

Analisis Proyeksi Keuangan Arus Kas Dan Laporan Laba Rugi Pada Fusion Dept Untuk Mendukung Perencanaan Keuangan Strategis

Zeta Aura Eugenia Rantung¹, Nuslih Jamiat²

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

² Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, nuslihjamiat@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Fusion Dept merupakan startup fashion lokal yang berdiri pada tahun 2024 dengan pendekatan distribusi berbasis media sosial. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode studi kasus tunggal. Data diperoleh dari laporan keuangan internal selama tiga bulan, yaitu April, Mei, dan Juni 2025, yang selanjutnya dianalisis dan diproyeksikan guna mengevaluasi kinerja serta kondisi keuangan perusahaan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa seluruh modal awal dapat dikembalikan dalam waktu satu tahun, yang mencerminkan tingkat pengembalian yang sangat cepat. Profitability Index didapat hasil sebesar 64,1 kemudian nilai IRR sebesar 66%. Arus kas perusahaan juga menunjukkan peningkatan kas akhir yang stabil setiap bulannya, mencerminkan kondisi likuiditas yang sehat. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM fashion dalam memahami pentingnya proyeksi keuangan sebagai alat pengambilan keputusan.

Kata Kunci: Proyeksi keuangan, perencanaan strategis, Bisnis

I. PENDAHULUAN

Fusion Dept berdiri pada bulan Mei 2024 dengan visi besar untuk menciptakan merek fashion yang mengusung inklusivitas, keberagaman, dan keterbukaan dalam gaya berpakaian. Berawal dari diskusi intens di sebuah kafe di Bandung, empat individu dengan latar belakang berbeda di dunia fashion memutuskan untuk Bersatu demi mewujudkan sebuah brand yang dapat menjembatani berbagai gaya dan preferensi masyarakat Indonesia.

Fusion Dept adalah brand fashion yang hadir untuk mengubah cara pandang terhadap fashion di Indonesia. Kami percaya bahwa setiap individu memiliki hak untuk mengekspresikan diri melalui gaya tanpa batasan. Dengan konsep yang menonjolkan inklusivitas, Fusion Dept menghadirkan produk yang tidak hanya estetis tetapi juga relevan untuk semua kalangan, dari segala umur, latar belakang, dan preferensi.

Perkembangan teknologi di era digital seperti sekarang ini bertumbuh semakin cepat, secara tidak langsung penggunaan teknologi ini meningkat tajam. Teknologi adalah suatu sarana atau sistem yang berfungsi untuk memberikan kenyamanan serta kemudahan bagi manusia. Oleh karena itu teknologi menjadi sangat penting di era sekarang, apalagi dengan adanya teknologi digital yang berkembang pesat setiap harinya (Ramadhani, 2020).

Menurut (Sugiharto, 2022) Electronic commerce atau e-commerce mengacu pada semua aktivitas berniaga maupun perdagangan dimana dilaksanakan melalui platform elektronik, seperti internet. Dalam konteks ekonomi digital dan pertumbuhan e-commerce, Indonesia memiliki peluang besar untuk memperluas pangsa pasar melalui brand lokal yang mampu memenuhi preferensi konsumen milenial dan Gen Z. Peluang ini semakin kuat jika dikaitkan dengan tren konsumsi masyarakat Indonesia yang makin terpapar oleh budaya visual dan digital melalui media sosial seperti TikTok dan Instagram. Banyak brand fashion lokal bermunculan dan menciptakan tren baru yang tidak hanya bersifat musiman, tapi juga mencerminkan nilai lokal dan gaya hidup modern. Fusion Dept sebagai brand lokal berada pada posisi strategis untuk memanfaatkan pertumbuhan tersebut. Namun, untuk bisa bertahan dan bersaing dalam ekosistem global maupun nasional, dibutuhkan pengelolaan keuangan yang sistematis dan berbasis data.

Dalam hal ini, proyeksi keuangan menjadi bagian krusial. Dengan memanfaatkan data pasar global, perusahaan dapat membuat estimasi realistis terhadap potensi pendapatan di masa depan. Proyeksi laporan laba rugi dan arus kas

dapat disusun berdasarkan tren konsumsi yang terus meningkat, serta meningkatnya minat terhadap produk lokal. Maka, data pertama ini menjadi dasar penting dalam menyusun kerangka asumsi untuk perencanaan keuangan strategis. Dengan mengetahui posisi Indonesia secara global, Fusion Dept dapat menetapkan target pertumbuhan yang selaras dengan tren pasar. Misalnya, jika pangsa pasar Indonesia meningkat 5–10% per tahun dalam konteks global, maka perusahaan dapat mengantisipasi kenaikan penjualan dan menyesuaikan strategi produksinya.

Proyeksi ini tidak hanya memberikan gambaran terhadap kesehatan keuangan perusahaan, tetapi juga menjadi alat bantu untuk merancang strategi yang lebih adaptif dan responsif terhadap perubahan pasar. Menurut Gitman dan Zutter (2020) dalam *Principles of Managerial Finance*, perencanaan keuangan strategis merupakan proses sistematis dalam memperkirakan kebutuhan finansial jangka panjang perusahaan untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan, efisien, dan terarah. Oleh karena itu, analisis proyeksi arus kas dan laporan laba rugi pada Fusion Dept menjadi elemen krusial dalam upaya menjaga keberlangsungan dan ketahanan finansial startup di tengah persaingan pasar yang kompetitif.

