

Analisis Keuangan Menggunakan Financial Projection Untuk Mengukur Profitabilitas Pada Bisnis Saruhan

Muhammad Rafli Rahman¹, Imanuddin Hasbi², Herdiansyah Gustira³

¹ Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, raflirahman@student.telkomuniversity.ac.id

² Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, imanhasbi@telkomuniversity.ac.id ³ Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia herdiansyahgps@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Saruhan (Sambal Rumahan Nusantara) adalah bisnis kuliner yang memproduksi sambal khas daerah, seperti Sambal Buruak (Sumatra Barat) dan Sambal Bawang (Jawa Timur), dengan target pasar Gen Z yang menyukai makanan praktis dan pedas. Penelitian ini menganalisis kondisi keuangan Saruhan menggunakan monetary projection dan metode NPV untuk mengidentifikasi potensi risiko dalam lima tahun ke depan serta menilai kelayakan bisnis. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya proyeksi keuangan dalam mendukung keberlanjutan usaha dan menarik speculator. Informasi dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dilakukan berdasarkan laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Demonstrate Inquire about Onion digunakan untuk menentukan metodologi dan pendekatan analisis yang sesuai dengan tujuan studi. Pendekatan ini dirasa cocok untuk dianalisis oleh penulis karena sesuai dengan analisis yang sedang diamati. Metode yang digunakan juga relevan dengan masalah yang saat ini sedang terjadi. Dan dirasa sudah sangat tepat untuk menganalisis bisnis saruhan dengan tujuan permasalahannya. Diharapkan hasilnya akan membantu perkembangan Saruhan dan menambah literatur tentang strategi bisnis kuliner di Indonesia.

Kata kunci: proyeksi keuangan, profitabilitas keuangan

I. PENDAHULUAN

UMKM adalah usaha mikro kecil menengah adalah secara umum dalam dunia ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang No.20 tahun 2008, yang menargetkan Generasi Z sebagai pasar utama. Literasi Keuangan dan Kontrol Diri berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Konsumtif pada Generasi Z yang menggunakan Layanan Mobile Banking (Rustandi Kartawinata B : 2024). Gen Z dikenal kritis terhadap pemasaran konvensional, menyukai pengalaman individual, serta aktif di media sosial dan stage computerized. Gen Z menyukai produk yang bisa disesuaikan dan menawarkan pengalaman unik yang membuat mereka merasa dihargai sebagai individu. Semakin banyak, platform digital dan media yang berperan penting dalam membentuk dan menyebarkan nilai (Alamsyah A :2024). Menjalin hubungan antara nilai-nilai yang dipegang oleh generasi muda, terutama gen z (Lenaini, 2021; Surya & Tedjakusuma, 2022; Tirocchi, 2023). Mereka juga memiliki preferensi terhadap produk praktis, seperti sambal kemasan siap pakai, yang sesuai dengan gaya hidup cepat dan dinamis. Berdasarkan survei, mayoritas mahasiswa mengonsumsi sambal, menunjukkan potensi pasar yang luas. Sambal sendiri merupakan bagian penting dalam budaya kuliner Indonesia, hadir dalam beragam varian dan cita rasa khas daerah. Saruhan hadir sebagai inovasi sambal siap makan dengan dua lauk dalam satu kemasan, menawarkan kepraktisan dan nilai tambah. Namun, sebagai bisnis baru, Saruhan menghadapi tantangan dalam profitabilitas dan pengelolaan keuangan. Oleh karena itu, analisis keuangan menjadi penting untuk memastikan efisiensi, pengambilan keputusan yang tepat, dan keberlanjutan bisnis. Penulis menerapkan budgetary projection untuk merancang strategi keuangan jangka panjang, disertai metode Net Display Esteem (NPV) untuk mengukur potensi laba dan efektivitas investasi. Tantangan seperti manajemen arus kas, pemilihan sumber dana, kepatuhan hukum, serta efisiensi dalam alokasi dana juga diidentifikasi sebagai aspek penting dalam pengembangan bisnis Saruhan ke depannya. Kestabilan keuangan dapat menjadi tolak ukur yang dipilih oleh para investor untuk menarik kekayaannya di suatu perusahaan. Ketika kestabilan keuangannya tinggi, maka mengindikasikan adanya manipulasi laporan keuangan. Sebaliknya, ketika kestabilan keuangannya rendah, maka tidak memungkinkan terjadinya manipulasi laporan keuangan. Ketika perusahaan mengalami keuangan yang stabil maka dapat dinilai bahwa perusahaan tersebut mampu mengatur asetnya dengan baik (Nurbaiti A : 2023).

- A. Rumusan masalah
 - a. Bagaimana menyusun laporan keuangan saruhan agar *sustainable* ?
 - b. Bagaimana menghitung investasi yang dibutuhkan untuk meningkatkan bisnis saruhan dan proyeksi keuangan s a r u h a n 5 tahun mendatang?
- B. Tujuan penelitian
 - a. Mengidentifikasi keuangan saruhan menggunakan finansial *projection* agar bisnis dapat *sustainable* ke depannya.
 - b. Menghitung dana investasi yang diperlukan untuk saruhan dan Melakukan proyeksi keuangan lima tahun mendatang dengan bantuan *net present value*.
- C. Manfaat penelitian
 1. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil dari penelitian ini dapat memberitahu si pembaca terkait penggunaan *finansial projection* yang ternyata bisa sebagai alat bantu untuk penghitungan keuangan bisnis. Dan tugas akhir ini juga bisa menjadi acuan bagi para pengembang bisnis agar lebih sistematis dan efektif dalam pengembangan bisnis.
 - b. Tugas akhir ini dapat memberi wawasan bagi si pembaca agar dapat memberikan kebermanfaatan terhadap lingkungan akademis terlebih kepada bisnis yang akan memberikan solusi atas permasalahan yang menjadi target tujuan dari bisnis tersebut.
 2. Manfaat Praktis
 - a. Penelitian ini akan memberikan kepraktisan terkait penyusunan keuangan yang reliabel dan terstruktur. Dengan menggunakan *Finansial projection* sudah mencakup perhitungan keuangan bisnis yang diharapkan oleh bisnis tersebut. Jika dilihat dari sudut pandang si pelaku bisnis.
 - b. Dapat pula dilihat dari bisnis lain, bahwa dengan penggunaan metode ini dapat membantu penyelesaian perumusan masalah keuangan dan menjadi bahan acuan pembuatan tugas akhir lanjutan.

