



Perencanaan KEUANGAN BAIK UNTUK PEBISNIS



E Book Ini Cocok Untuk

a. Level Pemula

Cocok bagi pemula yang sedang belajar bagaimana merencanakan keuangan, agar lebih teratur. Diharapkan setelah membaca buku ini, Anda dapat mengelola keuangan usaha Anda dengan baik

b. Level Menengah

Bagi Anda yang sudah menjalankan keuangan, disini belajar lebih detail lagi bagaimana merencanakan keuangan lebih baik lagi sehingga pelaksanaannya lebih sistematis dan menumbuhkan usaha.

PERENCANAAN KEUANGAN BAIK UNTUK pengusaha

Sebelum saya jelaskan, bolehkah Anda menjawab pertanyaan ini?

Seberapa penting melakukan perencanaan keuangan ?

Apa manfaatnya menjalankan keuangan?

Dan apa dampaknya jika berbisnis tanpa keuangan yang benar?

Jika Anda tidak bisa menjawab seluruhnya, mari berkenalan dengan konsep dasar perencanaan keuangan.

KONSEP DASAR PERENCANAAN KEUANGAN

Perencanaan keuangan menjadi salah satu fungsi manajemen, yaitu perencanaan bisnis yang diterapkan dalam bidang keuangan.

Jadi, pembahasan perencanaan keuangan masuk ke lingkup manajemen keuangan. Berikut ini pembahasan tentang **pengertian, tujuan**, dan pentingnya perencanaan keuangan bagi perusahaan khususnya UMKM.

PENGERTIAN PERENCANAAN KEUANGAN

Perencanaan keuangan diartikan sebagai proses merencanakan atau membuat rancangan keuangan terkait kebutuhan dana, pengadaan dana, penggunaan dana, dan metode analisis laporan keuangan yang akan digunakan dalam perusahaan.

Perencanaan keuangan menyangkut juga masalah proyeksi pendapatan perusahaan dalam 1 periode tertentu. Dengan perencanaan keuangan, perusahaan bisa mendapat gambaran kegiatan manajemen keuangan yang akan dilakukan agar fundamental perusahaan lebih kuat.

TUJUAN PERENCANAAN KEUANGAN

Tujuan Perencanaan Keuangan ada 3 yaitu

1. Menentukan Kebutuhan Modal

Besarnya modal tergantung dari rencana jangka pendek dan jangka panjang perusahaan yang akan mempengaruhi nilai aset lancar, aset tetap, biaya produksi, biaya pemasaran, biaya operasional dan lainnya.

2. Mencapai Tujuan Finansial

Dengan perencanaan yang matang, keputusan keuangan Anda lebih terarah untuk mencapai tujuan finansial, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan jangka pendek sendiri biasanya dibawah 1 tahun, seperti target omzet atau pembebaran biaya yang bersifat harian, mingguan atau bulanan. Tujuan jangka panjang meliputi rencana ekspansi, penambahan produk baru sampai investasi ke cabang baru.

3. Merancang Prosedur Keuangan

Membuat prosedur keuangan untuk mengambil keputusan pada kondisi tertentu, bagaimana mengelola dan mengendalikan uang cash, utang, piutang dan persediaan agar dapat memberikan bahkan melebihi target BEP atau omzet dalam kurun waktu tertentu yang telah direncanakan.

PENTINGNYA PERENCANAAN KEUANGAN

Pentingnya perencanaan keuangan dilakukan perusahaan karena 4 alasan berikut:

1. **Memastikan ketersediaan kas** yang memadai.
2. **Menjaga stabilitas profit** dengan memastikan aliran kas masuk lebih besar dari aliran kas keluar.
3. **Menjaga akuntabilitas** dengan transparansi keuangan agar investor mau berinvestasi.
4. **Mendukung pertumbuhan dan ekspansi** untuk keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang.

Tahapan Perencanaan Keuangan Secara Umum

Ada 4 proses yang harus dilalui untuk merencanakan keuangan :

1. Penentuan Posisi Saat Ini

Penentuan posisi saat ini merupakan awal dari sebuah proses perencanaan keuangan, karena posisi ini merupakan titik awal untuk kelanjutannya.

Jika usaha sudah berjalan, Anda harus mencatat ulang posisi saat ini terkait aset, utang kepada pihak lain dan ekuitas yang dimiliki, lalu menuangkannya dengan benar ke laporan keuangan untuk membuat proyeksi masa depan.

Jika usaha baru di rintis, Anda bisa memperkirakan berapa kebutuhan modal yang akan dikonversi ke aset. Hindari utang baik ke lembaga keuangan maupun perorangan karena bisnis di awal tidak stabil.

2. Penetapan Tujuan Keuangan

Tahap selanjutnya menentukan tujuan keuangan dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.

Pada tahap ini, pengusaha harus menguraikan atau mengungkapkan keinginannya dimasa mendatang supaya bisa membuat rencana yang diinginkan. Dalam menentukan tujuan keuangan bisnis, cobalah membuat beberapa alternatif yang mungkin bisa ditempuh.

Misalkan Anda ingin merintis usaha maka Anda tetapkan dulu mau balik modal dalam waktu berapa tahun, dan berapa % tingkat pengembalian karena berbisnis ibarat berinvestasi. Anda bisa mengumpulkan data dari berbagai kuliner, produk digital, produk fisik dan lihat mana paling cocok dengan selera investasi Anda.

Jika Anda tidak memperlakukan bisnis seperti berinvestasi, sama saja merencanakan kegagalan dan inilah yang terjadi pada sebagian besar pengusaha Mikro.

Mereka bekerja keras mengembangkan bisnis siang malam, omzet terlihat besar tapi bisnisnya berjalan begitu-gitu saja dari tahun ke tahun karena sebetulnya profitnya tipis. Diskusi yang mendalam sangat dibutuhkan untuk mengevaluasi jalannya bisnis apakah mengarah ke tujuan keuangan yang ditetapkan di awal.

3. Membuat Perencanaan Matang

Pada tahap ini, pengusaha sudah menganalisa target masa depan sehingga perlu membuat perencanaan yang lebih komprehensif.

Implementasi rencana dibuat dalam bentuk proyeksi beberapa bulan hingga tahun ke depan. Di tahun pertama, targetnya untuk bertahan sehingga perencanaan difokuskan lebih banyak pada upaya menghasilkan penjualan dan menekan pengeluaran serendah-rendahnya.

Dalam tahap ini, rencanakan pemasukan dan pengeluaran setiap bulannya di masa depan. Jadi Anda tahu apa yang dibutuhkan untuk mewujudkan pemasukan tersebut semisal

- Jumlah produk harus dijual untuk mencapai target omzet
- Jumlah pegawai dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini
- Rencana pemasaran dan biaya yang dibutuhkan untuk setiap produk
- Analisa cost and benefit untuk setiap rencana pengeluaran
- Tetapkan metriks “sukses” dan “tidak sukses” di semua posisi agar fokus mencapai tujuan

4. Merevisi Rencana Keuangan

Pada tahap ini, pengusaha selalu melakukan evaluasi dengan mengacu pada tujuan keuangan.

Bila setelah usaha berjalan ternyata ada pengeluaran yang tidak sesuai dengan yang telah direncanakan, maka dicari penyebabnya. Kalau rencana ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka perlu melakukan revisi dan perlu diskusi yang mendalam supaya rencana tersebut tercapai.