II. TINJAUAN LITERATUR

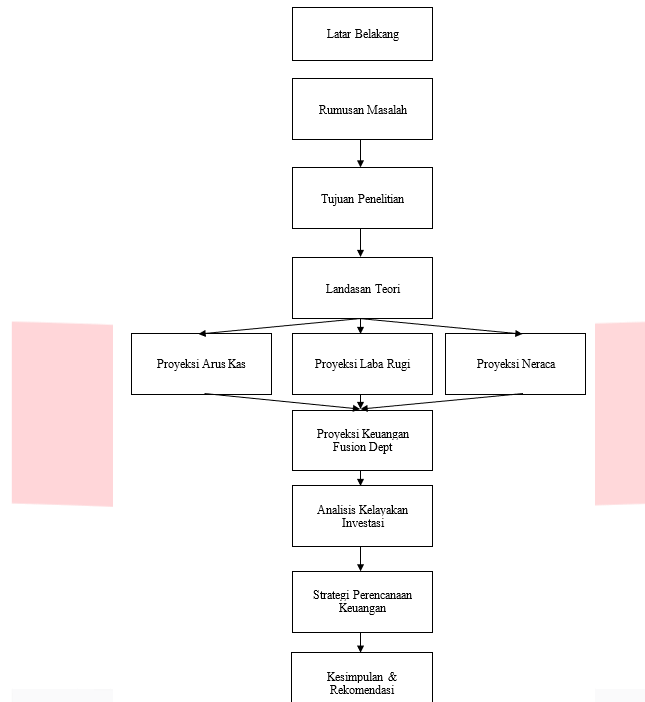
Studi literatur tidak terbatas pada teori, tetapi juga bukti empiris. Hipotesis penelitian (jika ada) harus dibangun dari konsep teori dan didukung oleh studi empiris (penelitian sebelumnya). Pencantuman referensi disajikan sebagai berikut: (penulis, tahun). (Times New Roman – 10 pts – spasi 1)

Jika makalah memiliki kerangka teori dan hipotesis, maka dalam bab ini harus dijelaskan bagaimana kerangka dan hipotesis tersebut dikembangkan yang diperkuat dengan penelitian sebelumnya.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2020) dalam *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*, laporan keuangan adalah penyajian terstruktur yang terdiri atas neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan ekuitas, dan catatan atas laporan keuangan. Tujuan utama dari laporan ini adalah untuk memberikan informasi yang relevan, andal, dan dapat dibandingkan, yang berguna bagi para pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi serta menunjukkan tanggung jawab manajemen terhadap pengelolaan sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Menurut Gitman dan Zutter (2020), perencanaan keuangan tidak hanya menitikberatkan pada pengelolaan operasional harian, tetapi juga berfungsi untuk mengevaluasi kelayakan investasi, menjaga likuiditas, dan menyusun kebijakan pertumbuhan yang adaptif terhadap perubahan pasar. Dalam konteks startup seperti Fusion Dept, pendekatan strategis diperlukan untuk menilai secara objektif berbagai opsi pengembangan bisnis di tengah risiko dan keterbatasan sumber daya yang khas pada tahap awal pertumbuhan usaha. Untuk mendukung pengambilan keputusan investasi yang tepat, beberapa indikator kelayakan finansial digunakan, antara lain Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI). Indikator-indikator ini telah terbukti efektif dalam mendukung evaluasi keuangan jangka menengah hingga Panjang.

Kerangka penelitian merupakan struktur konseptual yang menggambarkan keterkaitan antara variabel-variabel utama dalam penelitian ini. Dalam konteks penelitian ini, kerangka disusun untuk memvisualisasikan hubungan antara proyeksi arus kas, proyeksi laporan laba rugi, dan proyeksi neraca yang diterapkan pada startup fashion Fusion Dept.



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

Secara teoritis, laporan keuangan yang terdiri dari arus kas, laba rugi dan neraca tidak hanya berfungsi sebagai alat pelaporan, tetapi juga sebagai dasar untuk merancang proyeksi dan strategi keuangan di masa depan (Gitman & Zutter, 2020). Oleh karena itu, penyusunan proyeksi arus kas, laba rugi dan neraca sangat penting bagi startup agar dapat mempertahankan likuiditas, mengefisiensikan biaya operasional, serta menetapkan arah pertumbuhan yang berkelanjutan dan responsif terhadap pasar. Dalam penelitian ini, kerangka pemikiran dibangun atas dasar bahwa:

1. Proyeksi arus kas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dan mengelola likuiditas.
2. Proyeksi laporan laba rugi menunjukkan estimasi keuntungan berdasarkan pendapatan dan biaya yang diproyeksikan. Keduanya (arus kas & laba rugi) menjadi input utama dalam menyusun strategi keuangan yang bertujuan untuk menjaga keberlanjutan dan daya saing startup.
3. Proyeksi neraca meramalkan kondisi keuangan perusahaan di masa depan, khususnya dalam hal keseimbangan antara aset, kewajiban, dan ekuitas.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk menyusun dan menganalisis proyeksi arus kas, laporan laba rugi serta neraca secara objektif dan terukur dalam rangka mendukung perencanaan keuangan strategis Fusion Dept. Pendekatan kuantitatif dinilai tepat karena mengandalkan data numerik dari laporan keuangan historis serta estimasi berbasis asumsi rasional. Menurut Sugiyono (2021), penelitian kuantitatif adalah metode ilmiah yang menekankan pengukuran objektif terhadap fenomena sosial atau bisnis, di mana analisis dilakukan menggunakan statistik dan logika deduktif.