II. DASAR TEORI DAN METODOLOGI

A. Laporan Keuangan

1. Financial Projection

a. Laporan laba rugi

Laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan selama periode tertentu. Laporan laba rugi mengumpulkan informasi keuangan dari tingkat pencapaian keuntungan dan kerugian perusahaan untuk memberikan gambaran singkat tentang kemajuan bisnis. Pendapatan dan beban adalah komponen utama laporan laba rugi.

b. Laporan neraca

Neraca merupakan salah satu acuan yang digunakan untuk melihat kondisi dan perkembangan suatu entitas. Setiap pelaku bisnis harus memahami pentingnya penyusunan laporan keuangan untuk mengetahui bagaimana usahanya berkembang, sehingga mereka dapat menentukan dan mengambil keputusan yang tepat tentang bagaimana usahanya akan berkembang di masa depan.

c. Laporan arus kas

Laporan arus kas merupakan laporan yang menunjukkan add up to pendapatan dan biaya selama periode waktu tertentu. Tujuan laporan arus kas adalah untuk menunjukkan berapa banyak uang yang diterima dan dikeluarkan selama periode. Laporan keuangan ini tidak hanya membantu perusahaan tetapi juga pengusaha, speculator, kreditur, dan lainnya (Surjono, 2018).

Laporan Arus Kas disusun dengan dua cara, metode arus kas langsung dan tidak langsung, sebagai berikut :

1. Hitung dan laporkan kas netto yang berkaitan dengan aktivitas operasional, baik secara langsung maupun tidak langsung.
2. Hitung dan laporkan persentase kas bersih yang digunakan untuk kegiatan investasi.
3. Lakukan hal yang sama untuk laporan kas bersih di bagian pendanaan.
4. Terakhir, hitung dan jumlahkan semua bagian perusahaan, operasi, investasi, dan pembiayaan berdasarkan saldo total.
- d. Laporan ekuitas

Pembiayaan ekuitas menghasilkan minat kepemilikan bagi pemegang saham melalui penjualan saham perusahaan (Suparta, 2019)

2. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV), adalah perbedaan antara keuntungan (penerimaan) dan biaya (pengeluaran) yang telah diperkirakan untuk menghasilkan keuntungan atau keuntungan dari proyek yang direncanakan. Oleh karena itu, metode arus kas yang didiskontokan digunakan untuk menghitung keseluruhan nilai. Konsep nilai waktu uang, atau nilai waktu uang, digunakan untuk menentukan keunggulan add up to nilai. Mengetahui aliran kas masuk dan keluar saat ini adalah hal yang penting sebelum menghitung atau menemukan keseluruhan nilai (Hidayati & Warnana, 2017)

B. Pay Back Period

Teknik pay back period digunakan untuk menentukan berapa lama waktu yang diperlukan untuk mengembalikan jumlah investasi ketika jumlah kas keluar sama dengan kas. Analisis ini menghitung waktu yang diperlukan, dan alternatif yang lebih singkat dipilih. Perusahaan menggunakan strategi ini untuk mengatasi masalah likuiditas atau kelancaran keuangan jangka pendek (Rosita & Saptomo, 2023).

C. IRR

Untuk mengetahui apakah sebuah investasi dilaksanakan atau tidak, metode penghitungan inside rate of return (IRR) digunakan. Metode ini biasanya digunakan sebagai referensi jika investasi tersebut harus lebih tinggi dari Least worthy rate of return atau Least attractive rate of return (Septiani & Wardana, 2022). Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai investasi saat ini dengan nilai penerimaan-penerimaan kas bersih saat ini. Jika tingkat suku bunga ini lebih tinggi daripada tingkat suku bunga yang relevan, atau tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka investasi dianggap menguntungkan; jika tingkat suku bunga ini lebih rendah, maka investasi dianggap merugikan. (Rosita & Saptomo, 2023)

D. ROR

Tingkat pengembalian saham yang diperoleh financial specialist disebut dengan Rate of Return (ROR). Kapital pick up (misfortune) dan abdicate adalah komponen penghitungan rate of return, atau return add up to.. Namun, surrender adalah persentase penerimaan kas secara berkala terhadap harga investasi selama periode waktu tertentu.

E. Metodologi

Berdasarkan metode yang digunakan, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Penelitian kuantitatif sangat cocok untuk menjawab masalah penelitian yang rumit. Penelitian ini dianggap memiliki kelebihan karena lebih fokus pada proses penelitian daripada hanya mengumpulkan hasil. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang dilakukan untuk menjawab pertanyaan dengan menggunakan rancangan yang terstruktur, sesuai dengan sistematika penelitian ilmiah. Rancangan penelitian kuantitatif telah terdapat antara lain fenomena penelitian, masalah penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, studi kepustakaan, review penelitian terdahulu, instrumen penelitian, populasi dan sampel, sumber dan jenis data, serta teknik analisis yang digunakan. Berdasarkan metode penelitian, peneliti ini menggunakan bantuan metode kuantitatif. Jika Anda ingin mengetahui sesuatu secara lebih mendalam, metode penelitian kuantitatif ini juga menawarkan keuntungan dan Tujuan metode penelitian kuantitatif ini untuk mengembangkan model-model matematis, teori-teori serta hipotesis yang berhubungan terhadap sebuah fenomena yang tujuannya menentukan hubungan antar variabel dalam suatu populasi. Berdasarkan metode penelitian, peneliti ini menggunakan bantuan metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif ini juga menawarkan keuntungan dan Tujuan metode penelitian kuantitatif ini untuk mengembangkan model-model matematis, teori-teori serta hipotesis yang berhubungan terhadap sebuah fenomena yang tujuannya menentukan hubungan antar variabel dalam suatu populasi. Proses pengukuran memberikan kaitannya yang mendasar antara pengamatan empiris serta matematis dari hubungan kuantitatif (Ali M, 2022).

