

Perencanaan Keuangan pada Bisnis Plan Budidaya Udang Vaname *"The Ocean's Finest Shrimp"*

Dwi Handoko¹, Dimas Angga Negoro², Unggul Kustiawan³, Tantri Yanuar Rahmat Syah⁴

^{1,2,3,4}Magister Manajemen, Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

Email: ¹jurnalueu@gmail.com, ²dimas.negoro@esaunggul.ac.id,

³unggul.kustiawan@esaunggul.ac.id, ⁴tantry.syah@esaunggul.ac.id

Abstract

PT Anugerah Jaya Abadi is an innovative company that focuses on sustainable vannamei shrimp cultivation with international quality standards. Established in Kebumen Regency, Central Java, the company integrates advanced technology, modern cultivation practices, and a commitment to sustainability to meet the needs of the global market, especially the United States. With a vision to become a global leader in the innovative shrimp cultivation industry, the company is committed to providing premium quality products, superior services, and environmentally friendly solutions. The research was conducted using a descriptive research method. In this study, the technique used to collect research data was a questionnaire as an instrument to answer a series of questions or written statements to respondents. The cultivation of vannamei shrimp "The Ocean's Finest Shrimp" shows promising prospects with an attractive level of profitability. A disciplined financial strategy, market diversification, and innovation in production cost efficiency are essential to ensure business sustainability and growth. The results of this financial planning will also be a strategic reference in making investment decisions and business development in the future.

Keywords: Vaname Shrimp, Financial Planning, Business Plan, Innovative.

Abstrak

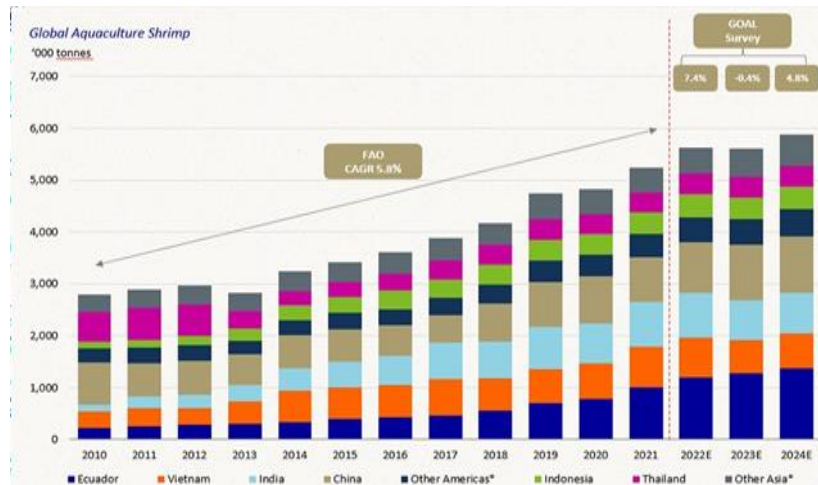
PT Anugerah Jaya Abadi merupakan perusahaan inovatif yang berfokus pada budidaya udang vannamei berkelanjutan dengan standar kualitas internasional. Didirikan di Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah, perusahaan ini mengintegrasikan teknologi canggih, praktik budidaya modern, dan komitmen terhadap keberlanjutan untuk memenuhi kebutuhan pasar global, terutama Amerika Serikat. Dengan visi menjadi pemimpin global dalam industri budidaya udang yang inovatif, perusahaan berkomitmen menyediakan produk berkualitas premium, layanan unggul, dan solusi ramah lingkungan. Penelitiannya dilakukan dengan metode penelitian deskriptif. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yaitu dengan kuesioner sebagai instrumen untuk menjawab serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden. Budidaya udang vaname *"The Ocean's Finest Shrimp"* menunjukkan prospek yang menjanjikan dengan tingkat profitabilitas yang menarik. Strategi keuangan yang disiplin, diversifikasi pasar, serta inovasi dalam efisiensi biaya produksi sangat diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Hasil perencanaan keuangan ini juga akan menjadi acuan strategis dalam pengambilan keputusan investasi dan pengembangan usaha di masa depan.

Kata Kunci: Udang Vaname, Perencanaan Keuangan, Bisnis Plan, Inovatif.

1. PENDAHULUAN

Udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan salah satu komoditas perikanan yang semakin penting dalam perdagangan global, terutama dalam memenuhi permintaan seafood di berbagai pasar dunia. Subfilum Crustacea ini hidup di berbagai jenis perairan air tawar, laut, maupun payau dan dikenal karena kualitasnya yang tinggi dalam cita rasa dan nilai gizi. Dalam konteks produksi budidaya, udang vannamei menunjukkan ketahanan serta produktivitas yang tinggi, menjadikannya pilihan utama dalam usaha budidaya di berbagai negara, termasuk Indonesia [1], [2], [3].

Produksi udang budidaya (udang vaname dan udang windu) di dunia pada tahun 2022 mencapai 5,5 juta ton, meningkat sebesar 19,5 persen dibanding tahun sebelumnya yang hanya sebesar 4,6 juta ton. Ekuador menjadi peringkat teratas sebagai produsen utama dunia dengan volume 1,3 juta ton udang vaname pada tahun 2022 atau meningkat 28,9 persen dibandingkan tahun 2021. Sedangkan di posisi kedua diduduki oleh India, diikuti oleh Tiongkok, dan Vietnam, Indonesia, Thailand, Filipina, Malaysia, dan Bangladesh. Produksi udang budidaya di Asia diprediksi mencapai 3,5 juta ton pada tahun 2022 dengan produksi udang vaname sebesar 3 juta ton dan udang windu 500 ribu ton [4], [5], [6].



Gambar 1 Produksi Udang Dunia (2010-2024)

Sumber: (Rabobank, FAO, 2023)

Pasar udang dunia diprediksi akan tumbuh sebesar 4,01 % per tahun pada periode 2022-2027 yang diperkirakan akan meningkat sebesar USD 6,49 miliar. Beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan pasar udang antara lain meningkatnya kesadaran masyarakat tentang manfaat udang bagi kesehatan, inisiatif produsen untuk meningkatkan produksi udang, dan meningkatnya jumlah ragam produk berbasis udang. Impor udang dunia mengalami tren positif selama periode 2017 - 2022. Pertumbuhan rata-ratanya mencapai 7,32 % per tahun. Nilai impor terendah terjadi pada 2017 sebesar USD 22,29 miliar dan puncak tertingginya berada pada tahun 2022 dengan nilai USD 31,28 miliar [7], [8], [9] [10].