Dalam penelitian ini, variabel-variabel yang digunakan diklasifikasikan menjadi empat kategori utama, yaitu variabel yang digunakan dalam proyeksi arus kas, variabel dalam proyeksi laporan laba rugi, proyeksi neraca dan PP, NPV, IRR, PI, ROI.

Tabel 1 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator
Laba Rugi	Pendapatan HPP (Harga Pokok Penjualan) Laba Kotor Laba Bersih Biaya Operasional
Neraca	Aset Lancar Aset Tetap Total Aset Ekuitas
Arus Kas	Arus Kas Operasional
<i>Net Present Value</i> <i>Pay Back Period</i> IRR ROI PI	Aliran Kas Masuk Aliran Kas Keluar

Melalui operasionalisasi ini, setiap variabel dalam proyeksi keuangan dapat dikaitkan langsung dengan data yang tersedia dan dapat dikalkulasi secara akurat. Ini sangat penting dalam pendekatan kuantitatif agar analisis yang dilakukan memiliki validitas statistik dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif menggunakan teknik dokumentasi, yang bertujuan untuk memperoleh data numerik yang relevan dan dapat dianalisis secara statistik. Penelitian ini menggunakan data primer sebagai sumber utama. Dalam konteks penelitian ini, data primer diperoleh dari dokumentasi internal Fusion Dept berupa laporan dan catatan keuangan perusahaan yang digunakan sebagai dasar dalam menyusun proyeksi keuangan. Selain data primer, penelitian ini juga menggunakan data sekunder sebagai pelengkap, yaitu informasi eksternal yang diperoleh dari literatur akademik dan laporan industri.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan statistik deskriptif, yaitu metode yang digunakan untuk mengolah dan menyajikan data numerik secara sistematis guna memberikan gambaran kuantitatif terhadap kondisi dan proyeksi keuangan Fusion Dept. Statistik deskriptif digunakan untuk menyusun proyeksi laporan arus kas, laporan laba rugi dan neraca selama periode 2025–2030 berdasarkan data historis, asumsi rasional, dan variabel ekonomi eksternal.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagan hasil menyajikan hasil penelitian. Hasil penelitian dapat dilengkapi dengan tabel, grafik (gambar), dan/atau bagan. Bagian pembahasan memaparkan hasil pengolahan data, menginterpretasikan temuan secara logis, menghubungkannya dengan sumber referensi yang relevan.

1. Laba Rugi

a. April 2025

FUSION Dept				
Laporan Laba Rugi				
Periode April 2025				
Pendapatan	Satuan			
Penjualan Kotor	28	IDR	159.000	IDR 4.452.000
Total Pendapatan				IDR 4.452.000
Beban				
Kain (Cotton Combed 30s)	28	IDR	30.000	IDR 840.000
Sablon (warna)	28	IDR	10.000	IDR 280.000
Jahit (upah konveksi)	28	IDR	15.000	IDR 420.000
Label, Tag, Kemasan	28	IDR	5.000	IDR 140.000
Total Harga Pokok Produksi				IDR 1.680.000
Logistik		IDR	175.000	IDR 175.000
Software Desain		IDR	110.000	IDR 110.000
Jasa Foto Produk		IDR	265.000	IDR 265.000
Biaya Promosi (Paid Promote, Influencer, dll)		IDR	1.200.000	IDR 1.200.000
Gaji		IDR	800.000	IDR 800.000
Total Biaya Operasional				IDR 2.550.000
Total Beban				IDR 4.230.000
Laba Sebelum Pajak				IDR -
Pajak				IDR -
Laba Bersih				IDR 222.000

Pada bulan April 2025, Fusion Dept mendapatkan total penjualan kotor sebanyak 28 unit produk baju dengan nilai pendapatan sebesar Rp4.452.000. Pendapatan ini merupakan hasil penjualan bruto sebelum dikurangi biaya-biaya lain yang berkaitan dengan produksi dan operasional. Untuk memproduksi seluruh unit tersebut, perusahaan mengeluarkan biaya sebesar Rp1.680.000 sebagai total harga pokok penjualan. Nilai ini mencerminkan pengeluaran langsung yang diperlukan untuk menghasilkan produk. Selanjutnya, terdapat sejumlah beban operasional yang harus ditanggung oleh perusahaan guna menjaga kelangsungan kegiatan usaha sehari-hari. Beban biaya operasional tersebut sebesar Rp2.550.000, jika dijumlahkan, total beban operasional selama bulan tersebut mencapai Rp4.230.000. Pada bulan pelaporan ini, tidak terdapat kewajiban pajak yang harus dibayarkan, sehingga laba bersih perusahaan sebesar Rp222.000.

b. Mei 2025

FUSION Dept				
Laporan Laba Rugi				
Periode Mei 2025				
Pendapatan	Satuan			
Penjualan Kotor	55	IDR	159.000	IDR 8.745.000
Total Pendapatan				IDR 8.745.000
Beban				
Kain (Cotton Combed 30s)	55	IDR	30.000	IDR 1.650.000
Sablon (warna)	55	IDR	10.000	IDR 550.000
Jahit (upah konveksi)	55	IDR	15.000	IDR 825.000
Label, Tag, Kemasan	55	IDR	5.000	IDR 275.000
Total Harga Pokok Produksi				IDR 3.300.000
Logistik		IDR	175.000	IDR 175.000
Software Desain		IDR	110.000	IDR 110.000
Jasa Foto Produk		IDR	265.000	IDR 265.000
Biaya Promosi (Paid Promote, Influencer, dll)		IDR	1.200.000	IDR 1.200.000
Gaji		IDR	2.000.000	IDR 2.000.000
Total Biaya Operasional				IDR 3.750.000
Total Beban				IDR 7.050.000
Laba Sebelum Pajak				IDR -
Pajak				IDR -
Laba Bersih				IDR 1.695.000