III. PEMBAHASAN

A. Karakteristik Data

Pada tahap awal, peneliti mengidentifikasi permasalahan pada target pasar Saruhan dan mengumpulkan informasi keuangan internal, khususnya informasi penjualan bulanan. Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, peneliti menetapkan tujuan penelitian dan melakukan tinjauan literatur terhadap jurnal-jurnal terdahulu untuk memperoleh landasan teori dalam menganalisis keuangan Saruhan. Selanjutnya, peneliti menyusun kerangka kerja penelitian dan menentukan metode analisis yang relevan dengan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian. Peneliti kemudian menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) sebagai dasar dalam perencanaan penjualan produk. Setelah informasi penjualan terkumpul, informasi tersebut

diolah ke dalam jurnal keuangan dan dianalisis menggunakan metode monetary projection yang mencakup laporan arus kas, neraca, dan laba rugi, guna memahami kondisi finansial Saruhan secara menyeluruh. Tahap berikutnya adalah perhitungan kebutuhan investasi dengan analisis kelayakan finansial menggunakan metode Payback Period, NPV (Net Show Esteem), IRR (Inner Rate of Return), dan ROR (Rate of Return). Setelah itu, peneliti menyusun proyeksi keuangan jangka panjang selama lima tahun ke depan menggunakan metode monetary projection. Penelitian ditutup dengan penarikan kesimpulan dan pemberian rekomendasi berdasarkan hasil analisis keuangan yang dilakukan. Nilai profitabilitas yang tinggi akan meningkatkan pula laba ditahan yang dapat digunakan sebagai sumber pendanaan internal untuk meningkatkan laba perusahaan. Tingkat profitabilitas yang tinggi dapat memperbaiki struktur modal, yang menyebabkan kreditor tertarik mempertimbangkan untuk memberikan hutang kepada perusahaan (Adyb Ramli M : 2021).

B. Hasil Penelitian

1. Laba Rugi

Laporan laba rugi menjadi salah satu laporan keuangan utama yang menyajikan informasi mengenai kinerja keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu. Pada laporan laba rugi saruhan mulai dari periode November 2024, terdapat beberapa komponen utama yang mencerminkan pendapatan, beban, dan laba bersih perusahaan.

a. Bulan November

Pada bulan November, saruhan memperoleh laba bersih sebesar RP 258.448,00 yang didapatkan dari hasil penjualan saruhan sebesar 46 pcs. Dipotong dengan pengeluaran beban yang terdiri dari peralatan, marketing dan biaya tak terduga lainnya.

b. DESEMBER

Pada bulan November, saruhan memperoleh laba bersih sebesar RP 462.400,00 yang didapatkan dari hasil penjualan saruhan sebesar 48 pcs. Dipotong dengan pengeluaran beban yang terdiri dari peralatan, marketing dan biaya tak terduga lainnya.

c. JANUARI

Pada bulan November, saruhan memperoleh laba bersih sebesar RP 270.295,00 yang didapatkan dari hasil penjualan saruhan sebesar 49 pcs. Dipotong dengan pengeluaran beban yang terdiri dari peralatan, marketing dan biaya tak terduga lainnya.

d. FEBRUARI

Pada bulan November, saruhan memperoleh laba bersih sebesar RP 558.472,00 yang didapatkan dari hasil penjualan saruhan sebesar 57 pcs. Dipotong dengan pengeluaran beban yang terdiri dari peralatan, marketing dan biaya tak terduga lainnya.

e. MARET

Pada bulan November, saruhan memperoleh laba bersih sebesar RP ,00 yang didapatkan dari hasil penjualan saruhan sebesar 105 pcs. Dipotong dengan pengeluaran beban yang terdiri dari peralatan, marketing dan biaya tak terduga lainnya.

2. Neraca

Perhitungan neraca pada bulan November menjadi dasar untuk neraca di bulan selanjutnya dalam satu tahun atau per kuartal. Pada bulan November terhitung kas sebesar Rp. 5.536.332,00. Didapatkan sebesar Rp 5.258.704,00 setelah dipotong dari perlengkapan, marketing dan biaya variabel lainnya. Pada bulan Desember biaya kas didapatkan dari persediaan total kewajiban dan ekuitas pada bulan sebelumnya tanpa pemotongan biaya perlengkapan dan biaya variabel lainnya mengikuti ketentuan yang sudah ditetapkan sebelumnya.

NOVEMBER			
Deskripsi			
A. Aset (Assets)			
1. Aset Lancar			
Kas	Uang sisa (Kas)		Rp 3.120.000,00
Stok Barang	74	Rp 24.325,00	Rp 1.800.050,00
Perlengkapan			Rp -
Marketing			Rp 182.602,00
Aktiva Lancar Lainnya	Pengeluaran lainnya (Tak terduga)		Rp 433.680,00
Total Aset Lancar			Rp 5.536.332,00
2. Aset TIDAK Lancar			
Bando			Rp 22.684,00
Jepitan			Rp 6.243,00
Ball			Rp 19.255,00
Microfon			Rp 49.317,00
Tripod			Rp -
Costum			Rp 48.000,00
Etalase			Rp 32.129,00
Laptop, Tab dan HP			Rp -
Biaya Internet			Rp 100.000,00
TOTAL Tidak Lancar			Rp 277.628,00
JUMLAH ASET KEWAJIBAN DAN EKUITAS			Rp 5.258.704,00
Utang Usaha	0		
Utang Pajak	0		
TOTAL KEWAJIBAN			Rp -
Modal Pemilik			Rp 5.258.704,00
TOTAL EKUITAS			Rp 5.258.704,00
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS			Rp 5.258.704,00

C. Arus Kas

1. NOVEMBER

Arus kas di bulan November menggambarkan masuk dan keluarnya uang dari berbagai aktivitas periode November. Total arus kas dari kegiatan operasional menunjukkan angka negatif sebesar Rp 2.680.218,67, yang mengindikasikan bahwa laba bersih yang dihasilkan belum mampu menutupi seluruh biaya operasional.

2. DESEMBER

Arus kas di bulan desember menggambarkan masuk dan keluarnya uang dari berbagai aktivitas periode desember. Total arus kas dari kegiatan operasional menunjukkan angka negatif sebesar Rp 359.233,33 yang mengindikasikan bahwa laba bersih yang dihasilkan belum termasuk biaya operasional.