Sementara itu menurut data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan total produksi udang Indonesia tahun 2022 mencapai 1,19 juta ton dengan komposisi 77,5% berasal dari produksi budidaya dan 22,5% berasal dari produksi tangkapan. Dimana sekitar 711 ribu ton merupakan produksi budidaya tambak udang vaname seperti data pada tabel 1.

Tabel 1. Produksi Perikanan Budidaya Tambak Menurut Jenis Ikan

KOMODITAS - COMODITY	TAHUN - YEAR					Kenaikan rata-rata (%) Increasing average	
	2018	2019	2020	2021	2022	2018-2022	2021-2022
JUMLAH - TOTAL	2,965,850	3,010,606	2,959,400	3,646,484	3,171,556	2.50	-13.02
Bandeng	807,794	747,831	742,055	713,322	710,678	-3.11	-0.37
Kakap	1,083	4,782	3,577	5,469	4,210	86.58	-23.02
Udang Windu	156,980	133,187	133,237	133,676	128,574	-4.65	-3.82
Udang Vaname	685,728	664,750	696,520	752,819	711,875	1.09	-5.44
Kepiting	33,795	14,187	10,749	12,800	14,142	-13.17	10.49
Rumput Laut	1,132,129	1,222,867	1,172,911	1,846,200	1,396,324	9.24	-24.37
Lainnya	148,341	223,003	200,352	182,197	205,752	11.01	12.93

Nilai ekspor udang tertinggi di Indonesia selama periode 2018-2023 yakni sebesar USD 2,23 miliar yang terjadi pada tahun 2021, namun mengalami penurunan sebesar 19,82 % menjadi USD 1,73 miliar pada tahun 2023. Akan tetapi, secara keseluruhan ekspor udang Indonesia mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar 4,61% per tahun. Hal ini bisa dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2 Volume dan Nilai Ekspor Hasil Perikanan Menurut Komoditas Utam Terlulas (2023)

Rincian - Item	Tahun - Year						Kenaikan Rata-Rata (Persen) Increasing Average (Percent)	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2018 - 2023	2022 - 2023
Volume - Volume (Ton)	1,125,242	1,184,172	1,262,830	1,221,905	1,224,060	1,221,196	1.72	-0.23
Udang - Shrimp	197,434	207,703	239,282	250,715	241,201	220,889	2.59	-8.42
Lobster - Lobster	1,958	1,633	2,150	1,960	1,470	1,145	-8.18	-22.09
Tuna, Cakalang, Tongkol - Tuna, Skipjack, Little Tuna	168,434	184,130	195,759	174,764	194,724	203,203	4.14	4.35
Mutiara - Pearl	9	8	6	10	13	11	8.24	-20.13
Rumput Laut - Seaweed	212,962	209,241	195,574	225,612	253,680	265,844	4.86	4.79
Kepiting - Crab	27,792	25,943	27,616	32,183	29,178	29,371	1.53	0.66
Lainnya - Others	516,655	555,513	602,442	536,660	503,795	500,734	-0.34	-0.61
Nilai - Value (US \$ 1.000)	4,860,194	4,935,960	5,205,193	5,718,828	6,242,085	5,630,947	3.25	-9.79
Udang - Shrimp	1,742,119	1,719,172	2,040,184	2,228,948	2,157,134	1,729,521	0.71	-19.82
Lobster - Lobster	29,904	33,189	76,106	28,617	25,701	23,929	12.16	-6.89
Tuna, Cakalang, Tongkol - Tuna, Skipjack, Little Tuna	713,919	747,538	724,095	732,944	960,266	927,131	6.07	-3.45
Mutiara - Pearl	48,286	47,541	40,325	44,499	54,658	112,897	24.60	106.55
Rumput Laut - Seaweed	291,837	324,850	279,583	345,114	600,356	433,715	13.40	-27.76
Kepiting - Crab	472,962	393,498	367,520	613,245	484,228	447,651	2.97	-7.55
Lainnya - Others	1,561,167	1,670,172	1,677,379	1,725,460	1,959,741	1,956,102	4.73	-0.19

(Sumber : KKP, 2024)

Permintaan tinggi dari Amerika Serikat, tren ekspor Indonesia yang meningkat, dan kapasitas produksi yang kuat membuat prospek bisnis budidaya udang vannamei untuk tujuan ekspor ke Amerika Serikat sangat menjanjikan. Berdasarkan hasil analisa X-Model, Amerika Serikat merupakan pasar optimis bagi hampir semua bentuk produk udang ekspor Indonesia dibandingkan produk udang sejenis dari India, Vietnam dan Thailand karena pangsa ekspor dan pangsa produksinya meningkat. Hal ini menunjukkan produk udang Indonesia di pasar Amerika Serikat berdaya saing. Kompetitor utama Indonesia adalah Ekuador yang mendominasi semua kategori produk udang di pasar Amerika Serikat [10], [11], [12], [13].

Amerika Serikat dipilih sebagai segmen pasar utama PT Anugerah Jaya Abadi karena perannya sebagai pasar ekspor terbesar bagi udang Indonesia, dengan nilai ekspor mencapai USD 1,42 miliar pada tahun 2022 atau 66% dari total ekspor udang Indonesia. Pasar ini menunjukkan permintaan tinggi terhadap produk udang berkualitas, termasuk udang mentah beku (67,9%), udang matang dan breaded beku (23,1%), serta produk dalam bentuk lainnya (9%). Selain itu, analisis menunjukkan bahwa produk udang Indonesia memiliki daya saing yang kuat di pasar Amerika Serikat dibandingkan dengan produk dari India, Vietnam, dan Thailand, karena pangsa ekspor dan produksinya terus meningkat. Sebagai derivatif dari end user market, importir di Amerika Serikat berfungsi sebagai penghubung penting dalam rantai pasok, memenuhi kebutuhan konsumen akhir dengan preferensi terhadap kualitas, harga, dan stabilitas pasokan. Dengan prospek pertumbuhan pasar udang global sebesar 4,01% per tahun hingga 2027, segmen ini memberikan peluang besar untuk memanfaatkan kapasitas produksi PT Anugerah Jaya Abadi secara maksimal, mengukuhkan posisi perusahaan di pasar ekspor yang kompetitif [14] [15], [16][17].

