

PERENCANAAN KEUANGAN JANGKA PANJANG: KEPUTUSAN INVESTASI YANG TEPAT UNTUK UMKM, PADA RUMAH MAKAN BAMAMA

Rita J D Atarwaman¹, Sikua Buamona², Shizuka Halapiry³, Ekalia Ayu Kristin Suila⁴, Mety Silooy⁵, Khiara Callysta Saija⁶, Wihel B G Maitimu⁷, Phillia Telcia Kopong⁸, Agnes Thalia Leha⁹, Chesya Filistia Supi¹⁰, Sakina Rumalean¹¹, Marsya Mainake¹², Gillyant V Joris¹³, Alyah Rizky Febryanti Syargawi¹⁴, Rian Tomia¹⁵,

¹⁻¹⁵ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Indonesia

*e-mail: rita.atarwaman72@gmail.com¹, askusikua@gmail.com², shizukahalapiry@gmail.com³, ekaliasuila104@gmail.com⁴, mettysilooy@gmail.com⁵, kiarasaija@gmail.com⁶, wihelmaitim278@gmail.com⁷, leonoratalahaturuson@gmail.com⁸, agnesthalia10@gmail.com⁹, filistiasupit18@gmail.com¹⁰, sakinarumalean25@gmail.com¹¹, marsya18februari@gmail.com¹², jorisgillyant@gmail.com¹³, alyasyargawi2802@gmail.com¹⁴, riantomia447@gmail.com¹⁵,

Abstract

This community service aims to improve the capacity of long-term investment decision-making in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), especially in the agriculture and trade sectors. Through an educational and practical approach, this community service activity emphasizes three main aspects: investment feasibility analysis education, Excel-based Break Even Point (BEP) and Return on Investment (ROI) simulations, and an introduction to the concept of long-term cash flow planning. The implementation method includes training and simulations involving local business partners. The results of the activity showed an increase in business partners' understanding of simple investment planning, as well as the ability to apply financial analysis tools in decision-making. This study produced a practical guide and a scientific article entitled "Empowerment of Micro Enterprises in Preparing Long-Term Investment Plans", which is expected to be a reference for MSMEs in planning their business growth sustainably

Keywords: Cash Flow Planning, Investment, MSMEs, ROI

1. PENDAHULUAN

Industri makanan dan minuman di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Menurut United States Department of Agriculture (USDA), nilai dari industri makanan di Indonesia diperkirakan mencapai US\$26,3 miliar pada tahun 2023, dengan peningkatan sebesar 13% dibanding tahun sebelumnya. Hal ini menjadikan Indonesia sebagai negara dengan pasar makanan terbesar di Asia Tenggara. Pertumbuhan ini didukung oleh data yang menunjukkan bahwa Kementerian Perindustrian mencatat pertumbuhan sebesar 3,68 persen di sektor restoran dan rumah makan.

Sebagian besar usaha kuliner di Indonesia didominasi oleh restoran dan rumah makan. Terdapat 8.042 usaha (71,65 persen) yang berbentuk restoran atau rumah makan, sementara 269 usaha (2,40 persen) merupakan katering, dan sisanya sebanyak 2.912 usaha (25,95 persen) termasuk dalam kategori lainnya. Data ini menunjukkan bahwa

rumah makan berperan penting dalam industri kuliner di Indonesia, sehingga membutuhkan perhatian khusus dalam hal perencanaan keuangan dan strategi investasi. Walaupun industri rumah makan menunjukkan prospek yang cerah, pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan investasi masih menjadi tantangan besar bagi para pelaku usaha. Perencanaan keuangan jangka panjang adalah elemen penting yang mempengaruhi kelangsungan dan perkembangan usaha rumah makan. Keputusan investasi yang tepat dalam konteks rumah makan meliputi berbagai faktor seperti peralatan dapur, teknologi, renovasi tempat, ekspansi cabang, dan pengembangan sumber daya manusia. Setiap keputusan investasi harus didasarkan pada analisis yang mendalam untuk memastikan tingkat pengembalian yang optimal.

Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh banyak pemilik rumah makan adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam melakukan rencana keuangan yang sistematis serta analisis kelayakan investasi yang menyeluruh. Rendahnya literasi keuangan di kalangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), termasuk rumah makan, menjadi hambatan dalam pengambilan keputusan investasi yang tepat. Keadaan ini semakin rumit dengan karakteristik industri rumah makan yang memiliki variabilitas tinggi dalam permintaan, fluktuasi harga bahan baku, persaingan yang ketat, dan perubahan preferensi masyarakat. Selain itu, faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro, regulasi pemerintah, dan perubahan gaya hidup juga berpengaruh pada keputusan investasi yang perlu diambil oleh pemilik rumah makan.

Tujuan Pengabdian Masyarakat ini adalah untuk menciptakan sebuah kerangka kerja perencanaan keuangan jangka panjang yang dapat membantu pemilik rumah makan dalam membuat keputusan investasi yang tepat dan terukur. Secara khusus, Pengabdian Masyarakat ini akan: (1) mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keputusan investasi dalam usaha rumah makan, (2) menganalisis metode evaluasi investasi yang paling tepat dengan karakteristik industri ini, (3) menyusun model perencanaan keuangan jangka panjang yang praktis dan aplikatif, (4) memberikan saran tentang strategi investasi yang optimal berdasarkan kondisi dan sumber daya yang ada, serta (5) mengembangkan alat untuk pemantauan dan evaluasi guna memastikan pencapaian target investasi.

2. METODE

Pengabdian Masyarakat ini akan menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus ganda (multiple case study). Lokasi Pengabdian Masyarakat adalah RM Bamama yang menjadi fokus utama dalam studi kasus ini. Metode pengumpulan data utama yang digunakan adalah wawancara mendalam (in-depth interview). Wawancara dilakukan secara terstruktur namun fleksibel, memungkinkan eksplorasi jawaban dan klarifikasi lebih lanjut. Pertanyaan Wawancara juga dirancang untuk menggali informasi terkait pengalaman dan pemikiran partisipan secara rinci terkait dengan Sejarah dan perkembangan RM Bamama, Perencanaan operasional dan fasilitas jangka panjang (termasuk renovasi dan dislokasi), Sumber pendanaan investasi (modal awal, pinjaman, tabungan), Proses pengambilan keputusan investasi (pertimbangan pimpinan, preferensi), Pandangan terkait akuntansi dan pencatatan keuangan, Proyeksi kebutuhan dana untuk investasi di masa depan, serta Strategi manajemen keuangan untuk jangka panjang dalam RM Bamama.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui observasi dan pendampingan di Rumah Makan (RM) BaMama bertujuan untuk meningkatkan pemahaman literasi keuangan para pelaku UMKM dalam merencanakan keuangan jangka panjang dan mengoptimalkan keputusan investasi. Rumah Makan BaMama memulai operasinya pada Tanggal 1 Januari 2025, dengan fokus pada hidangan khas Teluk Ambon dan masakan olahan seafood. Layanan utama meliputi makan di tempat (dine-in), dibawa pulang (take-away), dan layanan pesan antar melalui GoFood, akun Instagram, Facebook, serta telepon. Meskipun baru beroperasi, BaMama telah menunjukkan inisiatif untuk mengembangkannya, terlihat dari rencana penggunaan media sosial dan layanan pesan antar.

Namun, berdasarkan hasil wawancara, praktik perencanaan keuangan jangka panjang dan keputusan investasi BaMama sebelum intervensi ini masih cenderung reaktif dan belum terstruktur. Pemilik, Ma Ica, mengakui bahwa keputusan investasi seringkali didasarkan pada kebutuhan mendesak atau prioritas yang belum dianalisis secara mendalam. Misalnya, pembelian peralatan seperti freezer atau cooker mungkin dilakukan berdasarkan ketersediaan dana dan kebutuhan mendesak, bukan dari proyeksi keuntungan jangka panjang atau efisiensi biaya. Konsep BEP, ROI, atau perencanaan arus kas jangka panjang belum familiar atau diaplikasikan secara sistematis.