Pada bulan Mei 2025, Fusion Dept menunjukkan peningkatan aktivitas penjualan dengan total 55 pcs produk yang berhasil dipasarkan. Dari jumlah tersebut, perusahaan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp8.745.000. Untuk menghasilkan seluruh unit tersebut, total biaya yang dikeluarkan sebagai harga pokok penjualan (HPP) mencapai Rp3.300.000, yang mencakup seluruh pengeluaran langsung seperti kain, sablon, jahit (upah konveksi), label dll. Selanjutnya, terdapat sejumlah beban operasional yang harus ditanggung oleh perusahaan guna menjaga kelangsungan kegiatan usaha sehari-hari. Beban biaya operasional tersebut sebesar Rp3.750.000, jika dijumlahkan, total beban operasional selama bulan tersebut mencapai Rp7.050.000. Pada bulan pelaporan ini, tidak terdapat kewajiban pajak yang harus dibayarkan, sehingga laba bersih perusahaan sebesar Rp1.695.000.

c. Juni 2025

FUSION Dept			
Laporan Laba Rugi			
Periode Juni 2025			
Pendapatan	Satuan		
Penjualan Kotor	72	IDR 159.000	IDR 11.448.000
Total Pendapatan			IDR 11.448.000
Beban			
Kain (Cotton Combed 30s)	72	IDR 30.000	IDR 2.160.000
Sablon (warna)	72	IDR 10.000	IDR 720.000
Jahit (upah konveksi)	72	IDR 15.000	IDR 1.080.000
Label, Tag, Kemasan	72	IDR 5.000	IDR 360.000
Total Harga Pokok Produksi			IDR 4.320.000
Logistik		IDR 175.000	IDR 175.000
Software Desain		IDR 110.000	IDR 110.000
Jasa Foto Produk		IDR 265.000	IDR 265.000
Biaya Promosi (Paid Promote, Influencer,dll)		IDR 1.200.000	IDR 1.200.000
Gaji		IDR 3.000.000	IDR 3.000.000
Total Biaya Operasional			IDR 4.750.000
Total Beban			IDR 9.070.000
Laba Sebelum Pajak			IDR -
Pajak			IDR -
Laba Bersih			IDR 2.378.000

Pada bulan Juni 2025, Fusion Dept mendapatkan total penjualan kotor sebanyak 72 unit produk baju dengan nilai pendapatan sebesar Rp11.448.000. Pendapatan ini merupakan hasil penjualan bruto sebelum dikurangi biaya-biaya lain yang berkaitan dengan produksi dan operasional. Untuk memproduksi seluruh unit tersebut, perusahaan mengeluarkan biaya sebesar Rp4.320.000 sebagai total harga pokok penjualan. Nilai ini mencerminkan pengeluaran langsung yang diperlukan untuk menghasilkan produk. Selanjutnya, terdapat sejumlah beban operasional yang harus ditanggung oleh perusahaan guna menjaga kelangsungan kegiatan usaha sehari-hari. Beban biaya operasional tersebut sebesar Rp4.750.000, jika dijumlahkan, total beban operasional selama bulan tersebut mencapai Rp9.070.000. Pada bulan pelaporan ini, tidak terdapat kewajiban pajak yang harus dibayarkan, sehingga laba bersih perusahaan sebesar Rp2.378.000.

2. Neraca
- a. April 2025

FUSION Dept			
Neraca			
Periode April 2025			
A. Aktiva (Assets)			
1. Aset Lancar			
Kas			IDR 9.422.000
Total Aset Lancar			IDR 9.422.000
2. Aset Tidak Lancar			
Peralatan operasional			IDR 8.800.000
Total Aset Tidak Lancar			IDR 8.800.000
TOTAL ASET			IDR 18.222.000
KEWAJIBAN DAN EKUITAS			
Utang Usaha	IDR	-	
Utang Pajak	IDR	-	
Total Kewajiban			IDR -
Modal Awal			IDR 18.000.000
Laba April 2025			IDR 222.000
Total Passiva			IDR 18.222.000

Pada bulan April 2025, posisi keuangan usaha Fusion Dept tercermin dalam neraca yang menunjukkan total aset senilai Rp18.222.000. Aset perusahaan terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu aset lancar dan aset tetap. Pada bagian aset lancar, tercatat kas sebesar Rp9.422.000. Nilai ini menggambarkan jumlah dana tunai yang tersedia dan dapat segera digunakan untuk membiayai kebutuhan operasional atau pengeluaran mendadak lainnya. Sementara itu, aset tidak lancar Fusion Dept senilai Rp8.800.000.

b. Mei 2025

FUSION Dept			
Neraca			
Periode Mei 2025			
A. Aktiva (Assets)			
1. Aset Lancar			
Kas		IDR	11.917.000
Total Aset Lancar		IDR	11.917.000
2. Aset Tidak Lancar			
Peralatan operasional		IDR	8.800.000
Total Aset Tidak Lancar		IDR	8.800.000
TOTAL ASET		IDR	20.717.000
KEWAJIBAN DAN EKUITAS			
Utang Usaha	IDR	-	
Utang Pajak	IDR	-	
Total Kewajiban		IDR	-
Modal Awal		IDR	19.022.000
Laba Mei 2025		IDR	1.695.000
Total Passiva		IDR	20.717.000