Dalam industri udang global yang kompetitif, perusahaan importir di Amerika Serikat menghadapi tantangan besar dalam memenuhi ekspektasi pasar yang semakin tinggi dan tuntutan regulasi yang semakin ketat. Di tengah dinamika ini, PT Anugerah Jaya Abadi melihat peluang untuk memberikan solusi yang memenuhi kebutuhan mendesak importir, membantu mereka mengatasi tantangan, serta menciptakan keuntungan strategis di pasar AS. Agar lebih memahami pasar, kami melakukan pengumpulan data dan interview dengan eksportir (PT Bahari Makmur Sejati) yang memiliki jangkauan ke segmen pasar Amerika Serikat. Berikut adalah identifikasi masalah dan peluang yang meliputi Customer Jobs to Be Done, Customer Pains, dan Customer Gains importir udang di Amerika Serikat [18], [19], [20].

Dalam menjawab tantangan yang dihadapi oleh importir udang di Amerika Serikat dan memanfaatkan peluang besar di pasar ini, PT Anugerah Jaya Abadi menawarkan solusi bisnis terpadu yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan importir, mengatasi hambatan operasional, dan menciptakan nilai strategis. Melalui rangkaian produk dan layanan yang inovatif, perusahaan menghadirkan solusi yang berfokus pada Pain Relievers, dan Gain Creators, dan Products and Services

Banyak studi tentang perencanaan keuangan dan bisnis plan secara umum, tetapi sedikit yang secara spesifik mengkaji aspek keuangan dalam bisnis budidaya udang Vaname, padahal sektor ini menuntut strategi keuangan. Sebagian besar bisnis plan masih fokus pada aspek ekonomi jangka pendek tanpa memasukkan perencanaan keuangan yang mempertimbangkan aspek keberlanjutan. Penelitian ini memiliki kebaruan dengan mengkaji perencanaan keuangan secara spesifik dalam konteks budidaya udang Vaname yang dibarengi dengan pembangunan brand "The Ocean's Finest Shrimp." Hal ini jarang ditemukan dalam literatur sebelumnya yang biasanya lebih umum atau tidak menggabungkan aspek branding.

2. METODE PENELITIAN

Penelitiannya dilakukan dengan metode penelitian deskriptif. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah :

1. Wawancara Mendalam (In-depth Interview): Melakukan wawancara dengan pemilik usaha budidaya udang Vaname, manajer keuangan, staf operasional, serta ahli budidaya dan pemasaran. Tujuannya untuk mendapatkan informasi detail tentang proses perencanaan keuangan, kendala, strategi branding, dan dinamika bisnis.
2. Kuesioner/Survei: Membagikan kuesioner kepada pelaku usaha budidaya udang Vaname, baik skala kecil maupun menengah. Survei ini fokus pada aspek perencanaan keuangan, penggunaan modal, manajemen risiko, serta persepsi tentang branding "The Ocean's Finest Shrimp."
3. Observasi Lapangan: Melakukan kunjungan ke lokasi budidaya untuk melihat langsung proses operasional, pengelolaan keuangan di lapangan, serta penerapan strategi bisnis dan keberlanjutan lingkungan.

Analisis wawancara menjelaskan :

1. Jawaban dari pertanyaan wawancara yang menggambarkan tugas dan aktivitas pelanggan (pelaku usaha budidaya) dianalisis untuk memetakan kebutuhan dan prioritas pelanggan dalam perencanaan keuangan. Ini membantu mengenali apa saja yang harus dilakukan agar bisnis bisa berjalan dengan baik dan mencapai target yang diinginkan.
2. Eksplorasi: Data wawancara yang mengungkap kesulitan, hambatan, dan risiko diintegrasikan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memperlemah kinerja perencanaan keuangan. Analisis ini akan menunjang identifikasi masalah utama seperti risiko penyakit udang, variabilitas harga bahan baku, hingga kesulitan dalam pengaturan modal kerja.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Anugerah Jaya Abadi memiliki tujuan strategis dalam aspek keuangan untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi pemangku kepentingan. Salah satu tujuan utama adalah mencapai pendapatan penjualan sebesar USD 500 juta pada akhir tahun kelima, dengan tahapan pencapaian pendapatan USD 150 juta di tahun pertama, meningkat menjadi USD 300 juta pada tahun ketiga, hingga akhirnya mencapai target USD 500 juta di tahun kelima. Selain itu, perusahaan berkomitmen meningkatkan margin laba kotor dari 30% menjadi 40% melalui optimalisasi operasional, inovasi produk, dan penetrasi ke pasar premium. Untuk mendukung pengembangan jangka panjang, PT Anugerah Jaya Abadi juga menargetkan valuasi perusahaan sebesar USD 1 miliar yang diiringi dengan rencana melaksanakan Initial Public Offering (IPO) di bursa saham internasional pada akhir tahun kelima.

Sebagai bagian dari visi keberlanjutan, perusahaan mengalokasikan 5% dari pendapatan tahunan untuk investasi dalam penelitian dan pengembangan teknologi akuakultur yang ramah lingkungan. Ini diiringi dengan komitmen mencapai Return on Investment (ROI) minimal 25% pada tahun kelima, yang ditopang oleh sinergi operasional, penetrasi pasar bernilai tinggi, serta strategi diversifikasi produk. Dengan pendekatan yang terintegrasi, PT Anugerah Jaya Abadi bertujuan menciptakan stabilitas finansial yang kuat dan menjadi pemimpin di industri akuakultur global.