Tantangan dan Kebutuhan Perencanaan Investasi Bamama

Wawancara dengan Ma Ica mengidentifikasi beberapa tantangan krusial yang menggarisbawahi urgensi perencanaan keuangan jangka panjang dan keputusan investasi yang tepat: Belum Adanya Rencana Pembukaan Cabang Baru yang Matang: Meskipun ada keinginan untuk ekspansi, belum ada rencana detail atau analisis kelayakan untuk pembukaan cabang baru, namun sudah melakukan pengelolaan keuangan yang cukup baik dengan menjaga kondisi peralatan agar tetap optimal. Akan tetapi keputusan Investasi Berbasis Kebutuhan Darurat vs. Strategis: Ma Ica menyatakan, "Investasi kadang kala masih berdasarkan kebutuhan mendesak, atau jika ada sisa dana." Ini menunjukkan kurangnya analisis proaktif terhadap potensi pengembalian dan dampak jangka panjang. Keterbatasan Pemahaman Analisis Kelayakan: Pertanyaan mengenai bagaimana BaMama memutuskan untuk membeli alat baru atau merenovasi menunjukkan bahwa pertimbangan utama adalah peningkatan jumlah pelanggan atau pendapatan, namun metode kuantitatif untuk mengukur hal tersebut (seperti BEP atau ROI) belum diterapkan..Manajemen Persediaan Bahan Makanan: Ma Ica menyebutkan kesulitan dalam mengelola bahan makanan beku, yang mengindikasikan perlunya investasi pada kapasitas penyimpanan yang lebih baik atau sistem manajemen persediaan.Pertanyaan Mengenai Sumber Daya: Ma Ica bertanya, "kira kira berapa modal yang diperlukan untuk membuat usaha RM BaMama ini di masa depan?" dan "berapa banyak sisa uang yang di simpan setiap bulan untuk keperluan masa depan," menunjukkan kebutuhan akan proyeksi keuangan yang jelas. Arus Kas dan Perputaran Stok: Ada kebutuhan untuk memahami bagaimana jumlah pelanggan setiap bulan memengaruhi arus kas, serta bagaimana perputaran stok bahan baku memengaruhi biaya dan profitabilitas.

Implementasi Program Pemberdayaan pada Rumah Makan BaMama

Program pemberdayaan yang diuraikan dalam jurnal ini dirancang untuk mengatasi tantangan tersebut dan membekali Ma Ica serta tim BaMama dengan alat dan pemahaman yang diperlukan: Edukasi Dasar Analisis Kelayakan Investasi yang Relevan: Sesi pelatihan difokuskan pada skenario nyata BaMama. : Mengapa investasi pada deep freezer kedua lebih baik daripada hanya mengandalkan freezer kecil. Pembahasan meliputi identifikasi biaya awal (harga alat, instalasi), biaya operasional (listrik tambahan), dan manfaat terukur (pengurangan food waste karena penyimpanan lebih baik, kemampuan pembelian bahan baku dalam jumlah besar sehingga mendapat harga diskon dari pemasok, fleksibilitas menu). Pentingnya membedakan antara investasi yang meningkatkan kapasitas (misalnya, penambahan kompor) dan investasi yang meningkatkan efisiensi atau kualitas (misalnya, blender industri yang lebih cepat, atau microwave untuk pemanasan cepat).

Simulasi BEP dan ROI Sederhana Berbasis Excel RM Bamama :

Tim melakukan observasi dan wawancara langsung dengan pemilik RM Bamama untuk mengidentifikasi praktik keuangan, strategi investasi, serta tantangan yang dihadapi dalam operasional. Sebagai bagian dari pendampingan, diadakan pelatihan dan simulasi sederhana untuk menghitung titik impas (Break-Even Point) dan laba investasi (Return on Investment).

Tabel 1. Simulasi perhitungan BEP

Biaya tetap	
Gaji	Rp1.600.000
Listrik	Rp1.000.000
Sewa	Rp5.000.000
Total Biaya Tetap	Rp7.600.000
Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	Rp7.500/porsi
Biaya Pengemasan	Rp8.000
Dengan perincian :	<ul style="list-style-type: none"> • Dus • Mika • Tas Spundbond <ul style="list-style-type: none"> • Rp2.000 • Rp2.000 • Rp4.000
Total Biaya Variabel per porsi	Rp15.000
Harga jual	Rp25.000

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus BEP (unit)} &= \text{Total Biaya Tetap}/(\text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel}) \\
 &= \text{Rp7.600.000}/(\text{Rp25.000} - \text{Rp15.000}) \\
 &= \text{Rp7.600.000}/\text{Rp10.000} \\
 &= 760
 \end{aligned}$$

