**Laporan Keuangan untuk Bisnis Waralaba**



Bisinis waralaba kian hari kian menjamur. Banyak orang kini menjajal model bisnis yang satu ini. Bisnis waralaba memang cukup menjanjikan. Sebab bisnis tipe ini memiliki ciri membuka banyak gerai dalam bentuk pop store atau stand.

Hal itu tentu akan berampak pada managerial bisnis yang bisa jadi rumit namun sangat memungkinkan mendapat keuntungan yang berlapis.

Bisnis waralaba saat ini di Indonesia semakin hari jumlahnya terus bertambah. Bagi Anda yang memang cukup minat untuk memulai bisnis ini.

Ada baiknya Anda mengetahui laporan keuangan apa saja yang semestinya memang harus Anda kuasai. Supaya keuangan bisnis waralaba yang Anda geluti dapat dikelola dengan jauh lebih baik. Berikut ringkasannya.

**1. Neraca**

**2. Laporan Laba Rugi**

**3. Laporan Persediaan atau Stok Barang**

.

**4. Laporan Arus Kas**

**5. Laporan Perubahan Modal**

**Analisa Laporan Keuangan Usaha Waralaba / Franchise**

[ANONYMOUS](https://www.pustakadunia.com/penulis/anonymous/) DESEMBER 4, 2019 [FRANCHISE / WARALABA](https://www.pustakadunia.com/ensiklopedia/franchise-waralaba/)

Analisa Laporan Keuangan Usaha Waralaba / Franchise - Guna mengetahui perkembangan sebuah usaha, khususnya usaha waralaba / franchise maka seorang pengusaha wajib hukumnya memahami analisa laporan keuangan. Hasil analisa laporan keuangan ini dapat membantu seorang pengusha untuk mengambil keputusan terkait bisnisnya itu.

*Financial Statement*(Laporan Keuangan) Usaha Waralaba / Franchise

Persediaan Barang Dagangan

* Cek di perjanjiannya apakah ada klausula *franchisee*boleh mendapatkan persediaan dari luar *franchisor*atau tidak atau semua *supply*persediaan harus dari *franchisor*. Contoh: Alfamart, Indomart, Shop & Drive, My Salon, Ayam Bakar Wong Solo semuanya di-*supply*oleh *Franchisor*.
* Kalau *franchisee*mau menjual barang tidak sesuai dengan usaha *franchisor*, harus ada persetujuan tertulis dari *franchisor*demikian juga untuk pengadaannya (lihat perjanjian).
* Untuk usaha *franchise*makanan atau jasa, persediaan barang dagangan relatif kecil. Jika perlu memiliki *inventory*, bagaimana pengaturan pasokan produk untuk usaha waralaba tersebut (*ingat : Bisnis yang mensyaratkan inventory dalam jumlah besar bukan hanya menuntut modal kerja yang lebih besar, tapi juga mengandung banyak risiko yang berkaitan dengan kemungkinan usangnya inventory atau pemilihan inventory yang tidak tepat*).
* Pola pengadaan atau pembelian barang dagangan umumnya dilakukan secara beli putus.
* Perputaran Persediaan tergantung dari jenis produk (jasa) yang dijual.

b. Piutang Dagang

* Komponen Piutang Dagang relatif sangat kecil atau bahkan nihil, apabila terdapat piutang dagang disebabkan karena pembayaran konsumen menggunakan kartu kredit.
* Tingkat pengembalian Piutang Dagang sangat cepat, sehingga dengan tingkat pengembaliannya yang cepat tersebut maka perusahaan memperoleh sumber dana untuk bisa dimanfaatkan kembali.

Aktiva Tetap

* Cek status kepemilikan tempat usaha, sewa atau milik perusahaan.
* Aktiva Tetap merupakan komponen terbesar di dalam neraca perusahaan, apabila tempat usaha yang digunakan adalah milik sendiri.
* *Furniture*, perlengkapan kantor dan peralatan menjadi komponen di dalam Aktiva Tetap, kalau perolehannya sudah termasuk pada *start up capital*atau sudah dikeluarkan pada saat memulai usaha.

Hutang Lancar

* Pos yang mendominasi Hutang Lancar adalah Hutang Dagang dan Hutang Bank.
* Hutang Dagang timbul karena pola pembayaran pengadaan barang berjangka atau punya *term of payment*(jangka waktu pembayaran) > Lamanya *term of payment*, biasanya sudah diatur di dalam perjanjian, rata-rata satu minggu sampai dengan sebulan.