Tujuan keuangan terbagi atas jangka pendek, jangka menengah dan jangka Panjang. Tujuan jangka pendek adalah mencapai pendapatan USD 50 juta dalam tahun pertama operasi, mempertahankan margin laba kotor minimal 25%, mengamankan modal kerja Rp 15 miliar untuk ekspansi. Sedangkan tujuan jangka menengah adalah mencapai pendapatan USD 100 juta pada akhir tahun ketiga, meningkatkan margin laba kotor menjadi 30%, mengamankan pendanaan jangka panjang USD 50 juta dan mencapai ROI minimal 20%. Mencapai ROI minimal

20%. Secara jangka Panjang bertujuan mencapai pendapatan USD 200 juta pada akhir tahun kelima, meningkatkan margin laba kotor dari 30% menjadi 40%, dan mencapai valuasi USD 1 miliar dan IPO.

Perencanaan keuangan terdiri dari lima komponen utama. Pertama, perencanaan pendapatan di dasar pada rencana pemasaran, Kedua, perencanaan biaya melibatkan analisis dari rencana pemasaran, operasional dan human capital. Ketiga, perencanaan investasi, sehingga selanjutnya kebutuhan modal serta pembiayaan dimana semuanya ditentukan berdasarkan analisis perencanaan pendapatan dan biaya yang terkait. Perencanaan pendapatan adalah tahapan dalam menentukan peramalan pendapatan yang harus dicapai periode masa depan, yang disajikan dalam bentuk periode tahunan. Perencanaan ini dipengaruhi oleh faktor kondisi ekonomi, permintaan konsumen, pesaing, politik dan strategi perusahaan. Sesuai dengan revenue stream dari bab sebelumnya, berikut adalah tabel Perencanaan Pendapatan ada pada lampiran tabel 8.2 dengan total Pendapatan di tahun ke-1 sampai dengan tahun ke-5 meningkat setiap tahunnya.

Perencanaan biaya terkait menjadi 5 (lima) komponen yaitu biaya Marketing, Biaya Human Capital, Biaya Operasional, Biaya Investasi dan Biaya Manajemen resiko. Perencanaan Investasi terdiri dari capital expenditure. Capital expenditure sendiri merupakan pengeluaran modal untuk pembelian barang yang dapat digunakan dalam jangka panjang. Ada pada lampiran Capital Expenditure. Pada Lampiran di Tabel 8 menerangkan Total perencanaan investasi sejumlah Rp.107.422.500.000 selama lima tahun, untuk pembelian tanah, bangunan, mesin, peralatan, furniture dan komputer. Perencanaan kebutuhan modal digunakan untuk perusahaan dapat mengetahui modal awal yang dibutuhkan ketika mulai mendirikan perusahaan. Modal tersebut terdiri dari capital expenditure dan operating expenditure. Capital Expenditure merupakan pengeluaran modal yang bersifat memiliki masa manfaat dalam jangka panjang. Sedangkan operating expenditure adalah pengeluaran modal perusahaan untuk kegiatan yang dilakukan secara berkala dari periode ke periode seperti marketing, biaya Human Capital (Biaya gaji, BPJS dan lain-lain) dan kegiatan operasional (produksi, pengiriman dan lain-lain). Pada lampiran table 8.10 menjelaskan perencanaan kebutuhan modal untuk PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan selama lima tahun.

PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan memiliki modal dasar sebesar Rp. 510.000.000.000,- (Lima Ratus Sepuluh MiliarRupiah) yang terbagi dalam 510 lembar saham dengan harga per lembar saham adalah Rp.1.000.000.000, Komposisi tahun 1 pemegang saham dikuasai oleh pendiri yang berjumlah 3 (tiga) pemilik dengan masing-masing menyetorkan modal sebesar 63% dan 27% dan 10%. Maka struktur modal PT AJA yang disetor di tahun ke 1 sebesar Rp 460.000.000.000 dan di tahun ke 2 sebesar Rp. 50.000.000.000.

3.1.1 Elemen Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan terdiri dari lima komponen utama. Pertama, perencanaan pendapatan di dasar pada rencana pemasaran, Kedua, perencanaan biaya melibatkan analisis dari rencana pemasaran, operasional dan human capital. Ketiga, perencanaan investasi, sehingga selanjutnya kebutuhan modal serta pembiayaan dimana semuanya ditentukan berdasarkan analisis perencanaan pendapatan dan biaya yang terkait.

3.1.2 Perencanaan Pendapatan

Perencanaan pendapatan adalah tahapan dalam menentukan peramalan pendapatan yang harus dicapai periode masa depan, yang disajikan dalam bentuk periode tahunan. Perencanaan ini dipengaruhi oleh faktor kondisi ekonomi, permintaan konsumen, pesaing, politik dan strategi perusahaan. Sesuai dengan revenue stream dari bab sebelumnya, berikut adalah tabel Perencanaan Pendapatan ada pada lampiran tabel 8.2 dengan total Pendapatan di tahun ke-1 sampai dengan tahun ke-5 meningkat setiap tahunnya.

3.1.3 Perencanaan Biaya Terkait

Perencanaan biaya terkait menjadi 5 (lima) komponen yaitu biaya Marketing, Biaya Human Capital, Biaya Operasional, Biaya Investasi dan Biaya Manajemen resiko.

3.1.4 Perencanaan Investasi

Perencanaan Investasi terdiri dari capital expenditure. Capital expenditure sendiri merupakan pengeluaran modal untuk pembelian barang yang dapat digunakan dalam jangka panjang. Ada pada lampiran Capital Expenditure. Pada Lampiran di Tabel 8 menerangkan Total perencanaan

investasi sejumlah Rp.107.422.500.000 selama lima tahun, untuk pembelian tanah, bangunan, mesin, peralatan, furniture dan komputer.