Para pengusaha tidak perlu merasa kecil hati bila belum bisa memenuhi. Selama tetap tekun menjalankan rencana secara konsisten dan terus mengevaluasi maka akan mencapai tujuan keuangan.

MANAJEMEN KEUANGAN

Manajemen keuangan adalah kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki perusahaan.

Dari pengertian tersebut maka jelas perencanaan keuangan masuk dalam manajemen keuangan. Jika dipikir melakukan perencanaan sama saja Anda sedang mengatur agar dapat berjalan baik kedepannya.

Perencanaan keuangan harus bisa menangani masalah kekurangan uang tiba-tiba sehingga bisa memberikan ketahanan keuangan bagi perusahaan.

Kebanyakan pengusaha sulit menabung, mereka memilih menghabiskannya untuk jor-joran pada biaya pemasaran atau membeli persediaan jumlah banyak, sayangnya tidak laku karena eksekusi penjualannya tidak berjalan baik.

Karena itu pengusaha harus memanajemen keuangan dari 2 sisi yaitu:

1) Segi Keamanan

Dalam mengatur keuangan pasti perlu keamanan dalam mengatur, menyimpannya. Hal itu dapat dimulai dari beberapa hal seperti :

1. Buat **Anggaran**, menjadikan Anda punya kontrol sebelum & sesudah eksekusi.
2. Buat **Catatan Keuangan**, mulai dari pemasukan dan pengeluaran harian.
3. Siapkan **Dana Khusus** untuk pengeluaran dadakan diluar anggaran.

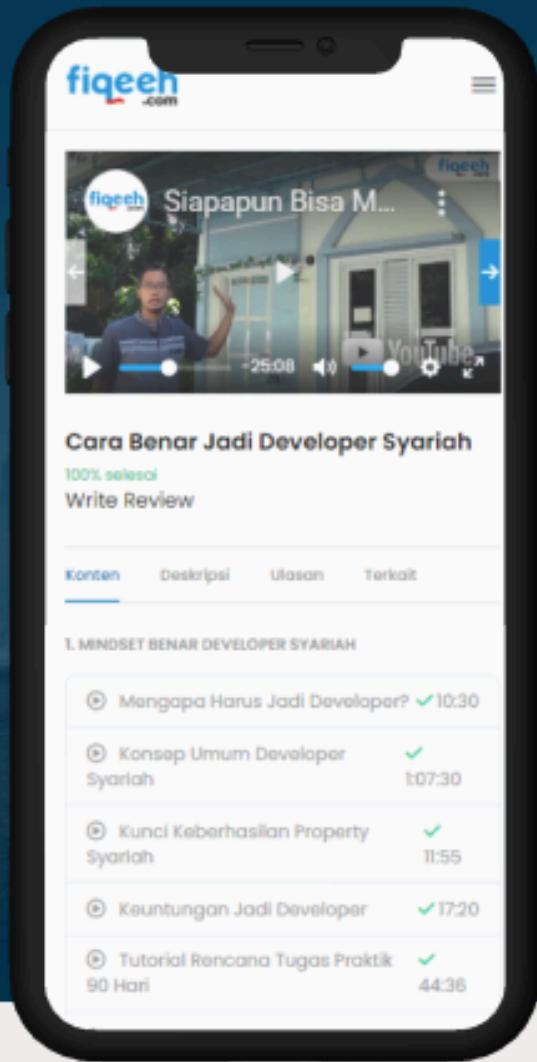
Dengan begitu Anda dapat mencapai tujuan keuangan yang Anda inginkan dalam jumlah berapapun.

B. Segi Kenyamanan

Kenyamanan dalam keuangan yang dimaksud bagaimana Anda mudah untuk mengelola keuangan tersebut. Kenyamanan dapat diciptakan dengan membuat kertas kerja keuangan sendiri.

Format rencana keuangan sendiri dapat Anda lihat di Fiqeeh.com | Kampus Bisnis Syariah. Fiqeeh.com memiliki 175+ kelas yang bisa Anda pelajari semuanya Rp. 50.000/bulan dan menyediakan banyak kelas keuangan bisnis diantaranya kelas "***Tutorial Pembukuan Usaha BONUS Template Siap Pakai***".

Setelah memakai format ini, Anda tinggal mengganti angka tersedia sesuai kondisi usaha saat ini dan terhitung otomatis ke dalam laporan neraca dan laporan laba rugi.



Daftar Sekarang!

KAMPUS BISNIS SYARIAH

5 Program Bisnis

100+ Mentor Terbaik

200+ Kelas Bisnis

1000+ Video & Dokumen

Jalan berbisnis syariah ini panjang dan penuh kerikil, namun **yakinlah surga hadiahnya**.

Saatnya Anda Berlangganan Sekarang!

mulai : **Rp 50.000**

www.fiqueeh.com

Kenapa harus berlangganan?

Bahasa Pengusaha

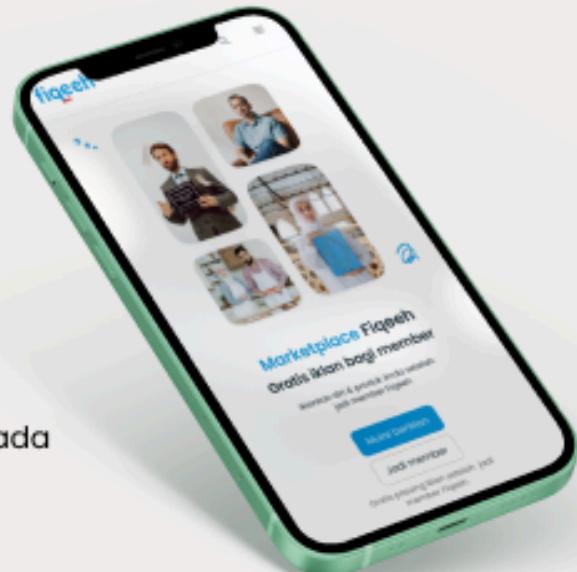
Berbicara dari pengalaman dan penjelasan kasus terbaik dan terburuk serta dilengkapi metode yang teruji di lapangan.

Difilter secara Syariah

Sesuai hukum syariah yang berpedoman pada Al-Qur'an, Hadits shahih serta fatwa MUI.

Fitur Marketplace

Member dapat mengiklankan produk apapun dan siap naik tingkat ke level berikutnya.



PERMASALAHAN KEUANGAN SERING TERJADI

Dalam menyusun perencanaan keuangan usaha, pengusaha dipengaruhi oleh kondisi (live event) yang sedang dialaminya sehingga hasilnya spesifik.

Perencanaan keuangan juga merupakan proses berkesinambungan dan bersifat dinamis. Pada suatu saat, rencana tersebut dapat disesuaikan.

Berikut beberapa kondisi atau kejadian yang dapat mempengaruhi perencanaan keuangan bisnis, baik dari sisi pemasukan maupun pengeluaran :

- Status perkawinannya (belum menikah atau sudah menikah)
- Kondisi pekerjaan (memiliki pekerjaan tetap atau full time berbisnis)
- Usia (semakin berumur, kebutuhan meningkat)
- Kondisi keluarga (jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan)
- Tingkat pendidikan (mempengaruhi ekspektasi penghasilan)
- Kondisi kesehatan (sehat atau dalam keadaan sakit membutuhkan biaya).

Perubahan pada salah satu atau beberapa kondisi di atas dapat mempengaruhi perencanaan keuangan yang sudah dibuat pengusaha. Sehingga seringkali perencanaan keuangan bisnis harus disusun kembali karena kondisinya berubah dari waktu ke waktu.