Pada bulan Mei 2025, posisi keuangan Fusion Dept menunjukkan total aset sebesar Rp20.717.000. Aset tersebut terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu aset lancar dan aset tetap. Pada bagian aset lancar, kas yang dimiliki perusahaan tercatat sebesar Rp11.917.000. Jumlah kas ini mengalami peningkatan dibandingkan bulan sebelumnya, yang menunjukkan adanya penambahan saldo tunai sebagai hasil dari aktivitas usaha selama bulan tersebut.

c. Juni 2025

FUSION Dept			
Neraca			
Periode Juni 2025			
A. Aktiva (Assets)			
1. Aset Lancar			
Kas		IDR	14.295.000
Total Aset Lancar		IDR	14.295.000
2. Aset Tidak Lancar			
Peralatan operasional		IDR	8.800.000
Total Aset Tidak Lancar		IDR	8.800.000
TOTAL ASET		IDR	23.095.000
KEWAJIBAN DAN EKUITAS			
Utang Usaha	IDR	-	
Utang Pajak	IDR	-	
Total Kewajiban		IDR	-
Modal Awal		IDR	20.717.000
Laba Juni 2025		IDR	2.378.000
Total Passiva		IDR	23.095.000

Pada bulan Juni 2025, posisi keuangan Fusion Dept menunjukkan total aset sebesar Rp23.095.000. Aset tersebut terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu aset lancar dan aset tetap. Pada bagian aset lancar, kas yang dimiliki perusahaan tercatat sebesar Rp14.295.000, Jumlah kas ini mengalami peningkatan dibandingkan bulan sebelumnya, yang menunjukkan adanya penambahan saldo tunai sebagai hasil dari aktivitas usaha selama bulan tersebut.

3. Arus Kas

a. April 2025

Arus Kas FUSION Dept				
Periode April 2025				
Kategori	Keterangan	Kas Masuk	Kas keluar	Saldo Akhir
Pendanaan	Modal Awal	IDR 18.000.000	IDR -	IDR 18.000.000
Investasi	Pembelian Perlengkapan Awal	IDR -	IDR 8.800.000	IDR 9.200.000
Operasional	Pendapatan Penjualan	IDR 4.452.000	0	IDR 13.652.000
Operasional	Pembayaran Beban April	0	IDR 4.230.000	IDR 9.422.000
Total Saldo Akhir				IDR 9.422.000

Laporan arus kas Fusion Dept pada bulan April 2025 memberikan gambaran awal mengenai aktivitas keuangan usaha saat memulai operasional. Berdasarkan data laporan, aktivitas keuangan pada bulan ini terbagi ke dalam dua kategori utama, yaitu aktivitas pendanaan dan investasi. Pada sisi pendanaan, terdapat pemasukan tunai sebesar Rp18.000.000 yang berasal dari pengumpulan modal awal oleh pemilik usaha. Dana ini merupakan sumber utama yang digunakan untuk mendanai seluruh kegiatan operasional maupun pengeluaran awal usaha. Karena tidak ada pengeluaran tunai yang tercatat dalam kategori pendanaan, maka saldo kas setelah aktivitas pendanaan masih utuh, yakni sebesar Rp18.000.000.

Sementara itu, dalam kategori investasi, tercatat pengeluaran kas sebesar Rp8.800.000 yang digunakan untuk membeli perlengkapan operasional usaha. Transaksi ini mencerminkan pengeluaran modal awal yang dialokasikan untuk pengadaan aset tetap yang diperlukan dalam mendukung kegiatan produksi atau operasional bisnis jangka panjang.

b. Mei 2025

Arus Kas FUSION Dept				
Periode Mei 2025				
Kategori	Keterangan	Kas Masuk	Kas keluar	Saldo Akhir
Pendanaan	Saldo Awal Mei (Sisa Kas April 2025)	IDR -	IDR -	IDR 9.422.000
Penjualan	Pendapatan	IDR 8.745.000	IDR -	IDR 18.167.000
Pembelian	Bahan Baku Mei	IDR -	IDR 3.300.000	IDR 14.867.000
Operasional	Biaya Operasional	IDR -	IDR 3.750.000	IDR 11.117.000
Total Saldo Akhir				IDR 11.117.000

Pada bulan Mei, Fusion Dept memulai proses produksi dengan menggunakan modal sebesar Rp18.167.000 yang berasal dari sisa kas April 2025 sebesar Rp9.422.000 dan pemasukan tunai dibulan Mei sebesar Rp8.745.000. Seluruh biaya produksi dan operasional pada bulan Mei 2025 yang mencakup bahan kebutuhan operasional produksi dengan total pengeluaran sebesar Rp7.050.000. Sehingga terdapat total saldo akhir pada bulan Mei Rp11.117.000.

c. Juni 2025

Arus Kas FUSION Dept				
Periode Juni 2025				
Kategori	Keterangan	Kas Masuk	Kas keluar	Saldo Akhir
Pendanaan	Saldo Awal Juni (Sisa Kas Mei 2025)	IDR -	IDR -	IDR 11.117.000
Penjualan	Pendapatan	IDR 11.448.000	IDR -	IDR 22.565.000
Pembelian	Bahan Baku Juni	IDR -	IDR 4.320.000	IDR 18.245.000
Operasional	Biaya Operasional	IDR -	IDR 4.750.000	IDR 13.495.000
Total Saldo Akhir				IDR 13.495.000

Pada bulan Mei, Fusion Dept memulai proses produksi dengan menggunakan modal sebesar Rp22.565.000 yang berasal dari sisa kas Mei 2025 sebesar Rp11.117.000 dan pemasukan tunai dibulan Juni sebesar Rp11.448.000. Seluruh biaya produksi dan operasional pada bulan Juni 2025 yang mencakup bahan kebutuhan operasional produksi dengan total pengeluaran sebesar Rp9.070.000. Sehingga terdapat total saldo akhir pada bulan Juni Rp13.495.000.

