

Perencanaan Keuangan Bisnis *Aggregator Big Data Operator Telekomunikasi Seluler* Pada PT Get Data Solutions

Feri Hariyanto¹, Edi Hamdi², Tantri Yanuar Rahmat Syah³, Muhammad Dhafi Iskandar⁴

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

Email : feryharyanto289@student.esaunggul.ac.id, Edi. Hamdi@esaunggul.ac.id, Tantry.syah@esaunggul.ac.id,
Dhafi.iskandar@esaunggul.ac.id

Abstract: This research aims to develop a comprehensive financial plan to support the sustainability and development of PT Get Data Solutions, a mobile telecommunications operator's big data aggregator business. The research focuses on analyzing funding needs and priorities, developing data-based financial projections (profit and loss, cash flow, and balance sheet), identifying optimal financing sources, assessing financial risks, and formulating effective financial management strategies. The research method used a mixed methods approach with a case study of PT Get Data Solutions. Primary data was obtained through in-depth interviews with management, questionnaires with relevant staff, and operational observations. Secondary data included the last three years' financial statements, business plan documents, and telecommunications industry data. Qualitative data analysis was conducted using the Miles & Huberman model, while quantitative analysis included financial trend analysis, financial forecasting, investment feasibility analysis using Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period, and sensitivity analysis. The results indicate that data-driven financial planning that considers risk can improve profitability, cost efficiency, and company competitiveness amidst the dynamics of the telecommunications industry.

Keywords: Financial Planning, Big Data, Aggregator, Mobile Telecommunications, Risk Management

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menyusun perencanaan keuangan yang komprehensif guna mendukung keberlanjutan dan pengembangan bisnis aggregator big data operator telekomunikasi seluler pada PT Get Data Solutions. Fokus penelitian meliputi analisis kebutuhan dan prioritas pendanaan, penyusunan proyeksi keuangan (laba rugi, arus kas, dan neraca) berbasis data, identifikasi sumber pembiayaan optimal, penilaian risiko keuangan, serta perumusan strategi pengelolaan keuangan yang efektif. Metode penelitian menggunakan pendekatan *mixed methods* dengan studi kasus pada PT Get Data Solutions. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan manajemen, kuesioner kepada staf terkait, dan observasi operasional, sedangkan data sekunder meliputi laporan keuangan tiga tahun terakhir, dokumen rencana bisnis, dan data industri telekomunikasi. Analisis data kualitatif dilakukan dengan model Miles & Huberman, sedangkan analisis kuantitatif meliputi analisis tren keuangan, *financial forecasting*, analisis kelayakan investasi menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period*, serta analisis sensitivitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan keuangan yang berbasis data dan mempertimbangkan risiko dapat meningkatkan profitabilitas, efisiensi biaya, dan daya saing perusahaan di tengah dinamika industri telekomunikasi.

Kata Kunci: Perencanaan Keuangan, Big Data, Aggregator, Telekomunikasi Seluler, Manajemen Risiko

1. PENDAHULUAN

Telepon seluler, juga dikenal sebagai ponsel, telepon genggam, atau *handphone*, adalah perangkat telekomunikasi elektronik portabel yang menggunakan teknologi seluler untuk melakukan panggilan suara dan data tanpa kabel. Meskipun telepon seluler saat ini belum secara universal diklasifikasikan sebagai kebutuhan primer, perannya yang semakin penting dalam komunikasi, akses informasi, layanan penting, keamanan, pemberdayaan ekonomi, pendidikan, dan partisipasi sosial menunjukkan bahwa ponsel menjadi semakin mendasar untuk kehidupan modern (Octasylya & Rurianto, 2020; Putra, 2023; Wahab, 2015).

Dalam penggunaannya, telepon seluler harus terhubung dengan jaringan seluler untuk melakukan telekomunikasi. Jaringan seluler adalah jaringan komunikasi yang menghubungkan antara pengguna secara nirkabel dengan menggunakan gelombang radio. Teknologi jaringan seluler yang berkembang dimulai dari teknologi 1G, 2G/2.5G, 3G, 4G hingga 5G. Hingga saat ini di tahun 2024, teknologi yang masih digunakan di Indonesia di antaranya adalah teknologi 2G/2,5 G (*Global System for Mobile Communication*), teknologi 3G (*Universal Mobile Telecommunications System* dan *High-Speed Packet Access*), teknologi 4G (*Long-Term Evolution*), dan teknologi 5G (*New Radio*) (Octasylya & Rurianto, 2020; Wahab, 2015).

