

Analisis Pembagian Proporsi Neraca Keuangan Perusahaan dalam Sistem *Franchise* pada UMKM Martabak Sultan 53

**Marie Hermine Ekaputri Mardi Wuhan^{1*} , Ni Made Ria Kurniasih
Astuty²**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Pariwisata, Pendidikan dan
Humaniora, Universitas Dhyana Pura^{1,2}

*22111501042@undhirabali.ac.id

ABSTRAK

Laporan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pembagian proporsi neraca keuangan dalam sistem *franchise* pada UMKM Martabak Sultan53. Data-data yang diperlukan dari laporan ini dihasilkan dari wawancara dan juga dokumentasi pada saat Praktek Kerja Lapangan berlangsung. Hasil kegiatan Praktek Kerja Lapangan menunjukkan bahwa terdapat pembagian dana pemasukan yang dialokasikan untuk investasi jangka panjang,operasional,dana darurat dan keuntungan CEO tidak mencukupi sesuai pembagian persentase. Berdasarkan hasil Praktek Kerja Lapangan tersebut maka perlu dilakukan pembagian ulang persentase untuk setiap akurasi perencanaan dana sehingga untuk dana darurat yang harus dikurangi dan dilebihkan ke dana operasional namun nilai nya masih tergolong aman sedangkan pembagian proporsi dana investasi jangka Panjang dan keuntungan CEO sudah sesuai dan tidak menimbulkan masalah. Namun, perlu adanya peningkatan akurasi perencanaan dana operasional agar sesuai kebutuhan harian selain itu, pertahankan alokasi investasi dan lakukan evaluasi hasil secara berkala. Sistem *franchise* merupakan bisnis yang berkembang pesat,dengan pengelolaan yang tepat, Martabak Sultan 53 memiliki peluang besar untuk memperluas jangkauan usahanya, tidak hanya di Pulau Bali, tetapi juga di seluruh Indonesia

Kata Kunci: Pembagian, Proporsi, *Franchise*

1. Pendahuluan

Sistem franchise merupakan model bisnis yang populer karena memungkinkan perusahaan untuk memperluas jaringan tanpa investasi langsung dalam aset fisik. Dalam konteks akuntansi, penting untuk memastikan pembagian proporsi neraca keuangan, seperti aset, liabilitas, dan ekuitas, dilakukan secara adil dan transparan antara franchisor dan franchisee.

Ketepatan analisis pembagian ini menjadi krusial untuk menjaga kestabilan finansial dan kepercayaan antara pihak-pihak yang terlibat.

Menurut Adrian Sutedi (2008:1) Franchise didefinisikan sebagai hak istimewa (privilege) yang terjalin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba(franchisor) kepada penerima waralaba (franchisee) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh franchisor kepada pemilik independent atau franchisee untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.

Franchise dikategorikan menjadi sistem pengembangan bisnis yang berkembang pesat seiring berkembangnya zaman, sistem franchise membuat bisnis yang sedang berkembang dapat melakukan ekspansi dengan cepat dan efisien mengikuti kondisi dan keadaan badan usaha yang masih dalam tahap berkembang secara finansial maupun secara organisasi.

Dengan adanya perkembangan dalam sistem franchise, tidak dapat terlepas juga dari efisiensi dalam pengaturan keuangan secara menyeluruh termasuk didalamnya tentang pembagian proporsi neraca keuangan yang sehat dan diimbangi dengan penerapannya secara nyata. Dalam penelitian ini juga menjadi kesempatan untuk menerapkan ilmu yang sudah didapatkan dalam pembelajaran untuk diterapkan secara nyata dalam sistem franchise yang ada di perusahaan Martabak Sultan 53.

2. Metode

Penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data teknik wawancara dan dokumentasi. Teknik wawancara dilakukan dengan pemilik atau *Owner* dan pegawai pengawasan kinerja karyawan. Tujuan wawancara ini dilakukan untuk memperoleh data atau informasi secara mendalam mengenai Pembagian Proporsi Neraca Keuangan Perusahaan. Sedangkan teknik dokumentasi digunakan untuk mengkaji dan mengumpulkan laporan keuangan dan dokumen pendukung lainnya.

