda tidak setinggi yang anda harapkan

B. RENCANA ARUS KAS

Rencana Arus Kas adalah sebuah perkiraan yang menunjukkan kepada anda berapa banyak uang tunai yang anda harapkan masuk ke bisnis anda dan berapa banyak uang tunai yang anda harapkan keluar dari bisnis anda setiap bulannya. Rencana arus kas membantu anda memastikan bahwa bisnis anda tidak kehabisan uang tunai sewaktu-waktu.

Gunakan rencana arus kas anda untuk memastikan bahwa bisnis anda selalu memiliki uang tunai yang cukup untuk membayr biaya-biaya anda. Terdapat banyak alasan mengapa bisnis anda kehabisan uang tunai, misalnya

- Anda harus membeli barang-barang atau bahan baku sebelum anda menjual sesuatu. Hal ini berarti bahwa ada uang tunai keluar sebelum ada uang tunai masuk.
- Jika anda memberikan kredit kepada pelanggan anda, anda tidak langsung dibayar. Sering kali anda harus membeli lebih banyak barang atau bahan sebelum pelanggan kredit ini membayar anda
- Anda membutuhkan uang tunai untuk membeli peralatan. Peralatan tersebut akan membantu bisnis untuk menghasilkan laba di masa depan. Tetapi biayanya anda harus membayar tunai untuk peralatan tersebut sekarang, sebelum anda menghasilkan laba tersebut.

Ketika anda merencanakan arus kas anda:

- Anda mendapatkan peringatan dimuka tentang kekurangan uang tunai di masa depan
- Anda memiliki kendali yang lebih besar terhadap arus kas
- Anda dapat menyelesaikan masalah sebelum masalah tersebut muncul
- Anda dapat memiliki uang tunai yang siap untuk digunakan ketika anda membutuhkan

Untuk membuat sebuah rencana arus kas, anda memperkirakan:

- Berapa banyak uang tunai yang akan masuk bisnis anda setiap bulannya
- Berapa banyak uang tunai yang akan keluar dari bisnis anda setiap bulannya

RENCANA ARUS KAS	Jan	Peb	Mar	DST
1. Kas diawal bulan	1000	2500	3500	
2. Kas dari penjualan	7000	7500	6000	
3. Kas masuk yang lain	2000	2500	4000	
4. JUMLAH KAS MASUK	9000	10000	8500	
5. Kas keluar untuk biaya bahan langsung	5000	6000	5000	
6. Kas keluar untuk biaya tenaga kerja tidak langsung	1000	1000	1000	
7. Kas keluar untuk biaya tidak langsung	1500	500	1000	
8. Kas keluar untuk investasi	-	-	-	
9. PPN yang keluar	-	-	-	
10. kas keluar yang lain	-	1500	1000	
11. TOTAL KAS KELUAR	7000	8000	8000	
12. TOTAL ARUS KAS	1500	1000	500	
13.KAS DIAKHIR BULAN	2500	3500	4000	

Langkah 1

Kas awal bualan: ini adalah jumlah uang tunai yang anda harapkan untuk anda miliki di kotak kas ditambah jumlah uang tunai di rekening bank anda di awal bulan Januari.

Langkah 2

Kas dari penjualan: lihat rencana penjualan dan biaya anda. Temukan perkiraan yang anda buat untuk penjualan tunai untuk bulan Januari. Ingat bahwa kas dari penjualan kredit sebelumnya adalah bagian dari jumlah ini.

Langkah 3

Kas masuk lainnya: ini adalah jumlah uang tunai yang anda perkirakan akan diperoleh bisnis anda selama bulan Januari dari sumber-sumber lain seperti pinjaman dari bank atau bunga dari rekening bank anda. Anda mungkin memperoleh uang tunai dari hibah untuk membantu anda menjalankan bisnis anda.

Langkah 4

TOTAL KAS MASUK: jumlahkan semua jumlah kas masuk dari langkah 2 dan 3. Ini adalah jumlah total kas yang anda harapkan masuk ke bisnis anda bulan Januari.

Langkah 5

Kas keluar untuk biaya bahan langsung: ini adalah jumlah kas yang anda perkirakan akan dibayar oleh bisnis anda pada bulan Januari untuk membeli barang-barang dan bahan-bahan. Gunakan rencana penjualan dan biaya anda.

Langkah 6

Kas keluar untuk biaya tenaga kerja langsung: ini adalah jumlah uang tunai yang anda perkirakan untuk dibayar oleh bisnis anda pada bulan Januari untuk membayar upah untuk pegawai-pegawai yang bekerja dalam produksi.

Langkah 7

Kas keluar untuk biaya tidak langsung: ini adalah jumlah uang tunai yang anda perkirakan akan dibayar oleh bisnis anda di bulan Januari untuk biaya-biaya tidak langsung seperti sewa, listrik, transportasi, tenaga kerja tidak langsung dan alat tulis.

Langkah 8

Kas keluar untuk investasi peralatan yang direncanakan; apakah anda akan membeli peralatan apapun selama bulan Januari

Langkah 9

PPN (Pajak Pertambahan nilai), Jika anda diharuskan untuk mengenakan PPN anda harus membayarkan jumlah PPN yang anda kenakan

Langkah 10

Kas keluar lain: ini adlah jumlah uang tunai lain yang anda perkirakan akan dibayarkan oleh bisnis anda selama bulan Januari seperti pembayaran hutang atau pembayaran pajak pendapatan

Langkah 11

TOTAL KAS KELUAR: jumlahkan seluruh jumlah kas keluar dari langkah 5,6,7,8,9 dan 10

Langkah 12

TOTAL ARUS KAS: kurangi TOTAL KAS KELUAR merupakan pengurangan TOTAL KAS MASUK dengan TOTAL KAS KELUAR

Langkah 13

KAS DI AKHIR BULAN: Kurangi total arus kas dengan kas diawal bulan . Jumlah ini adalah jumlah yang akan tersisa di kotak kas dan rekening bank anda diakhir bulan Januari. Kas diakhir bulan akan menjadi kas diawal bulan berikutnya, yaitu Februari

Referensi: Dasar-dasar *Improve your business*, ILO

Salam sukses!!!

Disampaikan dalam pelatihan kewirausahaan, Prati, Sanden Bantul, 25 Agustus 2016