Pertumbuhan pemilik telepon selular di Indonesia selama 10 tahun terakhir menunjukkan angka peningkatan yang cukup signifikan. Menurut data Badan Pusat Statistik dalam laporan Statistik Telekomunikasi Indonesia tahun 2022, pertumbuhan populasi pemilik telepon selular dari tahun 2011 sampai dengan 2022 adalah sebesar 28,69% dimana kepemilikan telepon selular tersebut adalah di daerah perkotaan (sebesar 73,58%).



Gambar 1. Statistik Telekomunikasi Indonesia 2022

Sumber Data: Badan Pusat Statistik 2022

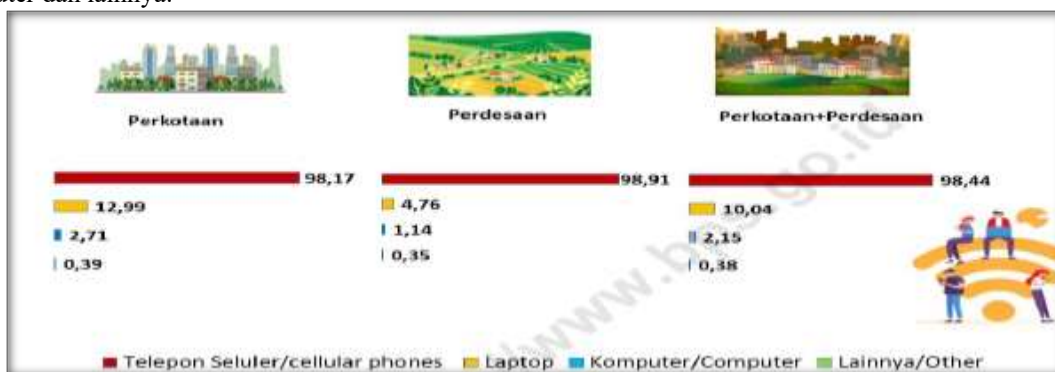
Khusus untuk jumlah pelanggan telepon selular di Indonesia dari tahun 2018 sampai dengan 2022 juga mengalami peningkatan sebagai berikut:

Jenis Penyelenggaraan Jaringan	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Telekomunikasi dengan Kabel	8 341 933	9 513 751	9 307 494	9 019 476	10 924 984
Telekomunikasi tanpa Kabel	319 434 605	341 277 549	355 620 388	365 872 608	342 607 470
– Telepon Seluler	319 434 605	341 277 549	355 620 388	365 872 608	342 607 470
Jumlah Pelanggan	327 776 538	350 791 300	364 927 882	374 892 084	353 532 454

Gambar 2. Statistik Telekomunikasi Indonesia 2022

Sumber Data: Badan Pusat Statistik 2022

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2022 terdapat 342,6 juta penduduk Indonesia yang sudah menjadi pelanggan telepon selular. Menurut data Badan Pusat Statistik, alat/*hardware* yang digunakan untuk mengakses internet oleh masyarakat Indonesia adalah telepon seluler (98%) dan sisanya adalah laptop, komputer dan lainnya:



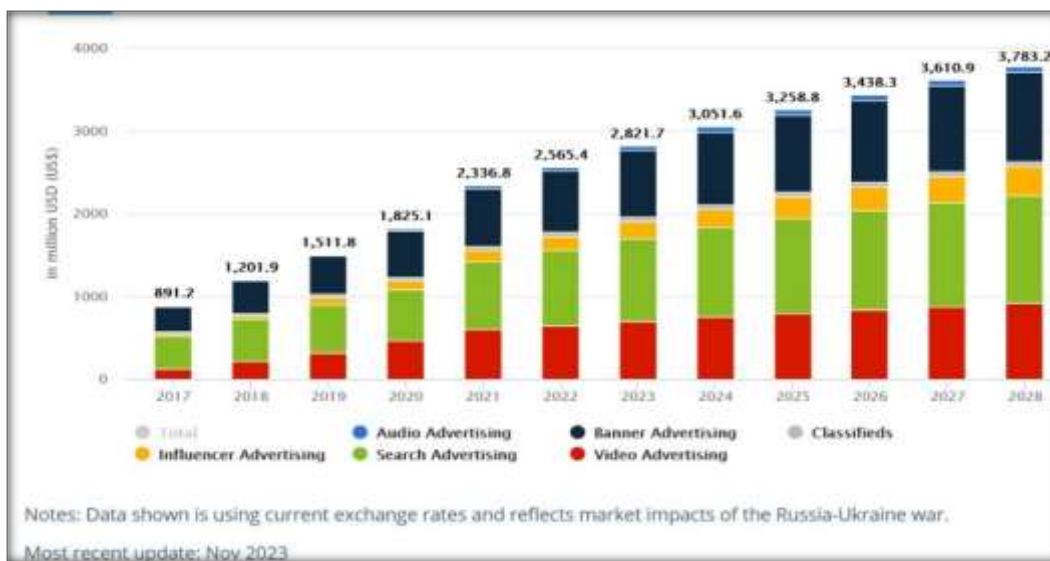
Gambar 3. Presentase Penduduk Usia 5 Tahun Ke Atas yang Pernah Mengakses Internet

Sumber Data: Badan Pusat Statistik 2022

Berdasarkan hal diatas telah didapatkan tujuan dari penggunaan akses internet dapat diuraikan pada grafik berikut:



Gambar 4. Grafik Penduduk Usia 5 Tahun Ke Atas yang Pernah Mengakses internet
Sumber Data: Badan Pusat Statistik 2022



Gambar 5. Grafik Pertumbuhan Digital Advertising di Indonesia
Sumber data: Statista.com

Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan lapangan usaha berbasis digital di Indonesia secara umum adalah positif, dan dengan pertumbuhan yang positif, peranan alat bantu / *tools* pemasaran berbasis data internet adalah suatu kewajiban, terutama untuk jenis – jenis usaha yang sifatnya B2C (*Business to Customer*).

Menurut Irhamni (2015), mahadata (*Big Data*) adalah sebuah sistem yang dapat mengumpulkan triliunan informasi tentang miliaran hal yang berbeda dan menemukan pola yang berguna dalam informasi tersebut. Dalam kaitannya dengan Perusahaan Telekomunikasi, data pelanggan telekomunikasi seluler dapat menjadi suatu *Big Data* tersendiri yang dapat menyediakan berbagai *insight* yang akan berguna bagi dunia usaha. Khusus untuk *Big Data Telco* keuntungan (*benefit*) yang didapatkan adalah pengetahuan / *knowledge* mengenai perilaku (*behaviour*) pelanggan telco tersebut dan pada akhirnya dapat menyediakan wawasan (*insights*) tentang profil pelanggan (*customer profile*), segmentasi dan indikasi pelanggan, dan juga pendeteksian penipuan (*fraud detection*) (Kastouni & Ait Lahcen, 2022).

Menurut penelitian dari [markwideresearch.com](https://www.markwideresearch.com) secara global monetisasi Big Data Telco akan mengalami pertumbuhan dari USD 4,47 milyar pada 2024 menjadi USD 25,41 milyar pada tahun 2031 (CAGR 19,8%). Sedangkan bidang usaha utama dari pengguna Big Data Telco adalah dari sektor BFSI (*Banking, Financial Service, and Insurance*) yang memiliki kebutuhan untuk *fraud detection*, *customer segmentation*, dan *targeted marketing* khususnya dengan terbentuknya ekosistem *digital banking* dan *fintech* (*financial technology*), disusul dengan sector usaha *retail* dan *e-commerce* (pertumbuhan tahunan USD 100 – 500 juta) dan *ride hailing* dengan estimasi pertumbuhan tahunan sebesar USD 50-200 juta (Ilmiah & Rdtl, 2025; Zahro, 2023).