Modal *(Start up Capital)*

Menurut *International Franchise Association*, biaya memulai sebuah waralaba bisa serendah $8.000 atau bahkan setinggi $5 juta. *Franchise fee*dari waralaba lokal di Indonesia berkisar antara 10 juta sampai 400 juta rupiah. Modal awal yang harus dikeluarkan oleh *franchisee*adalah :

Tabel Perincian Investasi Awal *(Start up Capital )*

|  |  |
| --- | --- |
| *> Franchise fee*  > Sewa tempat dan *utilities*  > Biaya renovasi tempat  > Peralatan dan perlengkapan  > Signage  > Fee untuk profesional  > Promosi/iklan pembukaan | > Persediaan awal  > Biaya asuransi  > Peralatan telepon, fax dan computer  > Pelatihan dan biaya perjalanan  > Modal kerja  *> Stationary*  > Biaya pra-pembukaan |

Contoh perincian biaya investasi *(start up capital)*untuk *franchisee*Alfamart:

Tabel Perkiraan Perincian Biaya Investasi Alfamart

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Rincian | Biaya |  |
| *Franchise Fee*(biaya waralaba) selama 5 tahun | Rp. | 45.000.000,- |
| Renovasi sipil & listrik *(mechanical & electrical)* | 120.000.000,- | |
| Perijinan |  | 15.000.000,- |
| Perlengkapan toko & AC *(Air Conditioner)* |  | 70.000.000,- |
| Komputerisasi |  | 20.000.000,- |
| Promosi & pembukaan toko |  | 20.000.000,- |
| *Shop sign & Single pole* |  | 10.000.000,- |
| Total : | 300.000.000,- | |

*Sumber: Alfamart*

Pola Penjualan atau Pola Pembayaran

* Perputaran usaha relatif cepat karena hampir seluruhnya penjualan dilakukan dengan tunai, penjualan kredit biasanya ada karena pembayaran oleh konsumen menggunakan kartu kredit.
* *Cash flow*sangat *liquid.*

Komponen Biaya

* Biaya spesifik yang muncul karena usaha waralaba adalah:
* *Royalti fee*yang merupakan biaya atau *fee*yang harus dibayar kepada *franchisor*yang sifatnya tidak dapat dikembalikan kembali *(non-refundable).*Misalnya: restoran dan toko ritel biasanya memungut royalti antara 4- 6%, sedangkan untuk jasa biasanya 8-10% dari penjualan *(selengkapnya di lampiran).*
* *Advertising fee*(biaya periklanan) merupakan biaya yang dibayarkan oleh *franchisee*kepada *franchisor*untuk membiayai pos pengeluaran/belanja iklan dari *franchisor*yang disebarluaskan secara nasional/internasional.  Besarnya *advertising fee*maksimum 3% dari penjualan. Tidak semua *franchisor*mengenakan *advertising fee*kepada *franchisee-*nya. Alasan dari adanya *advertising fee*adalah kenyataan bahwa tujuan dari jaringan waralaba adalah membentuk satu skala ekonomi yang demikian besar sehingga biaya-biaya per *outlet*-nya menjadi sedemikian efisien-nya untuk bersaing dengan usaha sejenis. Mengingat *advertising fee*merupakan pos pengeluaran yang dirasakan manfaatnya oleh semua jaringan, maka setiap anggota jaringan *(franchisee)*diminta untuk memberikan kontribusi dalam bentuk *advertising fee.*
* *Management fee*adalah biaya yang harus dibayar kepada *franchisor*setiap bulannya atas bantuan atau dukungan yang diberikan oleh pihak pertama.

*Margin*(Tingkat Keuntungan)

* Tingkat *return*dan *profit*untuk usaha waralaba relatif lebih tinggi daripada pendapatan bunga dari deposito. Pendapatan deposito per tahun kira-kira hanya 6% sampai dengan 7%. Sedangkan pendapatan dari investasi *franchise*per tahunnya bisa mencapai 20%. Jadi investasi usaha *franchise*hasil *return*-nya kira-kira 3 kali lebih besar dari pada yang diterima deposito.
* Dari sisi rasio profitabilitas, *Return on Investment*(ROI) untuk usaha *franchise*cenderung tinggi, sehingga dengan modal awal *(start up capital)*yang relatif tinggi dimungkinkan dapat tertutup.