3. JANUARI

Arus kas di bulan januari menggambarkan masuk dan keluarnya uang dari berbagai aktivitas periode Januari. Total arus kas dari kegiatan operasional menunjukkan angka sebesar - Rp 2.757.991,67 yang mengindikasikan bahwa laba bersih yang dihasilkan belum mampu menutupi seluruh biaya operasional.

4. FEBRUARI

Arus kas di bulan desember menggambarkan masuk dan keluarnya uang dari berbagai aktivitas periode desember. Total arus kas dari kegiatan operasional menunjukkan angka negatif sebesar Rp 504.558,33 yang mengindikasikan bahwa laba bersih yang dihasilkan belum termasuk biaya operasional.

5. MARET

Arus kas di bulan desember menggambarkan masuk dan keluarnya uang dari berbagai aktivitas periode desember. Total arus kas dari kegiatan operasional menunjukkan angka negatif sebesar Rp 2.098.125,00 yang mengindikasikan bahwa laba bersih yang dihasilkan belum termasuk biaya operasional.'

IV. PROYEKSI

A. PROYEKSI TAHUN 2024

Pada triwulan ke-4 tahun 2024 yang terhitung bulan november dan desember, bisnis menargetkan penjualan sebesar Rp 4.200.000,00 dengan HPP Rp 2.919.000,00, menghasilkan laba kotor Rp 1.281.000,00. Total biaya yang dikeluarkan mencapai Rp 910.230,00, terdiri dari biaya marketing (Rp 182.602,00), perlengkapan (Rp 277.628,00), listrik (Rp 200.000,00), pengiriman makloon (Rp 150.000,00), dan internet (Rp 100.000,00), tanpa alokasi untuk gaji karyawan atau sewa tempat. Setelah dikurangi biaya tetap, laba bersih yang di peroleh sebesar Rp 370.770,00.

Rencana	2024
	4
Target Penjualan	Rp 4.200.000,00
HPP	Rp 2.919.000,00
Gross Profit	Rp 1.281.000,00
Inflasi	0%
Fixed Cost	2024
Triwulan	4 (HANYA 2 BLN)
Marketing	Rp 182.602,00
Perlengkapan	Rp 277.628,00
Gaji Karyawan	-
Listrik	Rp 200.000,00
Pengiriman Makloon	Rp 150.000,00
Biaya Internet	Rp 100.000,00
Sewa Tempat	
TOTAL	Rp 910.230,00
Laba Bersih	Rp 370.770,00
Dana Investor	

B. PROYEKSI TAHUN 2025

Saruhan menargetkan penjualan total sebesar 185.976.000,00 pada tahun 2025, dengan rincian triwulanan sebagai berikut: triwulan 1 sebesar 7.560.000,00, triwulan 2 sebesar 12.096.000,00, triwulan 3 sebesar 30.240.000,00, dan triwulan 4 sebesar 136.080.000,00. Harga pokok penjualan (HPP) total tahun 2025 adalah 129.253.320,00, dengan laba kotor sebesar 56.722.680,00 tanpa pengaruh inflasi (0%). Biaya tetap tahunan adalah Rp 16.347.380,00, yang mencakup Rp 1.650.000,00 untuk marketing, Rp 1.520.000,00 untuk listrik, Rp 600.000,00 untuk pengiriman makloon, dan Rp 6.000.000,00 untuk biaya tambahan seperti gaji karyawan di triwulan 3 dan 4. Rp 35.000.000,00 untuk biaya investasi atau non- operasi. Secara keseluruhan, ada laba bersih sebesar 40.375.300,00, tetapi ada defisit sebesar 92.011.800,00 setelah mempertimbangkan pengeluaran besar tersebut. Dimungkinkan untuk mengatasi defisit ini dengan menerapkan strategi efisiensi biaya, meningkatkan penjualan di triwulan berikutnya, atau mendapatkan dana tambahan untuk mempertahankan operasi perusahaan.

1. PROYEKSI TAHUN 2025

Saruhan menargetkan penjualan total sebesar 185.976.000,00 pada tahun 2025, dengan rincian triwulanan sebagai berikut: triwulan 1 sebesar 7.560.000,00, triwulan 2 sebesar 12.096.000,00, triwulan 3 sebesar 30.240.000,00, dan triwulan 4 sebesar 136.080.000,00. Harga pokok penjualan (HPP) total tahun 2025 adalah 129.253.320,00, dengan laba kotor sebesar 56.722.680,00 tanpa pengaruh inflasi (0%).

Biaya tetap tahunan adalah Rp 16.347.380,00, yang mencakup Rp 1.650.000,00 untuk marketing, Rp 1.520.000,00 untuk listrik, Rp 600.000,00 untuk pengiriman makloon, dan Rp 6.000.000,00 untuk biaya tambahan seperti gaji karyawan di triwulan 3 dan 4. Rp 35.000.000,00 untuk biaya investasi atau non-operasi. Secara keseluruhan, ada laba bersih sebesar 40.375.300,00, tetapi ada defisit sebesar 92.011.800,00 setelah mempertimbangkan pengeluaran besar tersebut. Dimungkinkan untuk mengatasi defisit ini dengan menerapkan strategi efisiensi biaya, meningkatkan penjualan di triwulan berikutnya, atau mendapatkan dana tambahan untuk mempertahankan operasi perusahaan.