Untuk mencapai titik impas, Rumah makan Bamama perlu menjual seitar 26 porsi per hari (760 : 30 hari)

Simulasi perhitungan ROI

Asumsi rata-rata laba bersih bulanan = Rp4.000.000

$$\begin{aligned}\text{Laba bersih Tahunan} &= \text{Rp}4.000.000 \times 12 = \text{Rp}48.000.000 \\ \text{Total Investasi} &= \text{Rp}70.000.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rumus ROI} &= (\text{Laba bersih Tahunan} / \text{Total Investasi}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp}48.000.000 / \text{Rp}70.000.000) \times 100\% \\ &= 68.57\% \text{ per tahun}\end{aligned}$$

ROI ini menunjukkan kinerja investasi yang cukup baik dengan potensi pengembalian dalam waktu 1,5 tahun.

Setelah kegiatan tersebut, pemahaman pelaku usaha mengenai konsep BEP dan ROI mengalami peningkatan. Analisis keuangan yang sederhana namun berbasis data nyata dapat memberikan dampak signifikan pada kesiapan finansial UMKM. Pelaku usaha menunjukkan peningkatan pemahaman dalam menentukan volume penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Keunggulan dari kegiatan ini terletak pada pendekatan yang kontekstual dan sesuai dengan kebutuhan nyata pelaku usaha. Namun, terdapat kelemahan terkait keterbatasan waktu dan perlunya pendampingan lanjutan agar rencana keuangan dapat diterapkan dan dievaluasi secara berkelanjutan. Tantangan utama yang dihadapi adalah adaptasi pelaku usaha terhadap penggunaan Excel secara rutin. Meskipun demikian, dengan pelatihan yang berulang, hambatan ini dapat diatasi.



4. KESIMPULAN

Pengabdian Masyarakat ini menunjukkan bahwa perencanaan keuangan jangka panjang dan keputusan investasi pada Rumah Makan Bamama sebelumnya dilakukan secara tidak terstruktur dan cenderung reaktif, tanpa analisis kelayakan yang memadai. Melalui program pendampingan yang diberikan, pemilik usaha mulai memahami pentingnya analisis sederhana seperti Break-Even Point (BEP) dan Return on Investment (ROI) dalam mendukung keputusan investasi. Penerapan simulasi berbasis data riil usaha terbukti membantu meningkatkan literasi keuangan, kesiapan dalam mengelola arus kas, serta kemampuan menetapkan target penjualan minimum agar usaha tidak merugi. Meskipun demikian, tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan waktu pendampingan dan adaptasi pelaku usaha terhadap penggunaan alat bantu seperti Excel dalam perencanaan keuangan sehari-hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Dataindustri.com. (2025). Pertumbuhan Industri Restoran dan Rumah Makan, 2011 – 2024. Diakses dari <https://www.dataindustri.com/produk/tren-data-pertumbuhan-industri-penyediaan-makanan-minuman-restoran-dan-sejenisnya/>
- Farianda, M., et al. (2025). Strategi Manajemen Risiko Keuangan UMKM di Era Digital untuk Menghadapi Ketidakpastian Finansial. ResearchGate. DOI: 10.13140/RG.2.2.16789.45926
- GoodStats. (2025). 10 Restoran dengan Penjualan Tertinggi di Indonesia. Diakses dari <https://goodstats.id/article/10-restoran-dengan-penjualan-tertinggi-di-indonesia-RCDle>
- GoodStats. (2025). Usaha Kuliner di Indonesia dalam Bingkai Statistik. Diakses dari <https://goodstats.id/article/lebih-dari-10000-usaha-kuliner-ada-di-indonesia-bagaimana-statistiknya-OTIU5>
- Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan. (2024). Transformasi digital UMKM: Kapabilitas teknologi informasi komunikasi dan kapabilitas keuangan digital dalam meningkatkan kinerja bisnis pada usaha kuliner Kota Pekanbaru. Vol. 8 No. 2.
- Kemenperin. (2023). Kemenperin Mencatat Pertumbuhan 3,68 Persen Pada Sektor Industri Restoran. Bisnis.com. Diakses dari <https://foto.bisnis.com/view/20230214/1627695/kemenperin-mencatat-pertumbuhan-368-persen-pada-sektor-industri-restoran>