4. Proyeksi Keuangan

Proyeksi keuangan Fusion Dept tahun 2025 hingga 2030 disusun untuk menggambarkan arah pertumbuhan finansial jangka menengah hingga panjang. Proyeksi yang digunakan mempertimbangkan asumsi peningkatan jumlah stock per tahun, variasi produk, dan penyesuaian harga jual rata-rata seiring dengan peningkatan nilai tambah produk.

Tahun	Unit Terjual	Pendapatan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Laba Kotor (Rp)	Biaya Operasional + Penyusutan (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	620	IDR 98.580.000	IDR 37.200.000	IDR 61.380.000	IDR 46.760.000	IDR 14.620.000
2	1.240	IDR 197.160.000	IDR 74.400.000	IDR 122.760.000	IDR 46.760.000	IDR 76.000.000
3	2.480	IDR 394.320.000	IDR 148.800.000	IDR 245.520.000	IDR 46.760.000	IDR 198.760.000
4	3.100	IDR 492.900.000	IDR 186.000.000	IDR 306.900.000	IDR 46.760.000	IDR 260.140.000
5	3.750	IDR 596.250.000	IDR 225.000.000	IDR 371.250.000	IDR 46.760.000	IDR 324.490.000

Pada Data proyeksi menunjukkan peningkatan penjualan tahunan dari 620 unit pada 2026 menjadi 3.750 unit pada 2030, mencerminkan pertumbuhan pasar dan bisnis yang positif. Pendapatan turut meningkat dari Rp98.580.000 menjadi Rp596.250.000. Dengan biaya variabel tetap Rp60.000 per unit, laba kotor naik signifikan, dari Rp61.380.000 menjadi Rp371.250.000.

Biaya operasional dan penyusutan diasumsikan konstan sebesar Rp46.760.000 per tahun, sehingga lonjakan laba kotor berkontribusi langsung pada peningkatan laba bersih dari Rp14.620.000 menjadi Rp324.490.000. Proyeksi ini mencerminkan efisiensi biaya, peningkatan profitabilitas, dan arah pertumbuhan yang kuat bagi Fusion Dept, serta dapat dijadikan dasar perencanaan keuangan dan pengembangan bisnis jangka panjang.

5. Payback Period

Investasi awal: Rp18.000.000

Arus kas bersih tahun pertama (2026): Rp16.380.000

Akumulasi saldo akhir kas tahun pertama: Rp16.380.000

Perhitungan:

Karena akumulasi arus kas bersih pada tahun pertama sudah melebihi investasi awal, maka:

$$\text{Payback Period} = \frac{8.800.000}{16.380.000} = 0,537 \text{ tahun} \approx 6,5 \text{ bulan}$$

Hasil Perhitungan menunjukkan bahwa seluruh modal awal dapat dikembalikan dalam waktu kurang dari 1 tahun, tepatnya sekitar 6,5 bulan. Ini mencerminkan bahwa investasi memiliki tingkat pengembalian yang sangat cepat, risiko rendah, serta mendukung strategi bisnis Fusion Dept yang efisien dan responsif secara keuangan.

6. Net Present Value (NPV)

Tahun	CF (Rp)	Diskonto Faktor	PV (Rp)
2025	IDR 23,850,000	0,9091	IDR 21,681,735
2026	IDR 39,750,000	0,8264	IDR 32,858,100
2027	IDR 67,575,000	0,7513	IDR 50,793,698
Total PV			Rp105.333.533

Tahun	Arus Kas (Rp)	Diskonto (12%)	Present Value (Rp)
2026	IDR 16.380.000	0,8929	IDR 14.625.000
2027	IDR 77.760.000	0,7972	IDR 61.992.000
2028	IDR 200.520.000	0,7118	IDR 142.730.000
2029	IDR 261.900.000	0,6355	IDR 166.500.000
2030	IDR 326.250.000	0,5674	IDR 185.100.000
Total PV			IDR 570.947.000

Nilai NPV yang diperoleh adalah positif sebesar Rp562.147.000, yang berarti bahwa proyek pengembangan bisnis Fusion Dept secara finansial layak dan menguntungkan. Dengan asumsi tingkat diskonto sebesar 12%, Hal ini mengindikasikan bahwa proyek sangat layak secara finansial dan memiliki potensi return yang tinggi. kelanjutan ekspansi bisnis secara bertahap dalam jangka menengah.

7. Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah tingkat diskonto di mana NPV = 0. Berdasarkan perhitungan arus kas masuk selama tiga tahun, diperoleh IRR sebesar:

IRR = 66% → proyek sangat layak.