Dan hal ini tidak boleh mempengaruhi mental pengusaha, mereka harus adaptif dan tetap fokus menjalankan strategi untuk mencapai tujuan keuangan.

Setiap profesi punya masalah keuangan berbeda, mari Anda lihat dari sudut pandang berbagai profesi.

A. Mahasiswa

Mahasiswa yang berbisnis sampingan biasanya lebih banyak memakai waktu untuk nongkrong bebas bersama teman-teman. Karena hal tersebut, kebanyakan mahasiswa merasa kesulitan mengatur keuangannya terlebih anak rata-rata, yang jauh dari orang tua.

Kalo di ringkas menjadi 2 penyakit besar keuangan pada mahasiswa - pengusaha :

a. Prinsip YOLO (You Only Live Once)

Mindset yang tertanam kamu hanya hidup sekali, Anda terlalu menikmati hidup sehingga keuangan bisnis bisa jebol tanpa disadari karena dipakai untuk membeli makanan secara berlebihan pada saat nongkrong tanpa tujuan bisnis.

b. Memiliki ambisi tinggi ketika melihat lifestyle orang lain, hal ini memiliki kekhawatiran yang tinggi jika tidak bisa mengikuti trend tersebut. Akhirnya cenderung menghabiskan profit usaha untuk membeli baju fashion

B. Karyawan

Mengenai kondisi keuangan karyawan menurut survei PWC 2019 Employee Financial Wellness, 49% menghabiskan 3 jam dalam 1 minggu untuk menyelesaikan dan memikirkan masalah keuangan, walaupun posisi masih bekerja dikantor.

Sisanya **51%** karyawan memasuki tahap stres memikirkan keuangan, yang berdampak ke kesehatan, hubungan rumah tangga (faktor teratas perceraian) dan mengurangi produktivitas kerja melalui ketidakhadiran di kantor maupun pikiran terganggu ketika bekerja.

Karyawan pada umumnya menjadi generasi **sandwich**, apa itu?

Adalah orang dewasa yang harus menanggung hidup 3 generasi yaitu orang tuanya, diri sendiri, dan anaknya sehingga pendapatan pun harus dibagi 3 termasuk dirinya sendiri. Generasi ini pun tidak bisa berganti dengan cepat.

Nah, karyawan yang ingin menjadi pengusaha, harus menyisihkan 1 lagi untuk anggaran biayanya karena pengeluaran keluarga terus bertambah.

C. Pengusaha

Bagi seorang pengusaha yang menjadi masalah utama adalah, bagaimana cara memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan perusahaan.

Mereka tidak bekerja untuk perusahaan lain, jadi punya waktu penuh mengelola usahanya sehingga uang usaha terpakai untuk keperluan pribadi juga. Dan bahkan kebanyakan tidak bisa menabung karena hasil didapat dari usaha selalu kurang.

Hal ini disebabkan tidak adanya pengelolaan keuangan yang benar, baik di usaha Mikro, Kecil maupun Menengah. Mereka punya catatan usaha tapi tidak pernah menjadikan laporan untuk menganalisa laba/rugi kemarin, bulan lalu / tahun lalu.

Seperti fatamorgana, seolah-olah uangnya banyak tapi sebetulnya memakan profit sedikit demi sedikit.

PERLU MENGETAHUI LITERASI KEUANGAN BAGI PENGUSAHA

Aspek pengelolaan keuangan menjadi penting untuk dimiliki.

Bagi seorang usaha perlu ada pemimpin yang baik dan kemampuan keuangan pengelolaan keuangan yang baik guna mencakup pengembangan bisnis seperti mengoptimalkan sumber daya yang ada. Nah salah satu caranya dengan memperbanyak sumber daya yang mengetahui literasi keuangan untuk pengelolaan dan akuntabilitas bisa dipertanggungjawabkan dengan baik, walaupun masih sekala usaha yang kecil.

Literasi keuangan ini mencakup konsep keuangan, kemampuan memahami komunikasi mengenai konsep keuangan, kemampuan untuk mengelola keuangan tersebut dan kemampuan memutuskan sesuatu berdasarkan hasil keuangan yang ada.

Sayangnya pengusaha secara umum memiliki keterbatasan dalam literasi keuangan. Hal tersebut wajar karena tidak semua pengusaha berlatar belakang keuangan, jadi mereka harus belajar secara otodidak dan pengalaman kegagalan mengelola keuangan usahanya.

Karena itulah, Fiqeeh | Kampus Bisnis Syariah menyediakan Program Operasional yang berisi banyak kelas keuangan dengan tutorial video dan template keuangan siap pakai akan memudahkan member baik dari kalangan mahasiswa, karyawan maupun pengusaha pemula. Mereka tinggal unduh dan memakainya, sungguh praktis!

Sebagai informasi, investasi di Fiqeeh sangat terjangkau hanya Rp. 50.000/bulan, Anda bisa belajar semua 175+ kelas dari Program Mindset, Permodalan, Produk, Pemasaran dan Operasional (disini kelas keuangannya).

Jika pengusaha memiliki tingkat literasi keuangan yang rendah, ini dampaknya:

- Menjadi konsumtif, gelap mata membeli apapun tanpa memikirkan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Ini penyebab 95% pengusaha bangkrut di 5 tahun pertama.
- Tidak bisa menabung, karena uang didapat hanya bertahan sebentar dan itupun tidak dikelola baik. Begitu muncul pengeluaran dadakan, mereka panik dan cenderung utang riba sehingga terjerumus ke dosa besar.
- Tidak bisa berinvestasi, sebab mereka terbiasa berpikir jangka pendek
- Cenderung menjual harga murah agar laku lalu “mengkorupsi”, seperti mengurangi spesifikasi bahan, kualitas dan kuantitas demi profit.

Sehingga bisa disimpulkan literasi keuangan erat kaitannya dengan perilaku, kebiasaan dan pengaruh dari kondisi hidupnya yang sedang berlangsung.

Ilmu yang dibutuhkan untuk pengusaha UMKM adalah ilmu mindset. Mindset yang tepat membawa pengusaha berpikir sukses yaitu

- Mampu membatasi pengeluaran konsumtif, jika anggaran konsumsi habis maka mereka harus berhemat dengan mengurangi makan diluar, nongkrong ataupun hal rekreasional lain
- Sisihkan profit di awal bulan, untuk mengamankan tabungan. Gunakan uang usaha yang sudah ditetapkan untuk 1 bulan ke depan. Begitu ada pengeluaran dadakan, pengusaha harus berjualan secara kreatif seperti menjual pre order.
- Sebelum berinvestasi, pengusaha perlu menstabilkan sumber penghasilannya. Inilah perlunya membuat SOP yang mendokumentasikan pola sukses agar timnya bekerja mengikuti pola sukses yang sudah terbukti
- Menaikkan harga jual dengan meningkatkan kualitas. Tidak semua pembeli mencari harga murah, lebih baik agak mahal tapi awet.

SAATNYA FINANCIAL PLANNING

Financial planning atau istilah lainnya adalah perencanaan keuangan adalah proses mencapai tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan yang terencana. Perlu diperhatikan karena ini suatu proses bukan berarti ini menjadikan Anda sebagai kaya secara cepat, tapi ini merupakan proses yang harus dilalui. Anda harus bisa memperkirakan tujuan apa yang kendak Anda capai.