Berdasarkan Survey Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan pada tahun 2024 yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Badan Pusat Statistik, maka terdapat 24,98% dari penduduk Indonesia yang berumur 15 – 79 tahun belum terinklusi secara finansial (*unbanked*). Kelompok ini kesulitan dalam mengakses layanan

keuangan formal dikarenakan ketiadaan riwayat kredit dari bank. Menurut Mhlanga, (2019) peran perusahaan BFSI khususnya Financial Technology (Fintech) menjadi krusial dalam menjembatani kesenjangan ini dengan menawarkan produk layanan keuangan dengan lebih inklusif. Akan tetapi untuk melakukannya Perusahaan BFSI khususnya Fintech membutuhkan alat penilaian kredit alternatif yang akurat, mengingat data Riwayat keuangan yang tidak tersedia. Oleh karenanya big data Telco menjadi solusi inovatif yang memungkinkan Perusahaan BFSI khususnya Fintech melakukan *credit assessment* terhadap calon nasabah yang tidak terinklusi tersebut berdasarkan pola perilaku digital mereka (Warnila & Oktaviah, 2024; Yusnita, 2024; Zahro, 2023).

Pasar big data analytics di sektor telekomunikasi menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat dengan tingkat CAGR dua digit, sebagaimana dilaporkan oleh *Global Market Insights Inc.*. Pertumbuhan ini mendorong operator dan perusahaan aggregator data untuk meningkatkan investasi pada platform analitik, teknologi *edge computing*, serta strategi monetisasi data. Dalam konteks ini, perencanaan keuangan perlu mengakomodasi proyeksi pasar yang agresif namun tetap realistis, agar dapat mengantisipasi dinamika perubahan permintaan dan kebutuhan modal di masa depan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kebutuhan dan prioritas pendanaan PT Get Data Solutions dalam menjalankan serta mengembangkan bisnis aggregator big data operator telekomunikasi seluler. Penelitian ini juga bertujuan menyusun proyeksi keuangan yang mencakup laporan laba rugi, arus kas, dan neraca secara realistis dan berbasis data guna mendukung keberlanjutan usaha. Selain itu, penelitian ini berupaya mengidentifikasi sumber-sumber pembiayaan yang optimal, baik internal maupun eksternal, untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi perusahaan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif (*mixed methods*) untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai perencanaan keuangan PT Get Data Solutions. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami konteks bisnis, strategi perusahaan, dan kebijakan keuangan melalui wawancara mendalam dengan manajemen, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengolah dan menganalisis data keuangan guna menyusun proyeksi dan rencana keuangan yang terukur.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan studi kasus pada PT Get Data Solutions dengan fokus pada perencanaan keuangan bisnis aggregator big data operator telekomunikasi seluler.

2. Sumber Data

a. Data Primer:

- 1) Wawancara dengan direksi, manajer keuangan, dan bagian operasional.
- 2) Kuesioner kepada staf terkait untuk mengidentifikasi kebutuhan pendanaan dan persepsi risiko keuangan.

b. Data Sekunder:

- 1) Laporan keuangan perusahaan (laba rugi, neraca, arus kas) minimal 3 tahun terakhir.
- 2) Dokumen rencana bisnis, proyeksi pendapatan, dan biaya operasional.
- 3) Data industri telekomunikasi dan regulasi yang relevan.

3. Teknik Pengumpulan Data

- 1) Wawancara semi-terstruktur untuk menggali informasi terkait strategi, kebutuhan modal, dan kendala keuangan.
- 2) Dokumentasi terhadap laporan keuangan dan dokumen pendukung.
- 3) Observasi langsung terhadap proses operasional dan penggunaan anggaran.

4. Teknis Analisis Data

Tujuannya untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasikan seluruh komponen biaya yang terkait dengan bisnis aggregator big data.

- 1) Analisis CapEx: investasi awal (server, storage, lisensi, perangkat jaringan, sistem keamanan).
- 2) Analisis OpEx: biaya operasional rutin
- 3) Penghitungan kelayakan investasi menggunakan NPV, IRR dan ROI

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan keuangan adalah landasan vital dalam bisnis, menentukan keberlangsungan ide dan menjaga operasional perusahaan. Komponen utamanya meliputi tujuan dan sasaran yang jelas, elemen perencanaan yang komprehensif, proyeksi keuangan yang akurat, analisis kelayakan investasi yang cermat, dan analisis kinerja keuangan yang mendalam. Hasil perencanaan ini tercermin dalam laporan keuangan, menjadi alat pengambilan keputusan strategis bagi manajemen dari awal hingga masa depan. Dalam bab ini, akan dibahas 5 (lima) komponen

utama perencanaan keuangan, yaitu: Tujuan dan Sasaran Perencanaan Keuangan. Elemen Perencanaan Keuangan, Proyeksi Keuangan, Analisa Kelayakan Investasi dan Analisa Kinerja Keuangan.