2025					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 7.560.000,00	Rp 12.096.000,00	Rp 30.240.000,00	Rp 136.080.000,00		Rp 185.976.000,00
Rp 5.254.200,00	Rp 8.406.720,00	Rp 21.016.800,00	Rp 94.575.600,00		Rp 129.253.320,00
Rp 2.305.800,00	Rp 3.689.280,00	Rp 9.223.200,00	Rp 41.504.400,00		Rp 56.722.680,00
0%	0%	0%	0%		
2025					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 402.150,00	Rp 1.000.000,00	-Rp 30.000.000,00	Rp 5.000.000,00		
Rp 500.000,00	-	-Rp 35.000.000,00	-		
-	-		Rp 6.000.000,00		-
Rp 300.000,00	Rp 300.000,00	Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 1.650.000,00	
Rp 200.000,00	Rp 200.000,00	Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 1.520.000,00	
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00	
		-Rp 35.000.000,00		-Rp 35.000.000,00	
Rp 1.552.150,00	Rp 1.650.000,00		Rp 12.235.000,00	Rp 16.347.380,00	
Rp 753.650,00	Rp 2.039.280,00	Rp 7.988.200,00	Rp 29.269.400,00	Rp 40.375.300,00	
		-Rp 100.000.000,00			
		-Rp 92.011.800,00	Rp 29.269.400,00		

C. PROYEKSI TAHUN 2026

Saruhan menargetkan penjualan total sebesar Rp 888.330.240,00 pada tahun 2026 dengan pertumbuhan yang signifikan di setiap triwulan. Penjualan di triwulan pertama mencapai Rp 163.296.000,00, di triwulan kedua mencapai Rp 195.955.200,00, di triwulan ketiga mencapai Rp 235.146.240,00, dan di triwulan keempat mencapai titik tertinggi sebesar Rp 293.932.800,00. Harga pokok penjualan (HPP) total untuk tahun 2026 adalah 617.389.516,80, dengan laba kotor sebesar 270.940.723,20 tanpa pengaruh inflasi. Sepanjang tahun, biaya tetap (tetap) mencapai Rp 84.440.000,00, termasuk biaya pemasaran sebesar Rp 20.000.000,00, biaya perlengkapan

sebesar 1.000.000,00, gaji karyawan sebesar Rp 24.000.000,00, biaya listrik sebesar 2.240.000,00, biaya pengiriman makloon sebesar 2.240.000,00, dan sewa tempat sebesar Rp 35.000.000,00 di triwulan ketiga. Tahun 2026 menghasilkan laba bersih sebesar Rp 186.500.723,20 setelah dikurangi semua biaya tetap. Meskipun di triwulan ketiga terjadi pengeluaran yang signifikan, perusahaan tetap mencatatkan keuntungan yang stabil setiap tahunnya.

2026				TOTAL
1	2	3	4	
Rp 163.296.000,00	Rp 195.955.200,00	Rp 235.146.240,00	Rp 293.932.800,00	Rp 888.330.240,00
Rp 113.490.720,00	Rp 136.188.864,00	Rp 163.426.636,80	Rp 204.283.296,00	Rp 617.389.516,80
Rp 49.805.280,00	Rp 59.766.336,00	Rp 71.719.603,20	Rp 89.649.504,00	Rp 270.940.723,20
0%	0%	0%	0%	
2026				TOTAL
1	2	3	4	
Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 20.000.000,00
	-	Rp 500.000,00	-	Rp 500.000,00
Rp 6.000.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 24.000.000,00
Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 2.100.000,00
Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 2.240.000,00
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00
		Rp 35.000.000,00		Rp 35.000.000,00
Rp 12.235.000,00	Rp 12.235.000,00	Rp 47.735.000,00	Rp 12.235.000,00	Rp 84.440.000,00
Rp 37.570.280,00	Rp 47.531.336,00	Rp 23.984.603,20	Rp 77.414.504,00	Rp 186.500.723,20
Rp 37.570.280,00	Rp 47.531.336,00	Rp 23.984.603,20	Rp 77.414.504,00	Rp 186.500.723,20

D. PROYEKSI TAHUN 2027

Bisnis menargetkan penjualan total sebesar Rp 1.508.503.545,36 pada tahun 2027 dengan pertumbuhan di setiap triwulan. Misalnya, triwulan pertama mencapai Rp 324.060.912,00, triwulan kedua mencapai Rp 275.451.775,20, triwulan ketiga mencapai Rp 413.177.662,80, dan triwulan keempat mencapai titik tertingginya dengan Rp 495.813.195,36. Dengan HPP (Harga Pokok Penjualan) tahunan sebesar Rp 1.023.447.822,02, laba kotor yang diperoleh pada tahun 2027. Di tahun 2027, total biaya tetap (fixed cost) mencapai Rp 124.940.000,00. Ini termasuk biaya pemasaran sebesar Rp 55.000.000,00, gaji karyawan sebesar Rp 30.000.000,00, biaya listrik sebesar Rp 2.240.000,00, biaya pengiriman makloon sebesar Rp 600.000,00, dan pengeluaran besar tambahan sebesar Rp 35.000.000,00 di triwulan kedua dan keempat. Tahun 2027 akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 360.115.723,34 setelah dikurangi seluruh biaya tetap.

2027				TOTAL
1	2	3	4	
Rp 324.060.912,00	Rp 275.451.775,20	Rp 413.177.662,80	Rp 495.813.195,36	Rp 1.508.503.545,36
Rp 219.859.897,32	Rp 186.880.912,72	Rp 280.321.369,08	Rp 336.385.642,90	Rp 1.023.447.822,02
Rp 104.201.014,68	Rp 88.570.862,48	Rp 132.856.293,72	Rp 159.427.552,46	Rp 485.055.723,34
		2,50%		
2027				TOTAL
1	2	3	4	
Rp 10.000.000,00	Rp 7.500.000,00	Rp 30.000.000,00	Rp 7.500.000,00	Rp 55.000.000,00
	-		-	Rp -
Rp 6.000.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 12.000.000,00	Rp 24.000.000,00
Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 2.100.000,00
Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 560.000,00	Rp 2.240.000,00
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00
		Rp 35.000.000,00		Rp 35.000.000,00
Rp 17.235.000,00	Rp 14.735.000,00	Rp 72.235.000,00	Rp 20.735.000,00	Rp 124.940.000,00
Rp 86.966.014,68	Rp 73.835.862,48	Rp 60.621.293,72	Rp 138.692.552,46	Rp 360.115.723,34

E. TAHUN 2028

Bisnis menargetkan penjualan total sebesar Rp 3.138.497.526,63 pada tahun 2028, peningkatan yang signifikan dibandingkan tahun sebelumnya. Penjualan tertinggi tercatat di triwulan 4 sebesar Rp 937.086.939,23, sementara penjualan di triwulan 1 hingga 3 masing-masing mencapai Rp 594.975.834,43, Rp 713.971.001,32, dan Rp 892.463.751,65. Dengan HPP (Harga Pokok Penjualan) sebesar Rp 2.129.321.119,55 sepanjang tahun, perusahaan memperoleh laba kotor. Setelah dikurangi seluruh biaya tetap, laba bersih yang dihasilkan sepanjang tahun 2028 mencapai Rp 706.577.407,07.