Misalnya jika Anda ingin membeli rumah 5 tahun kedepan tentu dalam melakukan perencanaan Anda harus memperhitungkan tingkat inflansi yang ada dari tahun sekarang, hingga 5 tahun kedepan.

Nah proses untuk mencapai hal tersebut ada 3 proses :

- Menjual

Jual produk lebih banyak dengan teknik kreatif yang tidak membutuhkan biaya pemasaran besar seperti pre order, WA Marketing, sosial media

- Menabung

Tetapkan uang muka misal 30% dari harga jual, dan target kapan mau serahkan uang muka ke penjual lalu sisihkan dari profit setiap awal bulan

- Investasi

Banyak pengusaha tidak memiliki rumah seperti Grant Cardone, Yoyok Waroeng SS maka mereka berinvestasi ke rumah dengan tujuan ditempati sementara lalu disewakan ke orang lain supaya aliran kasnya bisa dipakai untuk berinvestasi lagi di property lain

Namun tentunya investasi yang sesuai syariah ada di www.fiqueeh.com, diantaranya tidak boleh mengambil pinjaman dari Bank, BPR, Kartu Kredit riba.

Setiap tujuan hidup yang ingin dicapai pengusaha syariah mempunyai proses yang berbeda-beda namun caranya sama.

Dalam tujuan yang bernominal rendah seperti menyekolahkan anak, umroh atau berangkat haji, yang menjadi pengeluaran non rutin dampaknya adalah pengusaha harus menjual lebih gigih lagi supaya mendapatkan uang lebih banyak untuk menabung hingga cukup lalu membayarnya cash sesuai kemampuan.

MENYUSUN PRIORITAS KEUANGAN BERBASIS SYARIAH

Untuk melakukan perencanaan keuangan Anda membuat prioritas.

Nah bagaimana cara memilih prioritas tersebut? Dalam Islam, skala prioritas dibagi 3 yaitu wajib, sunnah dan mubah. Pembedanya seperti berikut:

- Jika Anda dihadapkan pilihan traveling antara pergi ke Eropa atau naik haji. Jelas naik haji menjadi wajib karena mampu, dan pergi ke Eropa menjadi mubah.
- Jika Anda harus memilih antara membeli mobil dan biaya sekolah anak, tentu prioritas Anda membiayai sekolah anak.

Lalu bagaimana cara menganalisa kebutuhan dan keinginan?

- Tetapkan apakah menjadi prioritas wajib, sunnah atau mubah
- Analisis dampaknya, mana lebih besar dan mendesak
- Tentukan besarnya kebutuhan uang
- Tetapkan batas waktunya, agar semangat menyusun cara mencapai tujuan

PROFIT & CASH SEMAKIN SEHAT DALAM BERBISNIS

Seorang pengusaha pasti harus bekerja keras, namun sebenarnya kerja keras di bisnis itu untuk mencari apa? Tentu Anda jawab mencari profit sebanyak-banyaknya (secara syar'i). Disinilah Anda perlu memahami dasar ilmu *finance & accounting*, yang mampu mencegah kebocoran sekecil apapun ataupun penyimpangan penggunaan uang baik oleh owner maupun staf (penipuan)

Anda harus bisa membuat laporan keuangan yang praktis dan mudah dimengerti walaupun orang awam. Hal itu penting, karena berdasarkan hasil laporan keuangan tersebut, akan terjadi pengambilan keputusan bagi bisnis yang sedang dijalankan. Seorang pengusaha tidak harus menjadi akuntan, namun dia harus bisa melihat secara praktis dari kacamata pemilik bisnis.

A. ADA 2 ELEMEN TERPENTING PADA BISNIS MANAPUN

Apa sajakah itu ?

- Cashflow

Mengapa memiliki keteraturan dalam mendapatkan cash ini menjadi elemen terpenting? Karena Anda membeli segala sesuatu menggunakan uang, bukan persediaan yang menumpuk di gudang ataupun piutang konsumen Anda yang banyak tapi tidak bisa cair karena belum jatuh tempo.

Didalam bisnis cash itu ibarat oksigen, orang jika kehabisan oksigen maka akan mati bukan. Dan profit itu ibarat darah, walapun terluka berdarah- darah namun masih bisa jalan selagi masih ada oksigen.

- Profit.

Bisnis itu harus mencari keuntungan, bukan sosial. Jika ingin bisnis Anda besar, Anda mencari profit dulu, baru Anda bebas mengalokasikan sebagian untuk tujuan sosial seperti sedekah agar mendapat keberkahan.

Baik cashflow maupun profit sama penting, disinilah perlunya rencana untuk membuat strategi dan eksekusi yang konsisten, menekankan pada pencapaian keduanya.

Bila bisnis Anda tidak mengalami profit, selama masih ada cash pastinya itu akan tetap jalan. Begitu pula sebaliknya, meskipun profit Anda besar di laporan keuangan tapi bisnis Anda bisa bangkrut jika tidak ada uang cash untuk membayar pegawai, sewa kantor, biaya iklan dan sebagainya.

PEMBAGIAN WAKTU DI KEUANGAN

Sebetulnya keuangan bisnis memiliki waktu dalam menjalankan prosesnya, Anda harus mengetahuinya agar bisa mengelola secara tepat dan membuat keputusan yang terbaik sesuai waktunya.

Keuangan dibagi menjadi 3 waktu :

1. Masa Lalu

Laporan keuangan menunjukan kesehatan bisnis Anda. Jika Anda tidak bisa menjawab semua dari pertanyaan berikut, berarti bisnis Anda belum sehat.

- Apa saja bentuk laporan keuangan ?
- Bagaimana cara membuat laporan keuangan ?
- Bagaimana cara membacanya ?

Ada 4 laporan keuangan yang mendasar setiap bisnis.

1) Neraca

Anda gunakan neraca untuk mengetahui jumlah aktiva maupun pasiva pada setiap akhir periode. Periode bisa setiap bulan, atau akhir tahun.

Apa itu aktiva? Aktiva adalah semua kekayaan milik perusahaan yang biasanya dinyatakan dalam satuan uang. Nama lain aktiva ialah harta. Umumnya aktiva dibedakan menjadi dua, yaitu aktiva (harta) lancar serta aktiva (harta) tetap. Dalam neraca, posisinya di debit.

Apa itu pasiva? Pasiva adalah utang atau kewajiban perusahaan yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga.

Apa itu ekuitas? Menunjukkan modal awal dan laba/rugi berjalan yang dimiliki owner perusahaan yang telah berubah menjadi aset.

BALANCE	
BERKAH LAUNDRY	
LAPORAN NERACA	
PERIODE JANUARI	
AKTIVA	KEWAJIBAN DAN MODAL
AKTIVA LANCAR	KEWAJIBAN
Bank	Hutang Pihak Lain
Kas	-
TOTAL AKTIVA LANCAR	TOTAL KEWAJIBAN
-	-
AKTIVA TETAP	MODAL/EKUITAS
Perlengkapan Laundry	Modal Usaha
Peralatan Laundry	Prive
Kendaraan	Laba Rugi Berjalan
-	-
TOTAL AKTIVA TETAP	TOTAL MODAL
-	-
TOTAL AKTIVA	TOTAL MODAL DAN KEWAJIBAN
-	-

2) Laporan Laba Rugi

Laporan yang paling banyak dimengerti semua orang, karena dalam laporan ini Anda mencatat omzet atau pendapatan yang dikurangi dengan beban. Dari pengurangan itu terjadilah profit.

Nah profit yang didapat akan dicatat di Neraca sebagai laba tahun berjalan. Namun laba ini juga dapat dibagikan sebagai deviden dengan pencatatan laba ditahan.