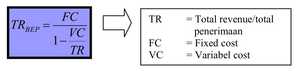
Analisa Laporan Keuangan Usaha Waralaba / Franchise

Analisa *Net Working Capital Usaha Waralaba / Franchise*

NWC = Aktiva Lancar – Hutang Lancar

Untuk menjalankan suatu usaha diperlukan yang pertama adalah modal awal atau investasi awal yang harus dikeluarkan oleh *franchisee.*Tetapi selain modal awal tersebut setelah usaha mulai berjalan maka yang dibutuhkan kemudian adalah modal kerja untuk keperluan operasional perusahaan. Jumlah modal kerja yang tersedia harus pas dengan luas kegiatan. Jumlah modal kerja yang kurang akan menghambat operasional perusahaan dan tidak dapat menangkap peluang pasar.

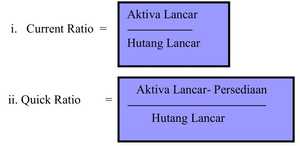
Analisa *Break Even Point*(BEP) atau Titik Impas Usaha Waralaba / Franchise



* Untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi terutama *start up capital*adalah dengan menggunakan analisa *Break Even Point*atau Titik Impas
* Semakin cepat BEP, maka bisnis semakin menguntungkan.
* Ketentuan sistem waralaba, minimal perjanjian adalah 5 (lima) tahun, maka BEP dari bisnis tersebut maksimum adalah 2,5 tahun. Sehingga dengan maksimum setengah periode *franchisee*dapat berusaha untuk mengembalikan modalnya kemudian setengah periode berikutnya ybs bisa menikmati keuntungan.

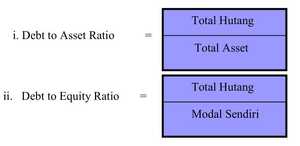
Analisa Likuiditas Usaha Waralaba / Franchise

Likuiditas perusahaan menjadi sangat penting karena menunjukkan dapat tidaknya perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya seperti pembayaran gaji, pembayaran tagihan hutang dagang serta pembayaran biaya operasional.



Analisa Solvabilitas Usaha Waralaba / Franchise

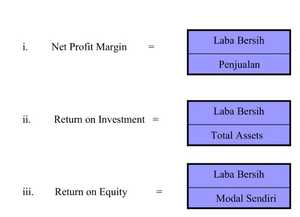
Solvabilitas adalah mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya atau mengukur berapa jumlah aset yang dibiayai oleh kreditur, diantaranya dapat termasuk aset tak berwujud dan untuk mengukur berapa jumlah pembiayaan dari kreditur dibanding dari jumlah modal sendiri.



Analisa Aktivitas Usaha Waralaba / Franchise

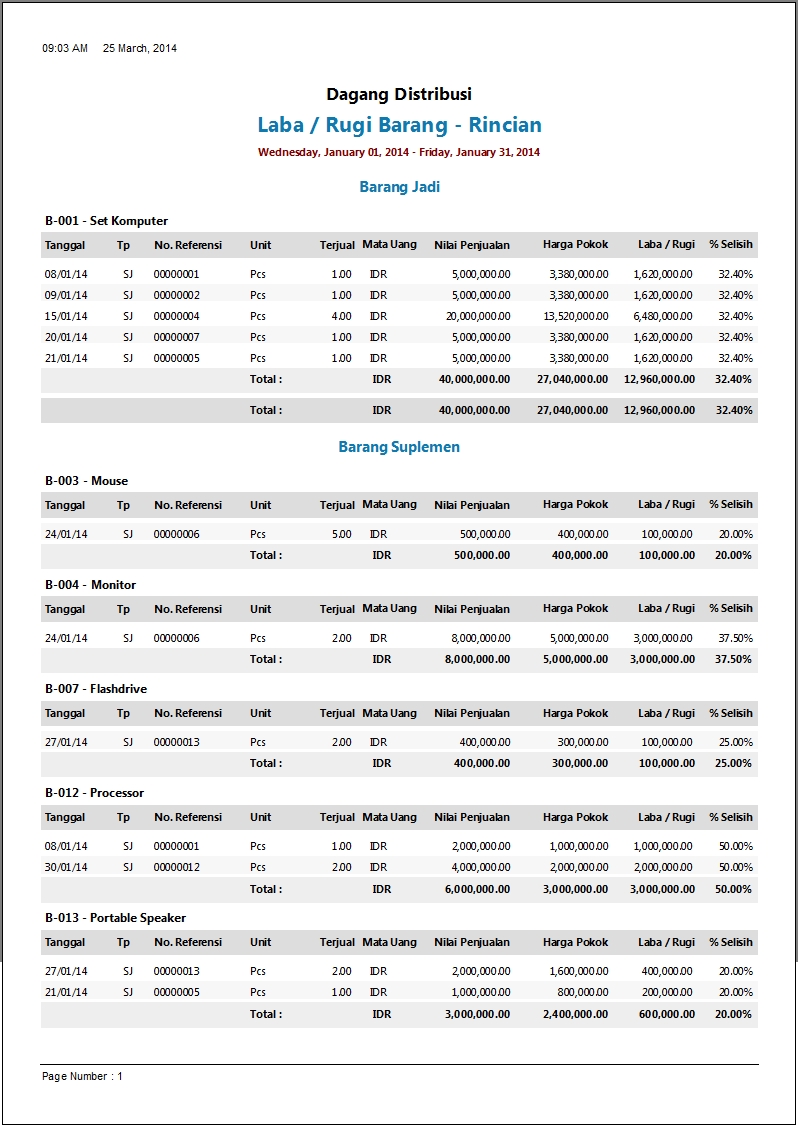
Menjadi indikator perusahaan apakah perusahaan beraktivitas normal atau tidak adalah dengan melihat perputaran Persediaan (DOI), perputaran Piutang (DOR) dan perputaran Hutang Dagang (DOP).