Berdasarkan Visi dan Misi dari PT Get Data Solution menjadi pemimpin dari penyedia *big data* di Indonesia yaitu membantu *brand* dengan teknologi yang inovatif dengan jasa terbaik, memberikan *insight* data yang aman dan berkualitas kepada pelanggan dan memberikan kenyamanan dan rasa aman kepada pelanggan dengan mematuhi regulasi yang berlaku. Dengan bantuan dari visi dan misi tersebut tujuan dari dibuatnya perencanaan keuangan perusahaan adalah untuk mendukung kegiatan operasional dan non-operasional sedemikian rupa sehingga strategi yang telah disusun sesuai dengan visi dan misi perusahaan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien. Berikut ini tujuan keuangan GDS sesuai yang telah dijabarkan pada BAB 4, ada tujuan jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang:

Tabel 1. Tujuan dan Sasaran Keuangan Get Data Solution

Tujuan		Sasaran
Jangka Pendek (0-2 Tahun)	Mendapatkan pendanaan awal dari pendiri sebesar Rp 31.400.000.000, - (Tiga puluh Satu Milyar Enam ratus juta rupiah).	Meningkatkan efisiensi penggunaan modal dengan penyerapan dana sesuai rencana bisnis dalam 12 bulan pertama.
	Memperoleh revenue di tahun-1: 27 M dan tahun-2: 77 M	Menjaga rasio likuiditas >1,5 dan current ratio >2 untuk menjamin kelancaran operasional.
	Menghasilkan Laba bersih sebesar: Tahun ke-1 -2.3 Milyar dan Tahun ke-2 4.9 Milyar	Menghasilkan pendapatan layanan dengan meningkatkan jumlah pelanggan sebesar 50% tahun ke 1-2.
	Menetapkan break event point (BEP) untuk mengetahui besar penjualan yang harus dicapai agar Perusahaan tidak mengalami kerugian.	Mengontrol Rasio opex terhadap revenue tahun-1 50% dan tahun-2 Sebesar 30%
Jangka Menengah (2-5 Tahun)	Memperoleh revenue di tahun-3: 124 M dan tahun-4: 172 M	Membuat Proyeksi keuangan sehingga dapat menetapkan BEP.
	Mencapai Payback Period Di Tahun Ke-3	Pertumbuhan pelanggan aktif sebesar rata-rata 36% per tahun.
	Melakukan investasi dengan menjadi Exclusive partner dari salah satu Perusahaan telco senilai 15 Milyar	Memastikan rasio pengembalian investasi (ROI) di atas 15%
	Meningkatkan CDP (Customer Data Platform) sebesar 10.3 Milyar	Menjalin kemitraan yang memberi hak eksklusif atas distribusi seperti layanan data, Untuk memiliki hak istimewa yang memperkuat posisi di pasar.
Jangka Panjang	Memperoleh revenue di tahun-5: 219 Milyar	Mengembangkan Customer Data Platform (CDP) dengan investasi Rp10.3 miliar untuk meningkatkan kemampuan integrasi data pelanggan.
	Mencapai pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan 20%-30%	Meningkatkan volume penjualan sebesar 25% dalam 12 bulan.
		Menambah jumlah pelanggan baru sebanyak 20% dalam satu tahun.

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Perencanaan keuangan merupakan aspek penting dalam mencapai stabilitas dan keberhasilan *financial*, sekaligus memastikan perlindungan kekayaan dimasa mendatang. Untuk GDS, elemen perencanaan keuangan mencakup beberapa tahapan penting yang saling berkaitan yaitu dengan perencanaan pendapatan yang didasarkan pada strategi pemasaran, diikuti oleh perencanaan biaya yang mempertimbangkan aspek pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Selanjutnya, perencanaan investasi dan kebutuhan modal ditentukan berdasarkan analisis pendapatan dan biaya. Terakhir, pembiayaan direncanakan untuk mendukung investasi dan operasional perusahaan.