Hampir seluruh pengusaha Mikro tidak mengerjakan laporan ini. Mereka tidak membuat dengan alasan sibuk bekerja mencari uang dari pagi hingga malam. Tanpa laporan laba rugi, mereka ‘tersesat’. Bisa jadi bisnisnya tidak menghasilkan profit, hanya menghabiskan modal sedikit demi sedikit. Akan berbahaya jika kebutuhan keluarga meningkat, karena kemampuan usahanya mencetak uang tidak relevan lagi dengan kondisi hidupnya. Jika tidak bisa membuat seperti format dibawah, paling tidak membuat bentuk lain yang sederhana daripada tidak sama sekali.

BERKAH LAUNDRY	
LABA RUGI	
PERIODE JANUARI	
PENDAPATAN	
Pendapatan Laundry	-
	-
TOTAL PENDAPATAN	-
PENGELUARAN	
By Pembelian ATK	-
By Cetak Nota	-
By Iklan	-
By Plastik Pembungkus	-
By Sabun Cuci	-
By Pewangi Pakaian	-
By Listrik dan Air	-
TOTAL PENGELUARAN	-
LABA/RUGI USAHA	-

3) Laporan Arus Kas

Laporan arus kas sebenarnya laporan yang mencatat semua transaksi terkait cash seperti hutang, piutang. Komponen laporan dari mulai uang kas awal ditambah pemasukan dikurangi pengeluaran menghasilkan uang kas akhir. Uang kas akhir inilah yang menyambung dengan kas pada komponen asset di neraca.

Meski tujuannya penting untuk menjaga ketersediaan cash, yang menarik banyak pengusaha mengabaikan laporan ini. Pertanyaannya kapankah wajib membuat laporan ini?

Jawabannya adalah ketika bisnis Anda sudah skala Menengah, dengan pegawai berjumlah 5 - 19 orang. Dengan tim sebesar ini, Anda pasti bisa menugaskan 2 orang untuk bagian keuangan dan akuntansi sehingga salah satu dari mereka bisa mengerjakan laporan arus kas.

BERKAH LAUNDRY

LAPORAN ARUS KAS

KETERANGAN	CASH IN	CASH OUT
Perlengkapan Laundry	-	-
Peralatan Laundry	-	-
Modal Usaha	-	-
Pendapatan Laundry	-	-
By Pembelian ATK	-	-
By Cetak Nota	-	-
By Iklan	-	-
By Plastik Pembungkus	-	-
By Sabun Cuci	-	-
By Pewangi Pakaian	-	-
By Listrik dan Air	-	-
TOTAL	-	-
SELISIH		-
SALDO AWAL		
SALDO AKHIR		-

4) Laporan Perubahan Modal

Tujuannya untuk melaporkan setiap terjadi perubahan modal. Laporan ini cocok diterapkan jika Anda mengandeng mitra untuk menjalankan perusahaan dimana Anda perlu menghitung cermat setiap penambahan ataupun pengurangan modal yang dilakukan mitra Anda ataupun Anda sendiri.

Ini sangat penting karena mempengaruhi besaran bagi hasil. Semakin besar investasi atau modal disetor, tentu prosentase bagi hasil harus disesuaikan lebih besar lagi. Begitu juga jika mitra Anda mengundurkan diri, dan masuk mitra baru tentu mengubah struktur pembagian hasil yang akan tercermin di laporan ini.

Bentuk laporan ini bebas, yang penting jelas terlihat berapa komposisi modal saat ini termasuk jika terjadi penambahan maupun pengurangan modal oleh Anda maupun mitra Anda. Dan hasil akhirnya akan tercermin di Neraca bagian modal.

BERKAH LAUNDRY	
LAPORAN PERUBAHAN MODAL	
Modal Awal	xx
Laba Bersih	xx
Prive	xx
Modal Akhir	xx

2. Masa Sekarang

Tujuan mengelola keuangan di masa sekarang untuk membuat keputusan yang yang berdampak jangka pendek.

Dimulai dari melihat laporan keuangan bulan sebelumnya, tugas Anda dimasa sekarang menganalisa bersama tim, mengapa pengeluaran bulan sebelumnya begitu besar? Atau mengapa pemasukannya begitu kecil?

Ketika pengeluaran membludak, Anda bisa memilah mana kebutuhan dan mana keinginan. Dalam berbisnis tentu semua merupakan kebutuhan ya, namun Anda harus mampu memilah mana yang lebih cocok untuk dijalankan skala bisnis Anda saat ini.

Silahkan analisa berikut untuk membuat keputusan di masa sekarang :

a. Bayar Utang

Utang wajib dibayar meskipun dari kredit Bank Konven. Uang utangnya sah Anda pakai, tapi bunganya tidak boleh Anda bayar.

Anda bisa mengajukan Surat Permohonan Bayar Pokok saja ke Bank karena bunga dan denda mengandung riba dan tidak bisa dibayar karena bertentangan dengan Al Qur'an dan hadits shahih. Begitu pula pada utang perorangan. Untuk meningkatkan kemampuan Anda membayar, kelompokkan utang dan bayarlah mulai dari nominal terendah karena lebih cepat habis.

Utang juga termasuk utang barang ke supplier, dimana pembayaran Anda harus lancar untuk menjaga hubungan. Buatlah kartu kontrol per kreditur, agar jelas berapa telah dan belum dibayar.

b. Piutang Usaha

Ada hal yang perlu dilakukan untuk mengontrol piutang di bisnis Anda seperti:

- Pastikan jumlah piutang setiap orang benar
- Melakukan introspeksi terhadap tim. Hal ini diperlukan karena bisa saja pelanggan Anda telat membayar piutang, disebabkan pegawai Anda telat melakukan penagihan. Atau bisa juga pegawai Anda lupa membuat faktur piutang ketika adanya pesanan, hingga terkirimnya barang.
- Cek kembali barang yang terkirim, itu akan mempengaruhi pelunasan jika adanya kekurangan terhadap pemesanan barang.
- Mengelompokan pelanggan, ini dimulai dari pelanggan yang belum jatuh tempo, lewat jatuh tempo dan sangat jauh dengan tanggal jatuh tempo.

Anda harus mampu menagih piutang pelanggan Anda karena disitulah harta perusahaan Anda berada. Ada baiknya Anda golongkan menjadi 2 yaitu piutang lancar dan piutang macet karena berbeda perlakuan menagihnya.

c. Cek Persediaan Barang

- Pastikan angka persediaan dengan persediaan secara fisik digudang sama.
- Pastikan nilai HPP (Harga Pokok Perolehan) jelas, sehingga bisa menjaga margin dari setiap produk
- Hitung persediaan barang secara berkala, 2 minggu sekali atau sebulan sekali, jika skala besar bisa 6 bulan sekali. Pisahkan yang mendekati masa kadaluarsa untuk dijual dengan harga diskon.
- Mencatat rapi untuk memastikan kecukupan persediaan
- Mereview penjualan masa lalu untuk memperkirakan persediaan masa depan
- Melakukan strategi promosi untuk mengubah persediaan lama menjadi cash.

Anda harus senantiasa melakukan cek stock persediaan, jangan sampai persediaan barang mengalami kehabisan stock. Jika kehabisan stock maka Anda kehilangan reputasi sebagai penjual terpercaya.

Setelah mempelajari keuangan dimasa lalu, dan membuat keputusan dimasa depan, langkah berikutnya membuat perencanaan di masa depan untuk kelangsungan bisnis.