Nilai IRR sebesar 66% menunjukkan bahwa tingkat pengembalian internal proyek jauh melebihi tingkat diskonto yang digunakan (12%). Dalam konteks usaha mikro seperti Fusion Dept yang memiliki struktur biaya tetap dan modal awal rendah, nilai IRR ini masih tergolong realistis. Artinya, proyek investasi ini memiliki tingkat efisiensi yang sangat tinggi, dengan potensi keuntungan yang besar

Return on Investment (ROI)

$$ROI = \frac{882.810.000}{8.800.000} \times 100\% = 10.034\%$$

ROI yang didapat sebesar 628.75% → sangat tinggi.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa ROI mencapai 10.034%, yang berarti setiap Rp1 yang diinvestasikan menghasilkan keuntungan sebesar Rp100. Ini mencerminkan efisiensi finansial yang sangat tinggi. Walaupun angka ini tergolong besar, hal ini masih dianggap realistis dalam konteks UMKM, karena investasi awal yang rendah dan potensi margin keuntungan tinggi. Nilai ROI ini menjadi indikator kuat bahwa bisnis Fusion Dept memiliki profitabilitas tinggi dan efisiensi modal yang sangat baik.

8. Profitability Index (PI)

$$PI = \frac{564.090.322}{8.800.000} = 64,1$$

PI sebesar 64,1 menunjukkan bahwa setiap Rp1 yang diinvestasikan dapat menghasilkan Rp64,1 dalam bentuk nilai sekarang arus kas. Nilai ini mengindikasikan bahwa investasi pada bisnis Fusion Dept sangat layak secara finansial, karena potensi pengembaliannya sangat tinggi. Tingginya nilai PI ini disebabkan oleh rendahnya investasi awal dan efisiensi struktur biaya, serta pertumbuhan penjualan yang signifikan tiap tahun.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai proyeksi keuangan pada Fusion Dept, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- a. Hasil proyeksi menunjukkan bahwa kondisi keuangan Fusion Dept selama periode April hingga Juni 2025 berada dalam keadaan sehat dan bertumbuh. Arus kas perusahaan stabil dengan saldo akhir kas meningkat dari Rp9.422.000 di April menjadi Rp13.495.000 di Juni. Laporan laba rugi menunjukkan peningkatan laba bersih dari Rp222.000 (April) menjadi Rp1.695.000 (Juni), menandakan efisiensi biaya dan pertumbuhan pendapatan yang konsisten. Neraca juga menunjukkan struktur keuangan yang kuat tanpa kewajiban (utang), di mana ekuitas sepenuhnya berasal dari modal awal dan akumulasi laba, sehingga total aset terus bertambah dari Rp18.222.000 menjadi Rp23.095.000 dalam tiga bulan.
- b. Hasil Analisis Kelayakan Investasi Bisnis Fusion Dept menunjukkan pertumbuhan positif dengan estimasi peningkatan pendapatan, laba bersih, dan akumulasi kas tahunan. Nilai IRR yang didapat sebesar 66% menunjukkan bahwa investasi pada bisnis ini berpotensi menghasilkan Tingkat pengembalian tahunan yang sangat tinggi. Dengan kondisi kas yang meningkat, laba bersih yang tumbuh, serta efisiensi biaya tetap yang konsisten, maka secara kualitatif dapat disimpulkan bahwa investasi pada bisnis ini layak diteruskan dan dikembangkan.
- c. Berdasarkan proyeksi keuangan, Fusion Dept disarankan untuk menerapkan strategi pertumbuhan terencana yang mempertahankan efisiensi operasional, memperluas kapasitas produksi secara bertahap, dan mendiversifikasi kanal distribusi.

B. Saran

Hasil proyeksi keuangan ini dapat digunakan sebagai acuan untuk menyusun rencana ekspansi jangka menengah, termasuk penambahan produk baru atau peningkatan volume produksi. Fusion Dept juga disarankan untuk mulai mengembangkan sistem pelaporan keuangan digital agar proses proyeksi dan evaluasi keuangan lebih efisien dan realtime.

REFERENSI

- Aditya, P. & Pratiwi, A. (2023) Analisis Prediktif Arus Kas untuk Sustainability Bisnis Fashion Lokal. *Jurnal Manajemen Keuangan Indonesia*, 10(1), 45–60. Link: <https://jurnal.ui.ac.id/jmki/article/view/67890>
- Aditya, P. (2021) Pengaruh Manajemen Arus Kas terhadap Kinerja Keuangan Startup Fashion. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 5(2), 112–125. <https://jurnal.ugm.ac.id/jebd/article/view/12345>
- Amelia, R. (2022) Analisis Proyeksi Keuangan dan Perencanaan Strategis pada Usaha Fashion Lokal. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(3), 155–170. <https://journal.ubm.ac.id/jab/article/view/3210>
- Bianchi, C., Glavas, C., & Mathews, S. (2021) Digital Transformation and Financial Performance in Fashion Startups. *Journal of Fashion Technology & Management*, 24(3), 301–318. <https://doi.org/10.1108/JFMM-05-2021-0123>
- Biondi, Y., & Lapsley, I. (2021) Accounting, Transparency and Governance: The Heritage Assets Debate. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 17(4), 585–601. <https://doi.org/10.1108/JAOC-02-2021-0021>
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020) *Principles of Corporate Finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education. <https://www.mheducation.com/highered/product/principles-corporate-finance-brealey-myersallen/M9781260565553.html>
- Chen, H., & Wang, Y. (2021) Financial Forecasting for Fashion Startups: A Cash Flow Perspective. *Journal of Business Forecasting*, 40(2), 15–28. <https://doi.org/10.1016/j.jbusfor.2021.03.005>
- Dewi, N. P. S., Suryani, A. I., & Wahyudi, S. (2022) Optimalisasi Laporan Laba Rugi sebagai Alat Perencanaan Bisnis Fashion. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan UMKM*, 15(1), 45–62. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/JAKU/article/view/5432>
- Farhan, M. (2023) Analisis Laba Rugi & Arus Kas untuk Keputusan Investasi di Fashion. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 12(3), 112–125. <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/jmk/article/view/7890>
- Ghozali, I., & Chariri, A. (2021) *Teori Akuntansi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. <https://penerbit.undip.ac.id/index.php/penerbit/catalog/book/456>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2020) *Principles of Managerial Finance* (15th ed.). Pearson. <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/principles-of-managerial-finance/P200000006995>
- Hartini, H., Rahman, T., & Sari, D. P. (2021) Faktor Penentu Minat Berwirausaha pada Perempuan Pelaku UMKM. *Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi*, 8(2), 89–104. <https://journal.uinjkt.ac.id/index.php/jki/article/view/21034>

