



Monica & Co.
Business Advisory
Est. 2024

T0004	PEANUT	150	300	600	900
T0005	CHICKEN	100	2000	2500	2800
T0006	COCONUT	150	600	750	900
T0007	MANGO	70	700	840	770

Financial Business Check Up for SMEs



A simple guide for first-time founders
and busy entrepreneurs

**Written By Monica & Co Business
Advisory**



Table of Contents



What is FBCU



Component of FBCU



Template FBCU



What is FBCU

Financial Business Check Up adalah proses diagnosis cepat untuk mengukur kondisi kesehatan finansial sebuah usaha. Tujuannya supaya pemilik usaha tahu apakah bisnisnya:

- ✓ Sehat → Laba stabil, arus kas positif, utang terkelola
- ⚠ Hati-hati → Laba tipis, kadang arus kas negatif
- ✗ Kritis → Arus kas negatif terus-menerus, utang menumpuk

**FBCU = alat bantu cek kondisi bisnis
hasilnya jadi dasar strategi biar usaha bisa lebih
sehat, efisien, dan tumbuh.**

Apa yang perlu Dicek di FBCU:

Laporan Laba Rugi Bulanan

Laporan ini menunjukkan pendapatan dan beban dalam 1 bulan, lalu hasil akhirnya adalah laba (untung) atau rugi.



Isinya:

- pendapatan penjualan,
- biaya operasional (gaji, listrik, bahan baku, dll.),
- keuntungan bersih.

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah usaha untung atau rugi di bulan tersebut.

Laporan Cash Flow (Arus Kas)



Laporan ini mencatat keluar-masuknya uang tunai dalam suatu periode.

Terdapat 3 bagian utama:

1. Cash flow operasional: arus kas dari aktivitas usaha sehari-hari (penjualan, bayar gaji, beli bahan).
2. Cash flow investasi: arus kas dari pembelian/penjualan aset (mesin, tanah, dll.).
3. Cash flow pendanaan: arus kas dari pinjaman atau modal (utang bank, setoran modal, bayar dividen).

Tujuan:



Tujuannya adalah untuk mengetahui kondisi likuiditas bisnis, apakah ada cukup uang untuk bayar kewajiban.

Laporan Neraca

(Aset vs Kewajiban)



Neraca adalah laporan posisi keuangan pada suatu tanggal tertentu.

Istilah yang wajib kamu ketahui

- Aset: apa yang dimiliki (kas, piutang, persediaan, mesin, gedung).
- Kewajiban (Liabilitas): apa yang harus dibayar (utang, gaji belum dibayar, pinjaman bank).
- Ekuitas: selisih aset – kewajiban, yaitu “hak pemilik” atau modal bersih.

Tujuannya adalah untuk melihat kesehatan keuangan usaha, apakah aset lebih besar daripada kewajiban.

Rata-rata Omset Bulanan



Omset adalah total pendapatan dari penjualan sebelum dikurangi biaya.

- Rata-rata omset bulanan = jumlah total penjualan dalam periode tertentu (misalnya 1 tahun), dibagi dengan jumlah bulan.

Rumus Sederhana

$$\text{Rata-rata omset Bulanan} = \frac{\text{Total penjualan setahun}}{12}$$

Tujuannya adalah untuk melihat gambaran rata-rata penghasilan tiap bulan, meskipun penjualan bisa naik-turun.

Rasio Penjualan Online vs Offline

Rasio ini membandingkan berapa persen penjualan berasal dari kanal online (misalnya marketplace, website, Instagram) dibandingkan dengan penjualan offline (misalnya toko fisik).

Rumus sederhana


$$\text{Rasio} = \frac{\text{Penjualan Online}}{12} \times 100\% \times \frac{\text{Penjualan Online}}{12} \times 100\%$$

Tujuannya adalah untuk tahu saluran mana yang lebih kuat, lalu bisa menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun penjualan naik atau turun.

- Contoh:
 - sewa toko,
 - gaji karyawan tetap,
 - biaya listrik minimum,
 - biaya administrasi bulanan.

Jadi mau jualan 10 atau 1.000 produk, biaya ini tetap keluar.