3. Masa Depan

Perencanaan keuangan bisa dibagi per 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, hingga 5 tahun kedepan.

Secara umum yang akan mempengaruhi perencanaan bisnis Anda dimasa dengan antara lain :

- Keadaan pasar, semakin cepat berubah maka perencanaan semakin sering direvisi
- Kebutuhan konsumen, biasanya perubahannya lebih lama dan Anda dapat melihat tanda-tandanya jika penjualan menurun, saatnya meluncurkan produk baru
- Selera konsumen, bersifat lebih spesifik seperti perubahan rasa. Anda perlu sensitif membedakannya, karena biaya pemasaran semakin mahal. Dengan fokus pada rasa paling diminati konsumen, Anda bisa fokus memperbesar biaya pemasaran khusus produk tertentu.
- Letak tempat usaha, seringkali begitu pengusaha UMKM berpindah tempat lantas penjualannya anjlok meskipun posisinya lebih strategis. Anda perlu membuat kontrak sewa tempat lebih lama, agar pemilik tempat tidak semena-mena mengusir Anda lalu menjual produk yang sama.

Perencanaan memang harus dibekali dengan analisa atau membaca peluang. Dengan keuangan yang “sehat”, maka perencanaan apapun akan terwujud, bukan hanya teori di selembar kertas.

Langkah pertama adalah membuat prediksi dengan menyusun proyeksi cashflow uang masuk dan uang keluar, agar segenap upaya tim fokus mencapai tujuan perusahaan. Dan inilah beberapa langkah yang harus dicapai :

1) Merancang Laporan Laba Rugi

- a. Menyiapkan laporan laba rugi sebelumnya sebagai pembanding
- b. Memproyeksikan pemasukan dengan mempertimbangkan hal berikut:
 - Apakah ada produk baru yang akan diluncurkan?
 - Apakah akan ada kenaikan harga?
 - Apakah kompetitor telah memberikan harga diskon untuk produk serupa?
- c. Memproyeksi Harga Pokok Penjualan, dengan menganalisa berikut
 - Apakah supplier bahan baku akan menaikkan harga secara signifikan?
 - Bagaimana nilai tukar Dollar kedepan jika barangnya impor?
 - Rencana pertambahan tim, haruslah menaikkan harga jual
- d. Memikirkan biaya apa saja yang Anda keuarkan seperti :
 - Penambahan strategi marketing seperti apa kedepannya, misal melakukan iklan TV, media cetak, reklame dan lainnya.
 - Pembukaan cabang baru yang membuat Anda menambah lebih banyak tim
- e. Memikirkan pendapatan atau biaya lain, yang akan Anda terima atau keluarkan dimasa depan.

2) Laporan Arus Kas

Sama halnya dengan laporan laba rugi, rancanglah laporan arus kas seperti berikut :

- a. Memasukkan kas akhir periode sebelumnya, sebagai kas awal pada tahun ini.
- b. Merancang arus kas masuk, hal ini dapat dilakukan dengan cara :
 - Menentukan perkiraan pembayaran supplier yang dibayar secara cash, pada saat Anda menerima produk atau jasa.
 - Kemungkinan adanya hutang kepada supplier
 - Perkiraan biaya gaji dan pajak yang harus dibayarkan
 - Pengeluaran kas lainnya seperti biaya sewa kantor.
- c. Menghitung perubahan kas dengan mengurangkan kas masuk dan kas keluar. untuk mendapat kas akhir.

KETRAMPILAN HARUS DIMILIKI OWNER PEMILIK BISNIS

Untuk mengembangkan bisnis, Anda harus memiliki karyawan untuk mengurus dan mengontrol hal-hal terkait keuangan. Dan Anda tidak boleh berlepas diri, Anda tetap wajib tahu kondisi keuangan secara makro agar Anda bisa tegas jika terjadi penyimpangan. Dan di saat bersamaan, Anda harus bisa berbaur agar menciptakan sisi kekeluargaan dalam membangun bisnis bersama tim.

Beberapa contoh berikut yang dapat Anda lakukan dan tunjukan bahwa Anda ini benar-benar pemimpin:

1. Luwes dan Bergaul

Mampu berkomunikasi dengan berbagai posisi, usia, latar belakang dan kepribadian.

Contohnya dengan pegawai milenial, mereka tidak suka berbasa-basi jadi berkomunikasi sama mereka harus to the point ke masalah dan solusi. Juga, Anda perlu menjadi teladan, bukan bos yang hanya lempar perintah untuk menunjukkan diri berkuasa (meskipun owner).

Itu penting terlebih ketika bisnis Anda itu sedang merintis, bagi perusahaan yang merintis bukan bos diktator tapi pemimpin yang mau gotong royong membangun bisnis bersama.

2. Pegawai Adalah Asetmu

Bisakah bisnis Anda berkembang tanpa pegawai? Tidak mungkin karena waktu dan tenaga Anda terbatas. Hanya superteam yang mampu membawa perusahaan Anda naik level.

Anda harus mampu membuat sistem yang bisa mencapai tujuan keuangan semisal Rp. 100.000.000/bulan. Mulai dari 1 pegawai, didiklah dengan prosedur dan strategi yang memungkinkannya mencapai target. Jadi fokus Anda adalah pengembangan SDM untuk mencapai tujuan bisnis yang dibentuk sejak awal.

Merancang target menjadi faktor penting. Jika Anda tidak lakukan, fokus Anda menyebar kemana-mana yang lambat laun justru menghabiskan modal Anda yang terbatas, seberapapun besar nilainya di awal karena banyak resiko yang mengiringi bisnis.

Yang Anda perlukan adalah ketrampilan yang membawa Anda pada kompetensi yang dibutuhkan bisnis yaitu

- Kompetensi mengatasi resiko
- Kompetensi mengelola SDM
- Kompetisi menyusun strategi berbasis keuangan.

Pengusaha harus mampu menciptakan taktik baru yang adaptif dengan perubahan perilaku konsumen. Bila keterampilan Anda mengelola usaha meningkat, usaha Anda jelas memberikan keuntungan lebih.

Terdapat 5 ketrampilan yang harus Anda miliki guna mencapai target keuangan:

1. Mampu Memprioritaskan Tugas

Meskipun sebagai seorang pelaku usaha Anda tidak memiliki batasan waktu kerja seperti halnya yang dialami para karyawan, namun penting bagi Anda untuk tetap memperhatikan manajemen waktu dengan bijak dengan membuat prioritas tugas agar selesai dengan baik. Jika tidak, kelebihan waktu akan menjadi sumber kehancuran bagi bisnis Anda.

2. Selalu *Update* Perkembangan Lapangan

Untuk memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berbisnis, tentunya Anda tidak harus menghabiskan waktu ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dan memiliki berlembar-lembar ijazah akademis dari perguruan tinggi di luar negeri.

Lakukan hal berikut untuk meningkatkan pengetahuan di lapangan

- Belajar dari senior yang duluan menjalani bisnis Anda
- Ikuti seminar atau pelatihan bisnis yang bisa meningkatkan kemampuan Anda dalam membangun usaha
- Membaca buku bisnis baik yang terkait bisnis Anda
- Membeli kelas online karena diajarkan secara sistematis dengan praktisi yang berpengalaman, salah satunya Fiqueeh.com | Kampus Bisnis Syariah

Informasi tersebut pastinya menjadi sumber pengetahuan yang mendalam untuk meng-*upgrade* pengetahuan guna meningkatkan keterampilan di dunia usaha.