Perencanaan Pendapatan

Proyeksi pendapatan merupakan langkah krusial dalam perencanaan keuangan, di mana target pendapatan tahunan ditentukan berdasarkan analisis mendalam. Faktor-faktor seperti kondisi ekonomi, permintaan konsumen, persaingan, iklim politik, dan strategi perusahaan menjadi pertimbangan utama dalam merumuskan proyeksi ini. Dengan memperhatikan sumber pendapatan yang telah diidentifikasi sebelumnya, tabel perencanaan pendapatan berikut ini akan memberikan gambaran komprehensif mengenai target finansial perusahaan. Sesuai dengan revenue stream dari bab sebelumnya, berikut adalah tabel Perencanaan Pendapatan.

Tabel 2. Perencanaan Pendapatan Get Data Solution
(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

SALES PROJECTION	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
BFSI					
SUBSCRIBER BFSI	48	93	138	183	226
HARGA LAYANAN	80,000,000	80,000,000	80,000,000	80,000,000	80,000,000
SUB TOTAL	24,960,000,000	70,720,000,000	113,760,000,000	156,960,000,000	199,200,000,000
USAHA MENENGAH					
SUBSCRIBER USAHA MENENGAH	37	73	109	146	184
HARGA LAYANAN	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
SUB TOTAL	2,350,000,000	6,780,000,000	11,100,000,000	15,430,000,000	19,890,000,000
TOTAL PENDAPATAN	27,310,000,000	77,500,000,000	124,860,000,000	172,390,000,000	219,090,000,000

Perencanaan Kebutuhan Modal

Perusahaan memerlukan perencanaan kebutuhan modal untuk memperkirakan dana awal yang dibutuhkan saat pendirian. Modal ini terbagi menjadi dua jenis: *capital expenditure* (capex) dan *operational expenditure* (opex). Capex adalah investasi jangka panjang, seperti pembelian aset atau infrastruktur. Sedangkan opex adalah pengeluaran rutin untuk operasional perusahaan, termasuk biaya pemasaran, sumber daya manusia, dll.

Tabel 3. Perencanaan kebutuhan modal GDS

Biaya	Tahun ke-0	Tahun ke-I	Total
Pra Operasional	502,000,000		502,000,000
Aset Tetap / Investasi		1,240,403,000	1,240,403,000
COGS / <i>Cost Of Goods Sold</i>		18,590,076,528	18,590,076,528
Marketing dan Sales		4,506,150,000	4,506,150,000
Operasional		1,082,990,675	1,082,990,675
SDM		4,432,036,256	4,432,036,256
Manajemen Risiko		1,002,760,900	1,002,760,900
Total	502,000,000	30,854,417,359	31,356,417,359
Kebutuhan Modal			31,400,000,000

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Perencanaan Pembiayaan

Perencanaan Pembiayaan Perusahaan berupa setoran modal dari para pemegang saham (*owner*), Struktur modal PT Get Data Solution dapat dilihat sebagaimana di bawah ini:

Tabel 4. Sumber Modal Get Data Solution.

Modal Disetor		31,400,000,000.00		
Harga Perlembar Saham		1,000,000.00		
NO	NAMA PEMEGANG SAHAM	LEMBAR SAHAM	JUMLAH	KEPEMILIKAN
1	Eric Christian	10,990	10,990,000,000	35%
2	Noor Fadhilah Akhmad	7,850	7,850,000,000	25%
3	Feri Hariyanto	6,280	6,280,000,000	20%
4	Haykal Yama Dena	6,280	6,280,000,000	20%
TOTAL		31,400	31,400,000,000	100%

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Proyeksi Keuangan

Proyeksi laporan laba rugi dibuat untuk mengetahui besaran pendapatan yang diperoleh dan beban yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan adanya proyeksi tersebut maka Perusahaan dapat menilai efisiensi perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