3.1.5 Perencanaan Kebutuhan Modal

Perencanaan kebutuhan modal digunakan untuk perusahaan dapat mengetahui modal awal yang dibutuhkan ketika mulai mendirikan perusahaan. Modal tersebut terdiri dari capital expenditure dan operating expenditure. Capital Expenditure merupakan pengeluaran modal yang bersifat memiliki masa manfaat dalam jangka panjang. Sedangkan operating expenditure adalah pengeluaran modal perusahaan untuk kegiatan yang dilakukan secara berkala dari periode ke periode seperti marketing, biaya Human Capital (Biaya gaji, BPJS dan lain-lain) dan kegiatan operasional (produksi, pengiriman dan lain-lain). Pada lampiran table 8.10 menjelaskan perencanaan kebutuhan modal untuk PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan selama lima tahun.

3.1.6 Perencanaan Pembiayaan

PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan memiliki modal dasar sebesar Rp. 510.000.000.000,- (Lima Ratus Sepuluh MiliarRupiah) yang terbagi dalam 510 lembar saham dengan harga per lembar saham adalah Rp.1.000.000.000, Komposisi tahun 1 pemegang saham dikuasai oleh pendiri yang berjumlah 3 (tiga) pemilik dengan masing-masing menyetorkan modal sebesar 63% dan 27% dan 10%. Maka struktur modal PT AJA yang disetor di tahun ke 1 sebesar Rp 460.000.000.000 dan di tahun ke 2 sebesar Rp. 50.000.000.000.

Tabel 1. Perencanaan Pembiayaan Modal

Modal Usaha	Modal disetor Tahun 1	Modal di setor tahun 2	Kepemilikan
Pemilik 1	320.000.000		63%
Pemilik 2	140.000.000		27%
Pemilik 3	50.000.000		10%
Total	510.000.000		100%

3.1.7 Proyeksi Keuangan

PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan menyampaikan kegiatan keuangannya melalui laporan keuangan agar dapat memberikan gambaran yang lebih jelas dan mudah dipahami tentang posisi keuangan berdasarkan evaluasi dan analisis menggunakan data yang terjadi di dalam kegiatan perusahaan, Proyeksi keuangan memberikan gambaran tentang kondisi keuangan dalam bentuk laporan laba rugi, neraca dan laporan arus kas. Proyeksi keuangan dihasilkan dari analisa secara komparatif dari tahun ke tahun agar dapat menentukan keputusan dan strategi yang tepat untuk menghasilkan profit maksimum serta mengurangi resiko kerugian.

3.1.8 Proyeksi Laba Rugi

Laporan Keuangan menginformasikan nilai keuntungan serta beban perusahaan yang menyajikan final laporan terkait dengan keuntungan atau kerugian yang dialami perusahaan selama satu periode. Laporan ini terdiri atas pendapatan selama periode berjalan dan beban, baik beban usaha maupun di luar usaha selama periode berjalan dan berfokus pada pendapatan dan biaya.

Berdasarkan laporan ini, dapat dilakukan evaluasi dan menemukan komponen atas penyebab suatu kerugian. Proyeksi Laba rugi ini merupakan gambaran yang dapat dipertimbangkan sebagai perhitungan dan tindakan preventif efisiensi biaya agar dapat meningkatkan keuntungan oleh manajemen.

Tabel 2. Proyeksi Laba/Rugi

Laporan Laba Rugi	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pendapatan	0	400.973.760.000	628.377.214.000	780.276.194.960	1.370.301.306.510	2.002.300.504.132
Total Pendapatan	0	400.973.760.000	628.377.214.000	780.276.194.960	1.370.301.306.510	2.002.300.504.132
Harga Pokok Penjualan		370.772.507.771	526.463.827.040	698.470.293.805	1.010.050.611.298	1.494.867.427.571
Laba Kotor	0	30.201.252.229	101.913.386.960	81.805.901.156	360.250.695.212	507.433.076.562
Biaya Marketing	0	-16.380.000.000	-29.550.840.000	-36.677.280.000	-46.486.492.800	-59.031.825.600
Biaya Administrasi & Umum	0	-1.725.781.251	-1.733.629.194	-6.329.226.066	-6.324.230.173	-6.425.667.380
Laba Kotor Operasional	0	12.095.470.978	70.628.917.766	38.799.395.089	307.439.972.239	441.975.583.581
Penyusutan	0	-873.541.667	-4.874.791.667	-4.874.791.667	-4.874.791.667	-7.670.625.000
Pendapatan Bunga		30.201.252	101.913.387	81.805.901	360.250.695	507.433.077
Laba sebelum Pajak	0	11.191.728.059	65.652.212.712	33.842.797.522	302.204.929.877	433.797.525.505
Pajak 22%		-2.462.180.173	-14.443.486.797	-7.445.415.455	-66.485.084.573	-95.435.455.611
Laba Bersih	0	8.729.547.886	51.208.725.916	26.397.382.067	235.719.845.304	338.362.069.894

Peingkatan pendapatan setiap tahun karena semakin bertambahnya target produksi setiap tahun yang diiringi poeningkatan Harga Pokok Penjualan. Dalam penyaluran poroduksi yag tinggi dibutuhkan marketing untuk pemasaran setiap tahun juga mengalami kenaikan. Semua biaya mengikuti kenaikan karena meningkatnya kegiatan operasional. Tahun ke 3 sampai tahun ke 5 , Biaya administrasi tidak meningkat klarena tidak ada penambahan karyawan dengan peningkatan produksi setiap tahun.

3.1.9 Proyeksi Neraca Keuangan

Neraca adalah laporan yang menggambarkan posisi aset dan kewajiban perusahaan serta modal perusahaan pada tahun tertentu. Laporan Neraca juga dapat memberikan proyeksi keuangan untuk masa depan. Neraca memberikan informasi mengenai Aset perusahaan, Kewajiban dan Modal perusahaan.