Analisa Profitabilitas Usaha Waralaba / Franchise

Untuk melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau *profit,*dengan laba perusahaan menghasilkan sumber dana yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya. Ukuran keberhasilan laba dapat dilihat dari tinggi rendahnya *profit margin*serta tingkat pengembaliannya (ROI) dan menunjukkan berapa hasil laba bersih dibandingkan dari jumlah modal sendiri.

Dari penjelasan diatas, karena secara umum format neraca tidak ada perbedaan dengan usaha lainnya dan yang sangat spesifik adalah pos-pos yang ada di Laporan Laba Rugi.

Berikut ini Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Ritel (Laba Rugi) yang disusun dengan menggunakan [Software Akuntansi](https://www.zahironline.com/) Zahir Online.



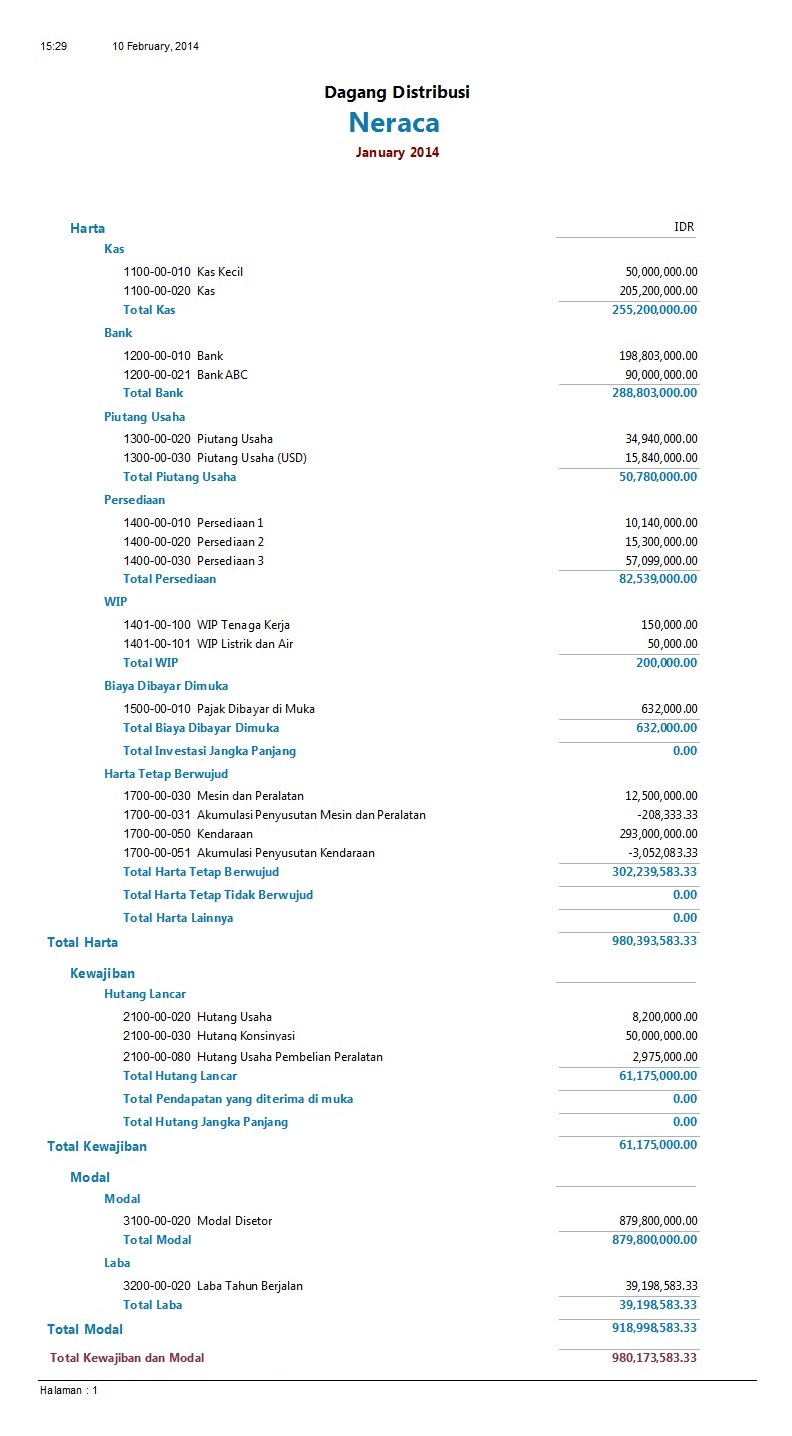
**2. Contoh Laporan Keuangan Retail – Neraca**