Biaya Variabel (Variable Cost)

Biaya yang ikut berubah sesuai jumlah produksi atau penjualan.

- Contoh:
 - biaya bahan baku,
 - ongkos kirim per produk,
 - biaya kemasan,
 - komisi marketplace.

Makin banyak produk terjual → makin besar biaya variabel.

Persentase Biaya Operasional terhadap Omset

- Mengukur seberapa besar biaya operasional dibandingkan dengan omset (pendapatan kotor).



Rumus sederhana

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Total biaya operasional}}{\text{Omset}} \times 100\%$$

- Contoh: Omset Rp100 juta, biaya operasional Rp30 juta → persentasenya 30%.
- Tujuannya: untuk mengetahui efisiensi bisnis. Semakin kecil persentase ini, semakin sehat bisnis (biaya tidak “makan” terlalu banyak dari pendapatan).

Laba Kotor (Gross Profit)

- Adalah selisih antara omset (penjualan) dengan biaya langsung untuk menghasilkan produk/layanan.
- Biaya langsung biasanya = biaya variabel (bahan baku, kemasan, ongkir produksi, komisi).



Rumus sederhana

Laba Kotor = Omset - HPP (Harga Pokok Penjualan)

Laba kotor ini menunjukkan seberapa besar keuntungan setelah menutup biaya produksi, tapi sebelum biaya operasional lain (gaji admin, sewa, marketing, dll.).

Laba Bersih (Net Profit)

- Adalah sisa keuntungan setelah dikurangi semua biaya operasional, pajak, bunga, dll.



Rumus sederhana

Laba Kotor = Omset - HPP (Harga Pokok Penjualan)

Laba kotor ini menunjukkan seberapa besar keuntungan setelah menutup biaya produksi, tapi sebelum biaya operasional lain (gaji admin, sewa, marketing, dll.).

Yuk cek kesehatan keuangan bisnis kamu pake template ini

FINANCIAL BUSINESS CHECK UP (FBCU)

Identitas Usaha

Nama Usaha : _____ Jumlah Karyawan : _____
Bidang Usaha : _____ Tanggal FBCU : _____
Lama Usaha Berjalan : _____

Laporan Dasar

- Catatan pemasukan & pengeluaran harian
- Ada laporan laba rugi bulanan
- Ada laporan arus kas (cash flow)
- Ada neraca sederhana (aset vs kewajiban)

Pendapatan & Penjualan

- Rata-rata omzet bulanan : Rp _____
- Produk/layanan paling laris : _____
- Kontribusi 3 produk teratas ke total: _____ %
- omzet: _____ % Rasio penjualan online vs offline: _____ : _____

Biaya & Beban Usaha

- Biaya tetap (fixed cost/bulan) : Rp _____
- Biaya variabel (variable cost/bulan) : Rp _____
- Persentase biaya operasional terhadap omzet: _____ %
- Apakah ada biaya yang bisa dihemat?: _____

Profitabilitas

- Rata-rata omzet bulanan: Rp _____
- Produk/layanan paling laris: _____
- Kontribusi 3 produk teratas ke total omzet: _____ %
- Rasio penjualan online vs offline: _____ : _____

Cash Flow (Arus Kas)

- Rata-rata saldo kas akhir bulan: Rp _____
- Apakah sering kekurangan kas untuk operasional? Ya Tidak
- Piutang macet (utang pelanggan): Rp _____
- Hutang jatuh tempo dalam 3 bulan ke depan: Rp _____

Kesehatan Aset & Modal

- Total aset usaha: Rp _____
- Jumlah modal pemilik: Rp _____
- Hutang usaha: Rp _____
- Rasio hutang terhadap modal (Debt to Equity Ratio): _____ %

Download [DISINI](#)

About The Company

Founded in 2024, Monica & Co. Business Advisory began as a solopreneur consultancy focused on market research and has since transformed into a trusted strategic partner for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Indonesia.

We provide comprehensive business solutions that empower **our clients to effectively navigate market challenges, confidently enter new markets, and maintain their competitive edge.** With a diverse portfolio of over 50 clients spanning various industries—including home appliances, healthcare, information technology, and fintech—we are dedicated to delivering customized insights and innovative strategies that foster enduring success.

For more info, you can check our website [here](#)