3. Mampu Mengolah Data

Sebagai pengusaha, Anda perlu menginvestasikan banyak waktu untuk mengolah dan menafsirkan data pelanggan demi memperoleh keunggulan kompetitif.

Anda bisa belajar kelas Fiqueeh.com berjudul **Cara Mengolah Data Usaha Kecil**, harapannya setelah itu Anda membuat keputusan bisnis lebih baik. Jika saat ini Anda sedang merintis, tidak punya budget untuk merekrut seorang data analis maka Anda bisa mempekerjakan staf keuangan yang akan merangkap pekerjaan olah data. Dengan analisa data yang benar, Anda jadi tahu siapa konsumen Anda yang membeli, membeli hanya 1X dan tidak melanjutkan dan membeli hingga bertahun-tahun kemudian.

4. Kemampuan Negosiasi

Negosiasi adalah salah satu keterampilan yang perlu dimiliki setiap pengusaha. Anda harus berhasil meningkatkan kesepakatan dengan mitra bisnis, salah satunya melalui kemampuan negosiasi.

Negosiasi diperlukan untuk

- Menggali informasi sensitif dari pihak yang tidak mau berbicara jujur
- Meminta bagi hasil yang adil atau lebih besar dari mitra
- Membuat karyawan mengeluarkan potensi terbaiknya
- Meminta harga lebih murah dari supplier

Keterampilan tersebut diharapkan dapat membuat Anda tangguh sehingga mental wirausahanya lebih kuat.

5. Mampu Mendapatkan Investor

Tak bisa dipungkiri, untuk bisnis berkembang dengan cepat tidak bisa mengandalkan uang sendiri. Karena fokus Anda adalah pertumbuhan keuangan seperti meningkatnya omzet dan profit, maka begitu produk Anda telah menemukan pasarnya dan masalahnya tinggal uang untuk ekspansi usaha, maka Anda bisa mencari investor.

Tapi jangan sampai demi menjalankan bisnis yang besar, Anda meminjam ke lembaga riba baik itu Bank, BPR, Koperasi Simpan Pinjam, Financial Technology, Pegadaian. Justru akan mempersulit, menimbulkan dosa besar dan berdampak bisnis Anda bangkrut karena tidak diridhai Allah.

6. Jangan menyerah

Jika Anda tidak semangat, bisa dipastikan karena target keuangan tidak tercapai. Anda akan merasa ragu dengan produk sendiri, tidak percaya diri dan menjatuhkan mental Anda jatuh. Ini berbahaya dalam jangka panjang karena Anda akan sering mengubah produk yang dijual, sehingga semakin sulit mencapai target keuangan karena produk baru perlu beradaptasi lagi dengan pasar.

Perencanaan keuangan bisa menjadi semangat dalam berbisnis, dengan senantiasa membuat strategi baru untuk mencapai target yang hendak dicapai, baik peningkatan omzet maupun profit.

7 KEUNTUNGAN MERENCANAKAN KEUANGAN BISNIS

Berbisnis itu sangat memerlukan ilmu karena pada dasarnya semua pengusaha itu sulit untuk mahir pada semua bidang, karena latar belakang yang berbeda-beda.

Pengusaha yang berlatar belakang marketing, tidak paham keuangan dan begitu pula sebaliknya.

Namun untuk kepentingan mengembangkan bisnis, Anda harus merencanakan keuangan karena ada banyak keuntungannya:

1. Fokusnya jelas apa yang mau di capai, tidak ada keragu-raguan.
2. Begitu strategi dibuat akan menggerakkan seluruh upaya pada tujuan jadi efektif
3. Meningkatkan pengendalian keuangan dengan menghindari utang yang berlebih, ketidakmampuan membayar utang dan bangkrut karena uang kas habis dan lepas dari ketergantungan pada supplier tertentu sebab perencanaan akan menumbuhkan inisiatif untuk mencari jalan lebih baik.

4. Membuat keputusan yang lebih berkualitas karena melibatkan seluruh tim dalam membicarakan solusi tercepat.
5. Mencegah terjadinya resiko salah menggunakan dana ataupun penipuan karena semuanya serba terukur, dapat dievaluasi agar realisasi sesuai budget.

Dalam perencanaan keuangan, Anda perlu memperhatikan sekecil apapun aliran keluar, siapa penerimanya, apakah cash atau kredit termasuk tujuannya menjadi jelas untuk kepentingan apa.

Perencanaan keuangan keseluruhan ini akan membuat Anda menyadari kesalahan pemanfaatan dana yang selama ini Anda lakukan sehingga Anda dapat perbaiki dan berujung pada peningkatan aliran kas masuk serta laba bersih.

6. Mempunyai dana darurat, karena tak ada yang dapat memprediksi masa depan. Ibarat sedia payung sebelum hujan, dengan memiliki perencanaan keuangan yang baik Anda dapat menyiapkan dana darurat untuk kebutuhan mendesak. Misalnya untuk mengcover biaya pengobatan karyawan Anda yang kecelakaan, jatuh sakit, terkena musibah, atau bahkan saat perusahaan tiba-tiba kehilangan sumber pendapatan.

7. Mewujudkan Tujuan Bisnis

Nah, hal ini yang membuat perencanaan keuangan menjadi penting banget untuk dipraktekkan setiap orang karena setiap pengusaha pasti menginginkan usahanya menjadi besar, mulai dari usaha mikro menjadi usaha kecil, lantas usaha menengah dan terakhir menjadi korporasi!

Anda pasti bisa asal jelas perencanaan keuangan bisnis Anda.

Terakhir, satu perencanaan keuangan tidak dapat digunakan untuk seumur hidup. Melainkan perlu ditinjau ulang dan selalu di-update saat bertambahnya jumlah tanggungan, ingin mengubah tujuan keuangan, adanya kebutuhan darurat, atau terjadi perubahan jumlah pendapatan

KESIMPULAN

Melakukan perencanaan keuangan baik untuk bisnis, maupun bagi Anda pemilik bisnis secara keuangan pribadi itu diperlukan. Hal ini terkait ketenangan hidup dan menjadikan diri sebagai pengusaha yang bekerja keras untuk mencapai hal yang sudah dirancang baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Aktivitas perencanaan jangka pendek seperti menyusun anggaran kas, dengan merencanakan pengeluaran dan pemasukan dalam jangka waktu 1 tahun sedangkan perencanaan jangka panjang seperti menyiapkan permodalan untuk pertumbuhan perusahaan seperti perekrutan tim pemasaran lebih banyak lagi, penambahan biaya iklan FB Ads dan Google Ads, pembuatan aplikasi start up dalam 3 tahun ke depan.

Semakin tinggi target keuangannya seperti meningkatkan omzet atau profit 10X lipat, semakin besar pula kebutuhannya untuk mendapatkan pendanaan tambahan.

Calon investor Anda akan melihat perusahaan Anda dari sisi kelayakan finansial bisnis sekarang dan apakah tepat perencanaan masa depan untuk alokasi dana investor kelak.

Karena itulah, sekarang juga evaluasi kesehatan perusahaan Anda ataupun usaha Anda yang masih kecil, dan mulailah membuat perencanaan keuangan yang baik agar bisnis Anda tumbuh ke arah yang tepat.

Selamat merencanakan keuangan Anda!

PRODUK

FIQEEH.COM

YUDHA ADHYAKSA

Kunci HIJRAH

ORDER SEKARANG!