Proyeksi Laba Rugi

Proyeksi laporan laba rugi dibuat untuk mengetahui besaran pendapatan yang diperoleh dan beban yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan adanya proyeksi tersebut maka perusahaan maupun investor dapat menilai efisiensi perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

Tabel 5. Proyeksi Laba Rugi GDS

KETERANGAN	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
Penjualan	27,310,000,000	77,500,000,000	124,860,000,000	172,390,000,000	219,090,000,000
Beban Pokok Penjualan	18,590,076,528	49,747,379,561	81,591,805,455	112,608,825,048	142,687,209,237
Laba Kotor	8,719,923,472	27,752,620,439	43,268,194,545	59,781,174,952	76,402,790,763
Beban Usaha					
Beban Tenaga Kerja	4,432,036,256	5,844,074,068	6,957,558,143	8,123,971,828	9,692,653,272
Beban Marketing & Sales	4,506,150,000	12,787,500,000	20,601,900,000	28,444,350,000	42,722,550,000
Beban Administrasi & Umum	2,085,751,575	2,826,293,200	4,733,330,352	8,340,956,895	7,177,963,063

Jumlah Beban Usaha	11,023,937,831	21,457,867,268	32,292,788,495	44,909,278,723	59,593,166,336
Laba (Rugi) Usaha	(2,304,014,359)	6,294,753,171	10,975,406,050	14,871,896,229	16,809,624,427
Beban Bunga	0	0	0	0	0
Laba Bersih sebelum Pajak	(2,304,014,359)	6,294,753,171	10,975,406,050	14,871,896,229	16,809,624,427
Beban Pajak Penghasilan		1,384,845,698	2,414,589,331	3,271,817,170	3,698,117,374
Laba Bersih	(2,304,014,359)	4,909,907,474	8,560,816,719	11,600,079,059	13,111,507,053

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Proyeksi Neraca Keuangan

Neraca merupakan salah satu laporan keuangan yang menunjukkan nilai aktiva dan pasiva perusahaan pada akhir periode akuntansi. Proyeksi neraca dapat digunakan oleh perusahaan maupun investor untuk menganalisis perkembangan perusahaan dilihat dari kondisi keuangannya, menganalisis kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan utang dan kemampuan perusahaan dalam melunasi utang jangka pendek maupun jangka panjang.

Tabel 6. Proyeksi Neraca Keuangan

AKUN	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
AKTIVA					
AKTIVA LANCAR					
KAS DAN SETARA KAS	26,676,270,767	32,717,043,880	44,092,473,093	54,358,605,917	62,122,791,014
PIUTANG USAHA	3,932,963,100	7,114,778,100	9,823,466,700	12,067,320,600	13,694,791,500
BIAYA DIBAYAR DIMUKA	0	85,250,270	185,347,054	480,336,960	2,158,019,239
JUMLAH AKTIVA LANCAR	30,609,233,867	39,917,072,250	54,101,286,846	66,906,263,478	77,975,601,753
AKTIVA TETAP					
PERALATAN KANTOR & HARDWARE	587,694,881	618,707,475	625,042,206	3,117,788,625	4,152,560,198
AKUMULASI PENYUSUTAN	(13,882,556)	(18,550,350)	(23,958,356)	(89,633,475)	(121,994,978)
JUMLAH AKTIVA TETAP	573,812,325	600,157,125	601,083,850	3,028,155,150	4,030,565,220
AKTIVA TAK BERWUJUD					
WEBSITE	16,000,000	12,000,000	8,000,000	4,000,000	(0)
PLATFORM	400,000,000	300,000,000	200,000,000	100,000,000	
SOFTWARE CDP - STAGE 1	0	0	0	2,751,496,131	2,063,622,098
SOFTWARE CDP - STAGE 2	0	0	0	0	1,166,670,208
ISO 27001	160,000,000	120,000,000	80,000,000	40,000,000	(0)
JUMLAH AKTIVA TAKBERWUJUD	576,000,000	432,000,000	288,000,000	2,895,496,131	3,230,292,306
AKTIVA LAIN-LAIN	188,000,000	94,000,000	0	0	0
TOTAL AKTIVA	31,947,046,192	41,043,229,375	54,990,370,696	72,829,914,759	85,236,459,280