3. Hasil dan Pembahasan

Bermula dari produk jajanan pinggir jalan yang sudah banyak dikenal dan diminati oleh kalangan maka Bapak Sebastian Garry Yusuf membuat produk dengan konsep yang lebih berkelas dan kekinian tapi masih dengan harga yang ekonomis dan akhirnya menjadi sebuah brand pada tahun 2018 dan diberi nama "Martabak Sultan 53".

Melihat pertumbuhan bisnis dan banyaknya permintaan dari pelanggan, Martabak Sultan 53 mulai mengembangkan sistem kemitraan *franchise*. Langkah ini diambil untuk memperluas jaringan tanpa harus mengelola seluruh cabang secara langsung dan meminimalisir resiko pengeluaran dana yang tidak diperlukan. Seiring waktu, Martabak Sultan 53 berhasil menjalin kemitraan dengan puluhan mitra di pulau Bali.

Kini, Martabak Sultan 53 telah memiliki lebih dari 30 gerai yang tersebar di seluruh Bali. Martabak Sultan 53 berkomitmen untuk menjadi brand martabak terkemuka di Bali dengan ambisi besar memperluas jaringan ke seluruh Indonesia.

Martabak Sultan 53 memiliki produk utama sebagai sumber pendapatan yakni menjual produk martabak dan terang bulan, penjualan bahan baku kepada mitra terikat, menjual paket *franchise*, dan perpanjangan masa lisensi brand. Dalam sistem kemitraan, pembagian proporsi keuntungan dipengaruhi oleh: 1. Bagi Hasil Kemitraan: Persentase pendapatan yang disetorkan kepada pemilik usaha. 2. Biaya Operasional: Meliputi pengeluaran untuk gaji karyawan, sewa tempat usaha, dan pembelian bahan produksi.

Maka dilampirkan data keuangan yang ada pada UMKM Martabak Sultan 53 sebagai berikut:



Martabak Sultan Laba Rugi

01 Desember 2023 - 31 Desember 2023

| | |
|---|--------------------|
| Pendapatan | |
| Penjualan | |
| (4-40000) Pendapatan | 110.202.289 |
| Penghasilan lain | |
| (7-70099) Pendapatan Lain - lain | 290.000 |
| Total Pendapatan | 110.492.289 |
| Beban Pokok Penjualan | |
| (5-50000) Beban Pokok Pendapatan | 71.092.593 |
| (5-50500) Biaya Produksi | 288.266 |
| Total Beban Pokok Penjualan | 71.380.859 |
| Laba Kotor | 39.111.430 |
| Biaya Operasional | |
| Biaya Operasional | |
| (53890) Piutang usaha | 2.864.600 |
| (12323123) Admin | 196.709 |
| (6-60001) Iklan & Promosi | 45.520 |
| (6-60101) Gaji | 17.939.700 |
| (6-60103) Makanan & Transportasi | 21.000 |
| (6-60202) Bensin, Tol dan Parkir - Umum | 19.000 |
| (6-60203) Perbaikan & Pemeliharaan | 8.000 |
| (6-60205) Makanan | 1.154.247 |
| (6-60206) Komunikasi - Umum | 30.200 |
| (6-60210) Beban Manfaat Karyawan | 250.000 |
| (6-60211) Sarana Kantor | 515.500 |
| (6-60213) Beban Piutang Tak Tertagih | 215.500 |
| (6-60217) Listrik | 1.381.500 |
| (6-60303) Keamanan dan Kebersihan | 10.000 |
| (6-60400) Biaya Sewa - Bangunan | 300.000 |
| (6-60401) Biaya Sewa - Kendaraan | 1.706.500 |
| (6-60402) Biaya Sewa - Operasional | 1.200.700 |
| (6-60502) Penyusutan - Kendaraan | 671.000 |
| (6-60504) Penyusutan - Peralatan Kantor | 2.364.400 |
| Biaya Lain-Lain | |
| (000005) Parkir | 6.000 |
| (54373783) penyesuaian | 203.900 |
| (8-80100) Penyesuaian Persediaan | 664.786 |
| (8-80999) Beban Lain - lain | 238.500 |
| (pk6-0000001) Parkir | 1.000 |
| Total Biaya Operasional | 32.008.262 |
| Laba Bersih | 7.103.168 |