2028					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 594.975.834,43	Rp 713.971.001,32	Rp 892.463.751,65	Rp 937.086.939,23	Rp 3.138.497.526,63	
Rp 403.662.771,48	Rp 484.395.325,78	Rp 605.494.157,22	Rp 635.768.865,08	Rp 2.129.321.119,55	
Rp 191.313.062,95	Rp 229.575.675,54	Rp 286.969.594,43	Rp 301.318.074,15	Rp 1.009.176.407,07	
2028					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 50.000.000,00	Rp 80.000.000,00	
Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 50.000.000,00	Rp 50.000.000,00	
Rp 525.000,00	Rp 525.000,00	Rp 850.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 2.975.000,00	
Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 3.024.000,00	
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00	
		Rp 70.000.000,00		Rp 70.000.000,00	
Rp 35.431.000,00	Rp 35.431.000,00	Rp 105.756.000,00	Rp 125.981.000,00	Rp 302.599.000,00	
Rp 155.882.062,95	Rp 194.144.675,54	Rp 181.213.594,43	Rp 175.337.074,15	Rp 706.577.407,07	

F. TAHUN 2029

Bisnis menargetkan penjualan total sebesar Rp 4.022.701.823,74 pada tahun 2029, dengan pendapatan yang stabil setiap kuartal sebesar sekitar 1.010.629.522,22. Harga Pokok Penjualan (HPP) perusahaan mencapai Rp 2.645.752.132,03, dan laba kotor sebesar Rp 1.376.949.691,71. Di tahun ini, biaya tetap (fixed cost) sebesar Rp 117.924.000,00 termasuk gaji karyawan sebesar Rp 24.000.000,00 per kuartal atau Rp 96.000.000,00 per tahun. Biaya pemasaran sebesar Rp 70.000.000,00 muncul di kuartal 2 dan Pada tahun 2029, laba bersih yang diperoleh mencapai 1.259.025.691,71 dengan mempertimbangkan seluruh biaya tetap. Kinerja keuangan menunjukkan pertumbuhan yang stabil dan efisiensi operasional berkat pengendalian biaya di berbagai lini.

2029					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 990.813.257,08	Rp 1.010.629.522,22	Rp 1.010.629.522,22	Rp 1.010.629.522,22	Rp 4.022.701.823,74	
Rp 651.663.086,71	Rp 664.696.348,44	Rp 664.696.348,44	Rp 664.696.348,44	Rp 2.645.752.132,03	
Rp 339.150.170,37	Rp 345.933.173,78	Rp 345.933.173,78	Rp 345.933.173,78	Rp 1.376.949.691,71	
	2,50%				
2029					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 40.000.000,00	
Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp -	
Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 4.300.000,00	
Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 3.024.000,00	
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00	
		Rp 70.000.000,00		Rp 70.000.000,00	
Rp 35.981.000,00	Rp 35.981.000,00	Rp 105.981.000,00	Rp 35.981.000,00	Rp 117.924.000,00	
Rp 303.169.170,37	Rp 309.952.173,78	Rp 309.952.173,78	Rp 309.952.173,78	Rp 1.259.025.691,71	

G. TAHUN 2030

Bisnis menargetkan penjualan total sebesar Rp 4.308.313.653,23 pada tahun 2030, dengan pendapatan yang merata sebesar 1.082.384.218,30 per kuartal. Harga Pokok Penjualan (HPP) perusahaan mencapai Rp 2.833.600.533,41, dengan laba kotor sebesar Rp 1.474.713.119,82. Tahun ini, biaya tetap (fixed cost) adalah Rp 213.924.000,00, yang terdiri dari gaji karyawan sebesar Rp 96.000.000,00 setiap tahun atau Rp 24.000.000,00 setiap kuartal, dan biaya pemasaran yang signifikan sebesar Rp 70.000.000,00 dikeluarkan di kuartal 2 dan 4. Dengan pengeluaran total ini, laba bersih yang diperoleh pada tahun 2030 adalah Rp 1.260.789.119,82. Kinerja keuangan menunjukkan pertumbuhan yang stabil dengan pengendalian biaya yang baik, terutama dalam hal mengimbangi pendapatan dan beban operasional.

2030					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 1.061.160.999,33	Rp 1.082.384.218,30	Rp 1.082.384.218,30	Rp 1.082.384.218,30	Rp 4.308.313.653,23	
Rp 697.931.165,86	Rp 711.889.789,18	Rp 711.889.789,18	Rp 711.889.789,18	Rp 2.833.600.533,41	
Rp 363.239.832,47	Rp 370.494.429,12	Rp 370.494.429,12	Rp 370.494.429,12	Rp 1.474.713.119,82	
2030					TOTAL
1	2	3	4		
Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 10.000.000,00	Rp 40.000.000,00	
				Rp -	
Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 96.000.000,00	
Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 1.075.000,00	Rp 4.300.000,00	
Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 756.000,00	Rp 3.024.000,00	
Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00	Rp 600.000,00	
		Rp 70.000.000,00		Rp 70.000.000,00	
Rp 35.981.000,00	Rp 35.981.000,00	Rp 105.981.000,00	Rp 35.981.000,00	Rp 213.924.000,00	
Rp 327.248.832,47	Rp 334.513.429,12	Rp 334.513.429,12	Rp 334.513.429,12	Rp 1.260.789.119,82	

4. NPV (Net Present Value)

Total dari data ini didapatkan dari hasil penjumlahan dari PV :

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}$$

FV = Future Value (Nilai Masa Depan)

r = Tingkat diskonto / bunga per periode (dalam desimal, misalnya 10% ditulis 0.10)

n = Jumlah periode (tahun, bulan, dll)

Didapatkan hasil PV dari seluruh prediksi 5 tahun dengan perhitungan per kuartal sebesar Rp3.505.689.992,11

hasil PV yang diperoleh digunakan untuk mendapatkan NPV dengan rumus sebagai berikut :

5. NPV (Net Present Value)

Total dari data ini didapatkan dari hasil penjumlahan dari PV :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t} - C_0$$