Tabel 3. Proyeksi Neraca Keuangan

Balance Sheet	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
AKTIVA						
Aktiva Lancar						
Kas & Bank	-	351.578.066.696	305.625.959.909	88.891.728.553	(84.096.793.391)	(336.637.492.640)
Piutang		200.486.880.000	314.188.607.000	234.082.858.488	753.665.718.581	2.022.323.509.174
Inventory		334.144.226.520	352.637.144.425	691.931.067.738	1.003.496.381.125	1.900.186.288.248
Total Aktiva Lancar	-	886.209.173.216	972.451.711.334	1.014.905.654.780	1.673.065.306.314	3.585.872.304.781
Aktiva Tetap						
Tanah & Bangunan	-	-	27.600.000.000	27.600.000.000	27.600.000.000	27.600.000.000
Mesin	-	15.557.500.000	32.407.500.000	32.407.500.000	32.407.500.000	59.007.500.000
Furniture & Peralatan kantor	-	745.000.000	1.615.000.000	1.615.000.000	1.615.000.000	1.775.000.000
Total Asset tetap	-	16.302.500.000	61.622.500.000	61.622.500.000	61.622.500.000	88.382.500.000
Akumulasi penyusutan asset tetap	-	873.541.667	5.748.333.333	10.623.125.000	15.497.916.667	23.168.541.667
Total Aktiva Tetap	-	16.302.500.000	61.622.500.000	61.622.500.000	61.622.500.000	88.382.500.000
TOTAL AKTIVA	-	902.511.673.216	1.034.074.211.334	1.076.528.154.780	1.734.687.806.314	3.674.254.804.781
PASSIVA						
Hutang						
Hutang Usaha		21.052.292.944	20.348.679.800	20.966.435.607	2.577.334.815	4.140.070.889
Hutang Pajak		13.855.144.625	13.220.526.258	13.539.505.130	1.301.521.571	1.447.327.100
Total Hutang		34.907.437.569	33.569.206.058	34.505.940.737	3.878.856.386	5.587.397.989
Modal		510.000.000.000	510.000.000.000	510.000.000.000	510.000.000.000	510.000.000.000
Laba ditahan						
Laba Tahun Berjalan	-	8.729.547.886	59.938.273.802	86.335.655.869	322.055.501.173	660.417.571.067
TOTAL PASSIVA	-	553.636.985.455	603.507.479.860	630.841.596.606	835.934.357.559	1.176.004.969.056

3.1.10 Proyeksi Arus Kas

Laporan Proyeksi kas adalah laporan yang menunjukkan perputaran uang secara tunai dalam periode tertentu, baik uang keluar maupun uang masuk yang dibagi menjadi tiga kegiatan, yaitu kegiatan operasi, kegiatan investasi dan kegiatan pendanaan. Arus kas ini juga dapat menjadi landasan bagi manajemen sebagai penentu strategi yang akan diambil oleh manajemen atas posisi dana kas perusahaan. Proyeksi arus kas ini menunjukkan pergerakan kas dan setara kas PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan mencakup proyeksi kas selama 5 tahun kedepan. Proyeksi arus kas dapat dilakukan dengan metode komparatif dari pemasukan dan pengeluaran dari tahun ke tahun, Di laporan arus kas dapat dilihat PT AJA dalam tahun ke-3 sudah memberikan dividen interim mengikuti peraturan Perseroan Terbatas yang diatur oleh pemerintah sesuai dengan UU 40 tahun 2007 pasal 70 dan 72 tentang pembagian dividen dan dividen interim.

Tabel 4. Proyeksi Arus Kas

			Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Aktivitas Operasi	Uang Masuk	Penerimaan dari Pelanggan	400.973.760.000	628.377.214.000	780.276.194.960	1.370.301.306.510	2.002.300.504.132
		Total	400.973.760.000	628.377.214.000	780.276.194.960	1.370.301.306.510	2.002.300.504.132
	Uang Keluar	Pembayaran Utang Pajak	88.214.227.200	138.242.987.080	171.660.762.891	301.466.287.432	440.506.110.909
		Pembayaran Utang	34.902.500.000	35.820.000.000	92.906.000.000	130.068.400.000	182.095.760.000
		Pembayaran Biaya Usaha	352.250.007.771	510.694.667.040	734.937.573.805	1.056.307.104.098	1.527.139.253.171
	Biaya Penyusutan	873.541.667	5.748.333.333	10.623.125.000	15.497.916.667	23.168.541.667	
	Total	474.493.193.304	679.009.320.787	988.881.211.696	1.472.343.874.864	2.126.572.582.413	
	Surplus/Defisit - Aktivitas Operasi	-73.519.433.304	-50.632.106.787	-208.605.016.736	-102.042.568.354	-124.272.078.281	
Aktivitas Investasi	Uang Masuk	Dividen anak perusahaan	0	0	0	0	0
		Total	0	0	0	0	0
	Uang Keluar	Capex	-34.902.500.000	-45.320.000.000	-210.000.000	-230.000.000	-26.760.000.000
		Total	-34.902.500.000	-45.320.000.000	-210.000.000	-230.000.000	-26.760.000.000
		Surplus/Defisit - Aktivitas Investasi	-34.902.500.000	-45.320.000.000	-210.000.000	-230.000.000	-26.760.000.000
Aktivitas Pendanaan	Uang Masuk	Setoran Modal	460.000.000.000	50.000.000.000	0	0	0
		Total	460.000.000.000	50.000.000.000	0	0	0
	Uang Keluar	Dividen			-7.919.214.620	-70.715.953.591	-101.508.620.968
		Total	460.000.000.000	50.000.000.000	-7.919.214.620	-70.715.953.591	-101.508.620.968
		Surplus/Defisit - Aktivitas Pendanaan					
Total Arus Kas		Saldo Awal	0	351.578.066.696	305.625.959.909	88.891.728.553	-84.096.793.391
		Surplus/ Defisit	351.578.066.696	-45.952.106.787	-216.734.231.356	-172.988.521.945	-252.540.699.249
		Saldo Akhir	351.578.066.696	305.625.959.909	88.891.728.553	-84.096.793.391	-336.637.492.640

Perubahan-perubahan yang menyebabkan nilai pendapatan dan arus kas berubah setiap tahun yaitu :

- a. Harga jual udang: Karena fluktuasi pasar, harga jual udang Vaname dapat berubah drastis.
- b. Biaya pakan: Pakan biasanya menyumbang biaya terbesar dalam budidaya udang.
- c. Tingkat kematian udang (mortality rate): Risiko kematian akan mengurangi hasil panen dan pendapatan.
- d. Produktivitas panen: Perubahan dalam hasil panen (misalnya volume) akan langsung mempengaruhi pendapatan.
- e. Biaya operasional lainnya: Seperti tenaga kerja, penggunaan listrik, perawatan kolam.
- f. Bunga pinjaman atau modal: Jika menggunakan pinjaman untuk modal usaha.
- g. Biaya-biaya tak terduga: Misalnya karena penyakit, perubahan regulasi, atau kondisi cuaca ekstrim.