Gambar 1. Laba rugi Martabak Sultan Desember 2023

Tabel 1 Jumlah Pendapatan bulan Desember

| NO | Bulan | Total Pendapatan(Rp) |
|----|----------|------------------------|
| 1. | Desember | 110.492.289 |

Hansen dan Mowen (2005) menyatakan pendapatan merupakan aliran masuk ekonomi yang dihasilkan dari aktivitas operasional perusahaan, yang dapat berupa penjualan barang atau jasa. Dalam konteks bisnis, pendapatan mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan uang dari kegiatan utamanya. Pada uraian tabel diatas total pendapatan sebesar Rp 110.492.289 merupakan penghasilan yang diperoleh Martabak Sultan 53 dalam periode 1 Desember 2023 - 31 Desember 2023. Ini menunjukkan Total pendapatan mencerminkan kinerja penjualan yang baik, di mana angka tersebut menunjukkan keberhasilan Martabak Sultan 53 dalam menarik pelanggan dan menjual produknya.

Tabel 2. Jumlah BPP bulan Desember

| NO | Bulan | Total Beban Pokok Penjualan (Rp) |
|----|----------|------------------------------------|
| 1. | Desember | 71.380.859 |

Tabel 3. Jumlah Biaya Operasional bulan Desember

| NO | Bulan | Total Biaya Operasional (Rp) |
|----|----------|--------------------------------|
| 1. | Desember | 32.008.262 |

Menurut Kasmir (2016) Pengeluaran adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka mendapatkan pendapatan. Pengeluaran mencakup berbagai bentuk biaya yang berhubungan langsung dengan operasional dan produksi. Berdasarkan tabel 1.2 dan 1.3 Pengeluaran Martabak Sultan terdiri dari dua kategori utama, yaitu Beban Pokok Penjualan sebesar Rp 71.380.859 dan Biaya Operasional sebesar Rp 32.008.262, yang jika dijumlahkan menghasilkan total pengeluaran sebesar Rp 103.389.121. Beban Pokok Penjualan mencakup biaya langsung seperti bahan baku dan produksi, sementara Biaya Operasional meliputi pengeluaran untuk aktivitas sehari-hari seperti gaji karyawan, sewa, dan pemasaran. Dengan total pendapatan Rp 110.492.289, proporsi pengeluaran ini menunjukkan keseimbangan yang sehat, mencerminkan potensi laba bersih yang positif.

Berdasarkan uraian, dapat di bagi proporsi pendapatan per masing-masing kategori pengeluaran :

1. Proporsi Pendapatan terhadap Beban Pokok Penjualan

$$\text{Proporsi} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Beban Pokok Penjualan}} \times 100$$

$$\text{Proporsi} = \frac{110.492.289}{71.380.859} \times 100 = 154.8\%$$

2. Proporsi Pendapatan terhadap Biaya Operasional

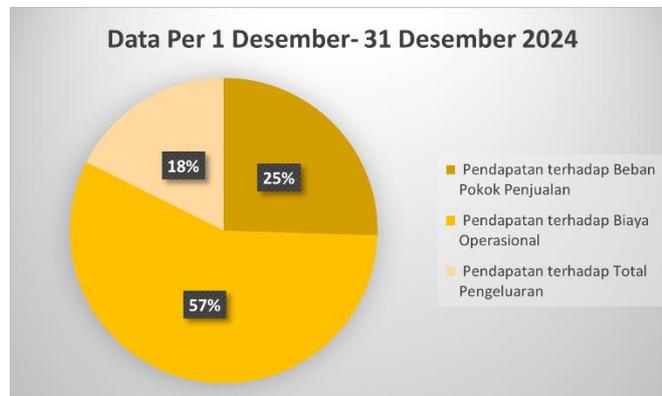
$$\text{Proporsi} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya Operasional}} \times 100$$