FV = Future Value (Nilai Masa Depan)

r = Tingkat diskonto / bunga per periode (dalam desimal, misalnya 10% ditulis 0.10)

n = Jumlah periode (tahun, bulan, dll)

Didapatkan hasil PV dari seluruh prediksi 5 tahun dengan perhitungan per kuartal sebesar Rp3.505.689.992,11

hasil PV yang diperoleh digunakan untuk mendapatkan NPV dengan rumus sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t} - C_0$$

6. NPV (Net Present Value)

Total dari data ini didapatkan dari hasil penjumlahan dari PV :

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}$$

FV = Future Value (Nilai Masa Depan)

r = Tingkat diskonto / bunga per periode (dalam desimal, misalnya 10% ditulis 0.10)

n = Jumlah periode (tahun, bulan, dll)

Didapatkan hasil PV dari seluruh prediksi 5 tahun dengan perhitungan per kuartal sebesar Rp3.505.689.992,11

hasil PV yang diperoleh digunakan untuk mendapatkan NPV dengan rumus sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t} - C_0$$

PV = Total dari keseluruhan rumus R_t , r , t , n (Rp 3.505.689.992,11)

C_0 = Investasi awal (pada triwulan 3 tahun 2025) (Rp 100.000.000) Maka perhitungan NPV adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} NPV &= \text{Rp } 3.505.689.992,11 - \text{Rp } 100.000.000 \\ &= \text{Rp } 3.605.689.992,11 \end{aligned}$$

Bisnis Saruhan layak secara finansial, seperti yang ditunjukkan oleh nilai total aset (NPV) yang menunjukkan hasil positif sebesar Rp 3.638.665.455,99. Ini menunjukkan bahwa investasi tersebut memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan di atas biaya modal dan memberikan nilai tambah kepada pemilik usaha.

7. IRR (Internal Rate of Return)

Internal Rate of Return (IRR) dihitung dari hasil perhitungan total arus kas masuk selama triwulan bulan investasi selama satu tahun berjalan, yang menunjukkan nilai sebesar 11%. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan tingkat diskonto, atau biaya modal yang digunakan, yaitu 10%. Karena berada di atas tingkat diskonto, IRR sebesar 11% dianggap layak. Dengan kata lain, proyek investasi memiliki kemampuan untuk memberikan tingkat pengembalian yang lebih besar daripada biaya modal yang dikeluarkan. Ini menunjukkan bahwa bisnis Saruhan memiliki prospek yang menguntungkan untuk investasi.

Sebagai perbandingan, kriteria kelayakan IRR dapat dijelaskan sebagai berikut:

- **IRR = 25%** → **Layak**, karena jauh lebih tinggi dari tingkat diskonto ($25\% > 10\%$)
- **IRR = 10%** → **Impas**, karena sama dengan tingkat diskonto ($10\% = 10\%$)
- **IRR = 6%** → **Tidak layak**, karena lebih rendah dari tingkat diskonto ($6\% < 10\%$)

Oleh karena itu, dengan IRR sebesar 11%, investasi Saruhan dapat diterima dan layak untuk dijalankan karena memiliki kemampuan untuk memberikan keuntungan finansial yang melebihi biaya modal.

8. ROR (Rate Of Return)

$$\text{ROR} = \left(\frac{\text{Total Keuntungan} - \text{Investasi Awal}}{\text{Investasi Awal}} \right) \times 100\%$$

- **Total Keuntungan** = Nilai akhir dari investasi (misalnya PV atau arus kas masuk selama periode tertentu)
- **Investasi Awal** = Modal yang dikeluarkan di awal
- **ROR** = Persentase tingkat pengembalian dari investasi
- **Total Keseluruhan (Laba Kotor)** = Rp 14.056.522.788,96
- Total PV Rp 3.505.689.992,11
- **Investasi Awal (C0)** = Rp 100.000.000

$$\begin{aligned} \text{ROR} &= \frac{\text{Total PV} - \text{Investasi Awal}}{\text{Total Revenue}} \\ &= \frac{\text{Rp } 3.505.689.992,11 - 100.000.000}{\text{Rp } 14.056.522.788,96} \\ &= 24\% \end{aligned}$$

Total PV didapatkan dari hasil total PV 5 tahun mendatang, dengan perhitungan kuartal (3 bulan) / 1 + Rate sebesar 2 % di kali dengan laba bersih pada setiap kuartal. Perhitungan PV sudah termasuk kedalam rate atau bunga % investor sebesar 8% yang terbagi atas 2% di setiap kuartal nya total ROR penjumlahan dari total PV – investasi awal / total revenue didapatkan hasil 24%.

9. Pay Back Period

$$\text{Payback Period} = \text{Tahun sebelum pengembalian penuh} + \left(\frac{\text{Sisa investasi yang belum kembali}}{\text{Arus kas tahun setelahnya}} \right)$$

TAHUN	ARUS KAS BERSIH	KUMULATIF
2025	Rp 56.722.680,00	Rp 56.722.680,00
2026z	Rp 270.940.723,20	Rp 327.663.403,20

Akumulasi arus kas per tahun :

- 2025 = Rp 56.722.680,00 (belum balik modal)
- 2026 = Rp 327.663.403,20 (sudah melebihi Rp 100.000.000)

Selisih investasi yang belum kembali di akhir 2025 :

$$\begin{aligned} \text{Sisa investasi di akhir 2025} &= \text{Rp } 100.000.000 - \text{Rp } 56.722.680,00 \\ &= \text{Rp } 43.277.320 \end{aligned}$$

arus kas tahun 2026 untuk menghitung bulan :

$$\text{Payback Tambahan} = \text{Rp } 43.277.320$$

$$\begin{aligned} \frac{\text{Rp } 270.940.723,20}{\text{Rp } 43.277.320} &= 0,1597 \text{ tahun} \end{aligned}$$

$$\text{Hasil Payback Period} = 1 + 0,1597 = 1,16 \text{ tahun (Sekitar 1 tahun 2 bulan)}$$

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil proyeksi keuangan yang dilakukan untuk lima tahun ke depan (2024–2030), bisnis Saruhan menunjukkan potensi pertumbuhan yang positif dan berkelanjutan. Proyeksi penjualan diperkirakan meningkat secara konsisten sebesar 20% setiap tahunnya, seiring dengan peningkatan brand mindfulness,

efektivitas strategi pemasaran computerized, serta keunikan produk yang ditawarkan, yaitu sambal dengan dua lauk dalam satu kemasan. Harga Pokok Penjualan (HPP) yang diproyeksikan penjualan yang menunjukkan efisiensi produksi yang cukup baik. Dengan strategi pengelolaan bahan baku dan proses produksi yang terukur, Saruhan mampu menjaga edge keuntungan yang sehat. Laba kotor quip mengalami pertumbuhan tahunan yang stabil, mencerminkan kinerja operasional yang efektif.