Saya tidak memaksa Anda keluar dari jeratan riba tapi justru ingin menyelamatkan Anda. Saya persembahkan buku ini agar Anda semakin paham bahaya riba, ancaman riba, serta solusi konkret untuk percaya diri meninggalkan dunia riba. Didalamnya ada banyak Rahasia, Tips Sukses Hijrah

Pekerjaan & Transaksi Riba



Special Price : RP 125.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424

BUKU BERILMU SEBELUM BERBISNIS

Teruntuk Anda calon pengusaha, UMKM, korporasi dan pegawai yang ingin kepastian terkait

1. Mindset Pemula Bisnis Yang Benar

Mengungkap baik-buruk dunia bisnis, tips penting menjadi pengusaha hijrah

2. Kesalahan Syariah & Profesional dalam Bisnis

Tersedia ratusan contoh kesalahan, Sangat mudah dipahami agar dapat menghindarinya

3. Cara Step By Step Mengubah Bisnis Menjadi Syari'

Panduan lengkap mengkonversi bisnis konvensional menjadi syariah, serta strategi bisnis profesional

4. Strategi Permodalan Tepat dan Syari'

Trik jitu memaksimalkan modal sendiri, dilengkapi kasus permodalan para pengusaha hijrah

5. Strategi Teknis Meningkatkan Kemampuan Bisnis

Tips profesional marketing online dan strategi manajemen keuangan efektif

6. Akad Yang Syari' & Profesional Sesuai Kondisi Zaman

Mampu mengubah sendiri akad, tak perlu bayar konsultan mahal.
Cara sewa tempat usaha syari-profesional

7. Leadership by Millionaire Mindset

Scale up bisnis dengan mindset yang tepat

Price **180K** Free ongkir seluruh Indonesia



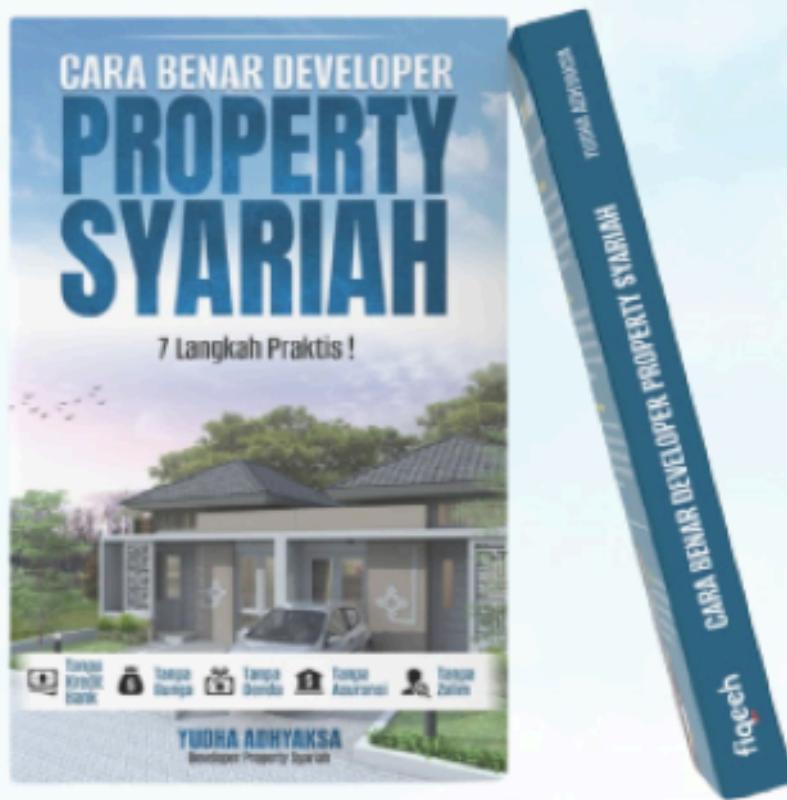
Beli Sekarang : 0859 5242 5942

YUDHA ADHYAKSA

Cara Benar Developer **Property Syariah**

OPEN PRE-ORDER

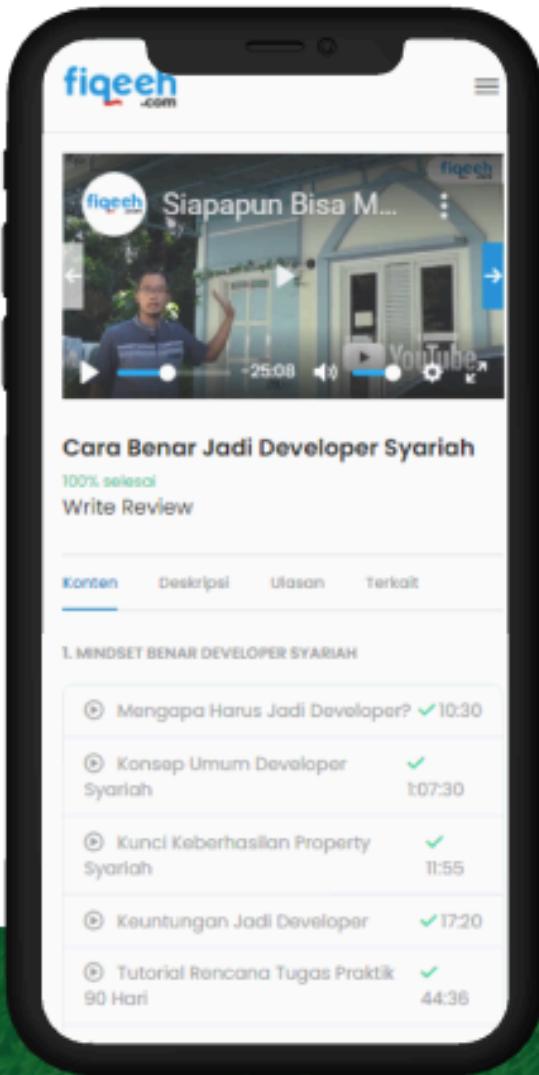
Ucapkan selamat tinggal pada konvensional. saatnya pengusaha muslim naik kelas ke syariah. Kalau ada sistem yang tepat, Anda tidak perlu lagi membayar cicilan ke rentenir. Pelajari strateginya langsung dari ahlinya di buku berikut !



Special Price : RP 175.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424



Daftar E-course

CARA BENAR JADI DEVELOPER SYARIAH

Bisnis yang permintaannya tinggi karena kebutuhan primer jutaan orang. Stop berbisnis biasa-biasa saja, jadilah Developer Property Syariah.

Mulai berlangganan sekarang !

www.Fiqeeh.com

Manfaat Berlangganan Kelas Sekarang :

- ✓ Materi lengkap 8 strategi jadi Developer Syariah
- ✓ Free konsultasi via grup WA sepantasnya
- ✓ Bersinergi antar member daerah
- ✓ Bonus Akad jual beli dan syirkah
- ✓ Bonus template proposal investor dan bagi hasil
- ✓ Bonus template perizinan
- ✓ Bonus template desain rumah, RAB dan gambar kerja

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424

How to **INVITE**

BAGI PEMBACA YANG INGIN MENGUNDANG
PENULIS DALAM KEGIATAN :
**PELATIHAN, CERAMAH, SEMINAR,
WORKSHOP, KONSULTAN, DLL**

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424

Yudha Adhyaksa

Konsultan Property Syariah,
Developer Property Syariah,
Mentor Pengusaha Hijrah,
Penulis Buku,
Mantan Bankir Asia.