3.1.11 Analisa Kelayakan Investasi

Analisa kelayakan investasi dilakukan untuk mengetahui prospek atas investasi yang dilakukan oleh perusahaan. Analisa ini mengawasi agar seluruh investasi yang sudah dikeluarkan perusahaan dapat memberikan pengembalian yang menguntungkan bagi perusahaan. Dengan metode analisa ini perusahaan juga dapat memperhitungkan besaran modal untuk dilakukan investasi. Data pada kelayakan investasi PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan mencakup analisis Return On Investment (ROI), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Payback Period.

3.1.12 Return on Investment (ROI)

Return on Investment (ROI) secara sederhana merupakan persentase profit yang bisa didapat dari jumlah aset yang diinvestasikan. Berdasarkan perhitungan ROI pada PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan, keuntungan investasi sudah dimiliki pada tahun ke 1 dan meningkat signifikan setiap tahunnya.

ROI sebesar 49% menunjukkan bahwa investasi ini memberikan keuntungan yang sangat signifikan dibandingkan dengan biaya awalnya. Dengan ROI tersebut, setiap unit uang yang diinvestasikan menghasilkan kembali sekitar 49 unit, termasuk investasi awal.

3.1.13 Net Present Value (NPV)

NPV merupakan rasio antara nilai dari kas masuk saat ini dan nilai dari kas keluar dalam periode tertentu. Analisa kelayakan investasi menggunakan metode Net Present Value (NPV) dilakukan dengan melihat surplus uang yang diperoleh di akhir suatu pengerjaan investasi. Metode ini menghitung selisih dari nilai aliran kas saat ini dari pengerjaan investasi yang telah diambil. Nilai NPV PT AJA menunjukkan nilai positif yang dibandingkan dengan bunga pinjaman bank tertinggi saat ini yaitu 6,25% dan tingkat suku bunga Capital Asset Pricing Model (CAPM) sebesar 10%, maka potensi keuntungan dari pengerjaan investasi tersebut cukup besar sehingga investasi yang dilakukan dapat tetap dipertahankan. NPV sebesar Rp. 240.998.540.717 menunjukkan bahwa setelah memperhitungkan rate sebesar 10%, nilai bersih arus kas masa depan melebihi investasi awal sebesar Rp. 107.422.500.000. Hal ini mengindikasikan bahwa investasi ini memberikan hasil bersih yang sangat menguntungkan setelah memperhitungkan interest rate.

3.1.14 Payback Period

Perhitungan payback period dilakukan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang modal yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk. Pada tahun kedua PT Anugerah Jaya Abadi merencanakan telah menghasilkan profit sehingga waktu tunggu yang diperlukan untuk untuk pengembalian modal selama 2.4 tahun atau di bulan ke 29 bulansetelah beroperasi.

3.1.15 Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan besarnya tingkat pengembalian modal sendiri yang digunakan dalam suatu usaha. Internal Rate of return mengukur pemanfaatan modal sendiri buat menciptakan laba. IRR sebesar 30% menunjukkan bahwa tingkat pengembalian tahunan yang diperlukan agar nilai kini bersih (NPV) arus kas menjadi nol adalah 30%. Ini mengindikasikan bahwa investasi ini menawarkan tingkat pengembalian yang sangat tinggi dan lebih menguntungkan dibandingkan dengan banyak investasi lainnya