Di sisi lain, biaya tetap diprediksi mengalami peningkatan sebesar 10% setiap tahun untuk mengakomodasi ekspansi dan peningkatan aktivitas operasional. Meskipun demikian, peningkatan laba kotor tetap mampu menutupi kenaikan biaya tetap sehingga laba bersih terus mengalami pertumbuhan signifikan setiap tahunnya. Secara keseluruhan, proyeksi keuangan ini memperlihatkan bahwa Saruhan memiliki potensi bisnis yang layak dan menguntungkan untuk dikembangkan dalam jangka panjang. Perencanaan keuangan yang realistis, dikombinasikan dengan strategi pemasaran yang tepat dan efisiensi biaya, menjadikan Saruhan sebagai bisnis yang menjanjikan di pasar kuliner, khususnya bagi segmen Generasi Z yang menginginkan makanan praktis, lezat, dan inovatif.

B. Saran

Saran Praktis

1. Arus Kas Tahun Awal

Saruhan perlu mengelola arus kas dengan ketat di tahun pertama karena laba masih rendah. Fokus pada efisiensi belanja, pengendalian utang, dan modular kerja.

2. Diversifikasi Pendapatan

Kembangkan pendapatan melalui paket langganan, bundling produk, dan kerja sama B2B dengan kantin atau toko makanan.

3. Evaluasi Rutin

Lakukan evaluasi keuangan setiap triwulan untuk menyesuaikan proyeksi dengan kondisi pasar.

4. Dana Darurat

Sisihkan sebagian laba untuk cadangan dana guna menghadapi risiko kenaikan biaya atau gangguan operasional.

REFERENSI

- Surya, R., & Tedjakusuma, F. (2022). Diversity of sambals, traditional Indonesian chili pastes. *Journal of Ethnic Foods*, 9(1). <https://doi.org/10.1186/s42779-022-00142-7>
- Rosita, R., & Saptomo, Y. H. (2023). Analisis Investasi Dan Kelayakan Usaha Pada PT. Warmare Jaya Mandiri (WJM) Manokwari Selatan. *Jurnal Maneksi*, 12(4), 864–876. <https://doi.org/10.31959/jm.v12i4.1994>
- Maolana Hidayat A, Mahir Pradana, Nevi Margi Utami. Financial Literacy and Fintech Use's Effects on Indonesian Young Adults' Financial Well-Being: Financial Behavior as a Mediation Variable, *Business Administration Telkom University Bandung, Indonesia* (2025)
- Kartawinata B, [Kurnia Aditya Pratiwi](#), Aldi Akbar, and [Dyah Maharani](#). "Financial literacy, self-control, and consumptive behavior in using mobile banking services by Generation Z in Indonesia", *Proc. SPIE 13188, International Conference on Medical Imaging, Electronic Imaging, Information Technologies, and Sensors (MIEITS 2024)*, 131880U (26 June 2024); <https://doi.org/10.1117/12.3030877>
- Septiani, R. A. D., & Wardana, D. (2022). Implementasi Program Literasi Membaca 15 Menit Sebelum Belajar Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Minat Membaca. *Jurnal Perseda*, 1(2), 130–137. <https://doi.org/10.37150/perseda.v5i2.1708>
- Rosita, R., & Saptomo, Y. H. (2023). Analisis Investasi Dan Kelayakan Usaha Pada PT. Warmare Jaya Mandiri (WJM) Manokwari Selatan. *Jurnal Maneksi*, 12(4), 864–876. <https://doi.org/10.31959/jm.v12i4.1994>
- Saputra, Deni., Yudha, Agam Mei., & Ulnisa, Tika. (2024). Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Nilai Tukar Dan Inflasi Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bei 2017-2021. *JAF (Journal of Accounting and Finance)*, vol.8(1), pp.54-71.
- Triono, S. P. H., Rahayu, A., Wibowo, L. A., & Alamsyah, A. (2024). The Impact of Entrepreneurial Strategy on the Firm Performance of Indonesian Technology Startups. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 24(1), 84–104. <https://doi.org/10.25124/jmi.v24i1.7303>
- Hidayati, N., & Warnana, D. D. (2017). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Kelas Alam Terbuka Kebumihan dan Lingkungan Berkonsep Rekreasi dan Inspirasi untuk Anak di Surabaya. *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu*, 3(3), 650–656.

- Deliyana Firmialy S, Eva Nuurul Azhar, Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic Fintech: Millennials Generation, Faculty of Communication and Business, Telkom University, Bandung, Indonesia (2024).
- Rahmi Nur Annisa, Kartika Rachma Sari, and Rosy Armaini. (2024). Pengaruh Temuan Audit, Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan dan Kecukupan Pengungkapan Laporan Keuangan Terhadap Opini Audit Atas LKPD Provinsi/Kabupaten/Kota Sumatera Selatan. JAF (Journal of Accounting and Finance), vol.8(2), pp.117-126.
- Nurbaiti A , Azka Arthami Putri , Jurnal Studi Akuntansi dan Keuangan Vol. 6(1), 2023, halaman 215 – 228
MENDETEKSI KECURANGAN LAPORAN KEUANGAN MENGGUNAKAN TEORI
FRAUD HEXAGON. Universitas Telkom1,21Correspondingauthor:
annisanurbaiti@telkomuniversity.ac.id
- Adyb Ramli M, Nugraha, Erni Martini, Tieka Trikartika Gustyana, Impact of Activity Ratio, Profitability, Liquidity, and Asset Structure on Capital Structure in Food and Beverages Companies Listed On Indonesia Stock Exchange Period 2015-2019, Faculty of Economic and Business, TelkomUniversity, Bandung, Indonesia (2021)