- Hartini, Wardhana, A., Normiyati, & Sulaiman, S. (2022). Peran Self-Efficacy Dalam Meningkatkan Minat Berwirausaha Women Entrepreneur Yang Dimediasi Oleh Pengetahuan Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 18(2), 132–148. <https://doi.org/10.21067/jem.v18i2.7036>
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2020) Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Salemba Empat. <https://iaiglobal.or.id/v03/standar-akuntansi-keuangan>
- Johnson, R., & Lee, S. (2020) Cash Flow Management Strategies for Emerging Fashion Brands. *International Journal of Retail Management*, 7(4), 201–215. <https://doi.org/10.1016/j.ijrm.2020.10.003>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020) *Intermediate Accounting* (18th ed.). John Wiley & Sons. <https://www.wiley.com/en-us/Intermediate+Accounting%2C+18th+Edition-p-9781119571486>
- McKinsey & Company. (2023) *The State of Fashion 2023: Resilience in the Face of Uncertainty*. McKinsey Global Fashion Index. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/state-of-fashion>
- Müller, K., & Schmidt, F. (2023) Integrated Financial Planning in Sustainable Fashion Businesses. *Sustainability Accounting Review*, 11(1), 33–50. <https://doi.org/10.1016/j.sar.2023.01.004>
- 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 Telkom 1, 21 Corresponding author: annisanurbaiti@telkomuniversity.ac.id
- Nurhaliza, S. (2020) Proyeksi Keuangan untuk Ekspansi Bisnis UMKM Fashion. *Jurnal Kewirausahaan*, 6(1), 88–102. <https://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/jk/article/view/4321>
- Nurhayati, S. (2020) Model Integrasi Laporan Keuangan untuk Strategi Ekspansi Bisnis Fashion. *Jurnal Bisnis Strategi*, 9(2), 77–92. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jbs/article/view/1890>
- Ramadhani, R. (2020) Peran Teknologi Digital dalam Transformasi Bisnis. *Jurnal Teknologi Informasi*, 5(1), 22–35. <https://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/TI/article/view/15678>
- Rodriguez, M., Smith, J., & Lee, K. (2022) The Impact of Income Statement Analysis on Strategic Decision Making in Apparel Companies. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 26(4), 612–628. <https://doi.org/10.1108/JFMM-12-2021-0301>
- Santoso, B., & Wijaya, A. (2021) Analisis Komparatif Kinerja Keuangan Brand Fashion Inklusif vs Konvensional. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 8(1), 45–60. <https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/jmp/article/view/8765>
- Saraih, U. N., Aris, A. Z., & Karim, K. (2018) Entrepreneurial Mindset and Business Sustainability: A Conceptual Framework. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(3), 1–12. <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurial-mindset-and-business-sustainability-7668.html>
- Septiani, D., Utomo, B., & Handayani, R. (2018) Pengaruh Return on Assets (ROA) terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 19(2), 112–125. <https://journal.umy.ac.id/index.php/ai/article/view/6543>
- Shafira, D., Wardhana, A., & Pradana, M. (2023). The Influence Of Product Quality And Brand Image On Purchase Interest Of Bottled Drink. *European Chemical Bulletin*, 2023(S3), 58–64. <https://doi.org/10.31838/ecb/2023.12.s3.008>
- Statista. (2024) *Global Startup Failure Analysis Report*. Statista Research Department. <https://www.statista.com/study/48831/startup-failure-analysis/>
- Sugiharto, S. (2022) Electronic Commerce: Konsep dan Implementasi dalam Bisnis Modern. *Jurnal Sistem Informasi*, 10(2), 45–59. <https://jsi.ub.ac.id/index.php/jsi/article/view/987>
- Wardhana, A., Pradana, M., Syarifuddin, S., Alves, A., & Firmansyah, I. (2023). Marketing Mix Analysis Of An Internet Service Provider In Indonesia. In L. Abdullah & N. bt Alias (Eds.), *International Conference on Mathematical and Statistical Physics, Computational Science, Education, and Communication (ICMSCE 2022)* (p. 8). SPIE. <https://doi.org/10.1117/12.2675074>
- Wardhana, A., Putra, A. Y., & Lestari, S. D. (2023). Competitive strategy in fashion business: An overview of consumer alternatives and behavior. *Indonesian Journal of Business Strategy*, 9(2), 88–97.
- Wardhana, A., Putra, R., & Hidayat, D. (2023) Competitive Strategy in Fashion Business: An Overview of Consumer Alternatives and Behavior. *Indonesian Journal of Business Strategy*, 9(2), 88–97. <https://ijbs.ub.ac.id/index.php/ijbs/article/view/1122>