Nilai NPV yang positif menunjukkan project layak dilaksanakan karena menunjukkan adanya keuntungan dalam periode yang ditetapkan. Dan Nilai Payback 29 bulan, tidak terlalu lama dalam pengembalian modal. Nilai IRR 30% menggambarkan angka yang bagus dalam sebuah investasi. Nilai IRR 18%-20% pada sebuah industry menunjukkan angka yang bagus, sedangkan pada project ini IRR mencapai 30%, artinya angka sangat bagus dalam sebuah project.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis perencanaan keuangan, bisnis budidaya udang vaname "The Ocean's Finest Shrimp" menunjukkan prospek yang menjanjikan dengan tingkat profitabilitas yang menarik. Dengan perhitungan modal awal, biaya operasional, serta proyeksi pendapatan, bisnis ini memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Perhitungan Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa investasi awal dapat kembali dalam periode yang wajar, bergantung pada efektivitas manajemen operasional dan pemasaran. Analisis cash flow juga mengindikasikan arus kas yang positif, mendukung keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Sensitivitas terhadap faktor risiko, seperti fluktuasi harga pakan, kondisi lingkungan, dan permintaan pasar, perlu diperhitungkan agar bisnis tetap kompetitif. Oleh karena itu, strategi keuangan yang disiplin, diversifikasi pasar, serta inovasi dalam efisiensi biaya produksi sangat diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Bisnis budidaya udang vaname ini layak untuk dijalankan dengan manajemen keuangan yang baik, strategi mitigasi risiko yang tepat, serta optimasi sumber daya yang tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Putra *et al.*, "ANALISIS ASPEK TEKNIS DAN FINANSIAL BUDIDAYA UDANG VANAME (*Litopenaeus vannamei*) DALAM SISTEM INTENSIF," *J. Perikan. Unram*, vol. 13, no. 3, pp. 703–718, 2024, doi: 10.29303/jp.v13i3.610.
- [2] D. Adistya, M. Agung, and J. Wulandari, "Model Bisnis Tambak Udang Vanamie Eksklusif," *J. Perikan. Unram*, vol. 12, no. 1, pp. 80–85, 2022, doi: 10.29303/jp.v12i1.280.
- [3] R. Ratnasari, A. A. Jaya, R. Hamal, and F. Nurdin, "Teknik pengeringan pada persiapan tambak udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Talaka, Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep," *Pros. Semin. Nas. Politek. Pertan. Negeri Pangkajene Kepul.*, vol. 3, no. 1, pp. 816–823, 2022, doi: 10.51978/proppnp.v3i1.308.
- [4] D. Wahyudi, A. Prihutomo, and A. Mukhlis, "PRODUKTIVITAS BUDIDAYA UDANG VANAME (*Litopenaeus vannamei*) SUPER INTENSIF DI BAK TERPAL BUNDAK DENGAN PADAT TEBAR BERBEDA," *J. Perikan. Unram*, vol. 12, no. 4, pp. 781–793, 2022, doi: 10.29303/jp.v12i4.412.
- [5] C. Agustiyana, Y. Hadiroseyani, and I. Diatin, "Peran fintech dalam pengembangan usaha budidaya udang vaname," *Sains Akuakultur Trop. Indones. J. Trop. Aquac.*, vol. 7, no. 1, pp. 69–78, 2023, doi: 10.14710/sat.v7i1.16136.
- [6] Di. R. Hariyadi, "Kajian Produksi Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) dengan Padat Tebar Berbeda pada Tambak Plastik di Teaching Factory Budidaya Politeknik Kelautan dan Perikanan Kupang," *J. Ilm. Bahari Papadak*, vol. 4, no. 1, pp. 72–79, 2023.
- [7] W. P. Juliastoro, I. Cholissodin, and F. A. Bachtar, "Sistem Prediksi Hasil Produksi Udang Vaname menggunakan Algoritma Multiple Linear Regression (MLR) Kombinasi Gradient Descent (GD) dengan Apache Spark," *J. Pengemb. Teknol. Inf. dan Ilmu Komput.*, vol. 5, no. 11, pp. 4920–4928, 2021.
- [8] N. N. Ulya, P. H. Susilo, and A. I. Hanifah, "Exam Answer Detection using Proposed Nested Loop Pixel Checking Based on Image Processing," *JICTE (Journal Inf. Comput. Technol. Educ.*, vol. 4, no. 2, pp. 0–4, 2020, doi: 10.21070/jicte.v4i2.1019.
- [9] E. Adriono, M. Somantri, and C. A. Suryono, "Model Prediksi Jumlah Pakan menggunakan Algoritma Evolusi Pikiran - Jaringan Syaraf Tiruan Rambat-balik untuk Budidaya Udang," *J. Kelaut. Trop.*, vol. 25, no. 2, pp. 266–278, 2022, doi: 10.14710/jkt.v25i2.14256.

- [10] R. Novriadi, H. Albasri, and C. Maikel Eman, "Tinjauan indikator kesiapan produksi udang putih *Litopenaeus vannamei* (Boone, 1931) di sistem intensif," *Sains Akuakultur Trop.*, vol. 5, no. 2, pp. 252–271, 2021, doi: 10.14710/sat.v5i2.12209.
- [11] S. P. S. D. Utari, P. N. Samanta, R. Riviani, and A. K. Syafii, "MUTU EKSPOR UDANG VANAME (*Litopenaeus vannamei*) BEKU BENTUK PND (Peeled Deveined)," *J. Perikan. Unram*, vol. 13, no. 2, pp. 599–612, 2024, doi: 10.29303/jp.v13i2.549.
- [12] R. Yuristia, H. M. Asona, R. Badrudin, M. Larasati, M. Martina, and R. Reflis, "Vaname Shrimp Marketing Strategy At Pt Dpp Kaur Regency," *Maqdis J. Kaji. Ekon. Islam*, vol. 8, no. 1, p. 1, 2023, doi: 10.15548/maqdis.v8i1.444.
- [13] A. Fitri and D. Septiadi, "Analisis Daya Saing Ekspor Udang Vaname Indonesia Di Pasar Amerika Serikat Dan Jepang Competitiveness Analysis of Indonesian Vaname Shrimp Exports in the United States and Japan Markets," *Agrimansion*, vol. 24, no. 3, p. 646, 2023, [Online]. Available: <http://comtrade.un.org/>
- [14] M. S. Ummah, *Perencanaan Keuangan Pada Bisnis Plan Budidaya Udang Vaname "The Ocean's Finest Shrimp,"* vol. 11, no. 1. 2019. [Online]. Available: http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI
- [15] W. Sa'adah and K. Milah, "PERMINTAAN UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI KELOMPOK PEMBUDIDAYA UDANG AT-TAQWA PACIRAN LAMONGAN," *Mimb. Agribisnis J. Pemikir. Masy. Ilm. Berwawasan Agribisnis*, vol. 5, no. 2, p. 243, 2019, doi: 10.25157/ma.v5i2.2222.
- [16] W. Zam and N. A. Kasim, "Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Di Kabupaten Pangkep Factors Affecting the Productivity of Vaname Shrimp (*Litopenaeus vannamei*) Culture in Pangkep District," vol. 13, no. 3, pp. 303–310, 2024.
- [17] K. W. Hidayat, I. A. Nabilah, S. Nurazizah, and B. I. Gunawan, "PEMBESARAN UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI PT. DEWI LAUT AQUACULTURE GARUT JAWA BARAT," *J. Aquac. Fish Heal.*, vol. 8, no. 3, p. 123, 2019, doi: 10.20473/jafh.v8i3.12931.
- [18] R. E. D. P. Hapsari and D. Nurhayati, "Peran Penting Perdagangan Internasional Dalam Ekspor Udang Vaname Di Jawa Timur," *J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.*, vol. 7, no. 3, pp. 1235–1248, 2023, doi: 10.31955/mea.v7i3.3529.
- [19] R. Satrio, Y. N. Irfani, and M. R. S. Lasut, "Hambatan Dan Upaya Meningkatkan Ekspor Udang Di Indonesia," *ECOMA J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 3, pp. 123–131, 2023, doi: 10.55681/ecoma.v1i3.28.
- [20] I. Tinjauan, S. Dari, P. Yang, G. D. Pamenang, H. Permadi, and S. Gunadi, "TREN DAN TANTANGAN DALAM BUDIDAYA UDANG VANAME (*Litopenaeus*," vol. 3, no. 1, pp. 20–23, 2023.