Apabila Anda telah selesai menyusun laporan laba rugi, maka hal selanjutnya yang harus Anda lakukan yaitu memindahkan akun-akun tersebut ke neraca laporan keuangan ritel.

Akun-akun tersebut nantinya akan di golongkan menjadi dua bagian : debit dan kredit, dan jumlah nominal dari keduanya harus seimbang (balance). Apabila neraca yang telah Anda buat memiliki jumlah antara debit dan kredit tidak seimbang, berarti terdapat kesalahan di dalam mencatat nominal ataupun peletakan akun dari buku besar Anda.

Dengan membuat laporan neraca perusahaan ritel, maka Anda tentunya akan menjadi tahu mengenai kondisi asset, utang, piutang, serta modal yang ada saat ini.

Berikut ini Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Ritel (Neraca) yang disusun dengan menggunakan Software Akuntansi Zahir Online.



**3. Contoh Laporan Keuangan Retail – Arus Kas (Cash Flow)**

Sebagai upaya dalam memantau kondisi perusahaan ritel yang sedang Anda jalankan, Anda perlu untuk membuat laporan arus kas atau biasa disebut laporan cash flow.

Dari laporan keuangan ritel tersebut, tentunya Anda dapat mengetahui berapa banyak jumlah kas yang masuk dan kas yang keluar.

Laporan arus kas atau laporan cash flow berpengaruh dalam hal yang berhubungan dengan penambahan modal atau investasi. Fungsi Laporan arus kas atau laporan cash flow untuk eksternal biasanya bagi perusahaan yang akan melakukan peminjaman modal, mereka harus memiliki arus kas yang pastinya dapat menyakinkan para investor agar bisa membantunya.

Sedangkan fungsi dari laporan arus kas secara internal adalah guna mengetahui jumlah penerimaan serta pengeluaran kas perusahaan secara lebih detail.

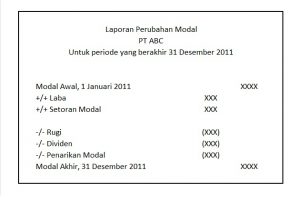
Berikut ini Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Ritel (Arus Kas/ Cash Flow) yang disusun dengan menggunakan Software Akuntansi Zahir Online.

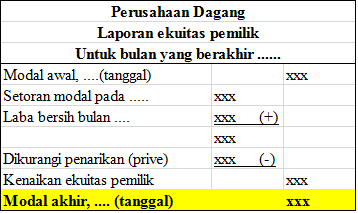


**4. Contoh Laporan Keuangan Retail – Perubahan Modal atau Ekuitas Pemilik**

Selanjutnya dalam laporan keuangan ada juga yang disebut dengan laporan ekuitas pemilik atau perubahan modal. Laporan ini menunjukkan posisi pergerakan modal pemilik usaha ritel dalam jangka waktu tertentu. Sehingga pemodal mengetahui berapa posisi modal yang telah disetorkan kepada perusahaan selama ini.

Berikut ini Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Ritel (Perubahan Modal/ Ekuitas Pemilik)





**6. Contoh Laporan Keuangan Retail – Kartu Stok**

Jika Anda menggunakan Zahir Online, ada juga modul kartu stok yang langsung dapat digunakan dalam melihat stok gudang Anda, sehingga sangat memudahkan dalam mengontrol stok persediaan barang Anda.