$$\text{Proporsi} = \frac{110.492.289}{32.008.262} \times 100 = 345.5\%$$

3. Proporsi Pendapatan terhadap Total Pengeluaran

$$\text{Proporsi} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Pengeluaran}} \times 100$$

$$\text{Proporsi} = \frac{110.492.289}{103.389.121} \times 100 = 106.8\%$$



Gambar 1.1 Pembagian proporsi Pendapatan

Pendapatan Martabak Sultan 53 lebih dari cukup untuk menutupi Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional, dengan proporsi pendapatan terhadap Beban Pokok Penjualan mencapai sekitar 154.8%, yang menunjukkan laba kotor yang signifikan, sementara proporsi terhadap Biaya Operasional mencapai 345.5%, yang menandakan efisiensi tinggi dalam manajemen biaya. Secara keseluruhan, proporsi pendapatan terhadap total Pengeluaran sebesar 106.8% mengindikasikan bahwa perusahaan masih menghasilkan laba bersih setelah menutupi seluruh pengeluaran, sehingga analisis ini menunjukkan bahwa Martabak Sultan 53 berada dalam posisi keuangan yang sehat pada periode tersebut.

4. Simpulan

Laporan ini menyimpulkan bahwa pembagian proporsi neraca keuangan dalam sistem *franchise* pada UMKM Martabak Sultan 53 menunjukkan hasil yang positif. Data yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi menunjukkan bahwa pendapatan yang dihasilkan, sebesar Rp 110.492.289, lebih dari cukup untuk menutupi Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional. Proporsi pendapatan terhadap Beban Pokok Penjualan mencapai 154.8%, yang mencerminkan laba kotor yang signifikan, dan proporsi terhadap Biaya Operasional mencapai 345.5%, menunjukkan efisiensi tinggi dalam pengelolaan biaya. Selain itu, proporsi pendapatan terhadap total pengeluaran sebesar 106.8% mengindikasikan bahwa perusahaan tetap menghasilkan laba bersih setelah menutupi seluruh pengeluaran.

Oleh karena itu, Martabak Sultan 53 berada dalam posisi keuangan yang sehat dan memiliki potensi untuk memperluas jangkauan usaha, baik di Pulau Bali maupun di seluruh Indonesia, dengan manajemen yang tepat dan perencanaan dana yang akurat.

5. Ucapan Terima Kasih

Laporan ini merupakan sebuah langkah kecil yang diharapkan dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi semua pembacanya. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, dukungan, dan kerja sama dari berbagai pihak, penyusunan laporan ini tidak akan berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Ni Luh Putu Sri Purnama Pradnyani, SE., M.Si., AK., CA., CSRS., CSRA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi (S1).
2. Ibu Ni Made Ria Kurniasih Astuty S.E.M.S.Ak, selaku Dosen Pembimbing, atas bimbingan, masukan, dan motivasinya dalam pelaksanaan dan penyusunan sintesis ini.
3. Bapak Sebastian Garry Yusuf, selaku Owner pemilik Martabak Sultan 53, yang telah memberikan kesempatan berharga untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di institusi tersebut.
4. Semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam menyelesaikan laporan penelitian ini.

6. Daftar Rujukan

- Ayu Dwi Puspitasari, A. S. (2022). Perkembangan Bisnis Franchise. *Jurnal Ilmu Sosial*, 2-3.
- Hansen, D. R. (2005). *Management Accounting*. Mason: South-Western Cengage Learning, 1-2.
- Kasmir. (2016). Analisis Laporan Keuangan. *Jakarta: Pt Rajawali Pers*, 3-5.
- Nawaal Fakhri Widiatoro, E. S. (2024). Implementasi Laporan Keuangan Waralaba. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 1-4.
- Slamet, S. R. (2011). Waralaba (Franchise) Di Indonesia. *Media.Neliti.Com*, 1-2.
- Sutedi, A. (2008). *Franchise: Pengertian Dan Konsep*. Jakarta: Penerbit, 1-3.

Widya. (2024).Estimasi Keuangan Bisnis Waralaba Dalam Pengembangan Usaha. *6062-Article Text*,1-5.