AKUN	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
LIABILITIES					
HUTANG USAHA	2,570,260,500	5,169,159,000	7,943,937,000	10,722,600,000	11,884,052,800
HUTANG PAJAK	280,800,051	483,331,563	680,288,835	869,273,668	1,104,780,491
HUTANG JANGKA PENDEK	0	0	0	0	0

CURRENT LIABILITIES	2,851,060,551	5,652,490,563	8,624,225,835	11,591,873,668	12,988,833,291
HUTANG JANGKA PANJANG	0	0	0	0	0
TOTAL LIABILITIES	2,851,060,551	5,652,490,563	8,624,225,835	11,591,873,668	12,988,833,291
EQUITY					
MODAL	31,400,000,000	31,400,000,000	31,400,000,000	31,400,000,000	31,400,000,000
SALDO LABA	(2,304,014,359)	3,990,738,812	14,966,144,862	29,838,041,091	40,847,625,988
TOTAL EQUITY	29,095,985,641	35,390,738,812	46,366,144,862	61,238,041,091	72,247,625,988
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	31,947,046,192	41,043,229,375	54,990,370,696	72,829,914,759	85,236,459,280

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Analisa Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi merupakan tahapan evaluasi yang bertujuan untuk menilai apakah suatu rencana investasi layak dijalankan. Evaluasi ini mencakup aspek finansial, ekonomi, teknis guna memastikan bahwa investasi yang dilakukan dapat memberikan keuntungan yang cukup serta memiliki tingkat risiko yang rendah. Dalam menjalankan analisis ini, GDS menetapkan sejumlah indikator utama sebagai alat ukur, yaitu *Return on Investment* (ROI), *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), dan *Internal Rate of Return* (IRR), *BreakEven Point* (BEP). Agar investasi dapat memberikan keuntungan yang diharapkan di masa depan dan bertujuan untuk menilai potensi suatu proyek investasi, yang akan menjadi dasar dalam memutuskan apakah investasi tersebut layak diterima atau ditolak.

Return on Investment (ROI)

ROI (*Return on Investment*) adalah persentase keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi, dihitung berdasarkan total laba dan biaya yang dikeluarkan. ROI berguna untuk mengukur efektivitas suatu investasi. Dengan menghitung ROI, kita dapat mengevaluasi asset di rencana investasi suatu asset. Jika nilainya positif, artinya investasi tersebut berpotensi menghasilkan laba atau setidaknya mengembalikan modal yang telah diinvestasikan. Berdasarkan analisis data, ROI GDS pada tahun pertama hingga kelima, ROI GDS positif. Ini menunjukkan bahwa GDS berhasil meraih keuntungan yang baik dan dapat melanjutkan investasi di tahun-tahun berikutnya.

Tabel 7. Tabel ROI GDS

TAHUN	SALDO LABA	TOTAL INVESTASI	ROI
1	(2,304,014,359)	31,400,000,000	-7.34%
2	4,909,907,474	31,400,000,000	15.64%
3	8,560,816,719	31,400,000,000	27.26%
4	11,600,079,059	31,400,000,000	36.94%
5	13,111,507,053	31,400,000,000	41.76%

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Net Present Value

Net Present Value (NPV) merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu bisnis/suatu proyek. Forentrepreneurs.com (2021), menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat diskonto, maka semakin besar risiko startup dalam merealisasikan rencana bisnisnya di masa depan. Untuk itu, nilai diskonto sekitar 15–20% disarankan untuk startup tahap awal, sedangkan perusahaan SaaS publik cukup menggunakan nilai diskonto sekitar 10%

Tabel 8. *Net Present Value* GDS

DISCOUNT RATE	TAHUN	NET CASHFLOW	FAKTOR DISKONTO	PRESENT VALUE
15%	0	(31,400,000,000)	1.00000	(31,400,000,000)
15%	1	(2,981,326,233)	0.86957	(2,592,457,594)
15%	2	6,289,722,114	0.75614	4,755,933,545

15%	3	11,663,856,212	0.65752	7,669,174,792
15%	4	17,208,175,989	0.57175	9,838,830,472
15%	5	32,488,912,186	0.49718	16,152,731,294
JUMLAH PV				35,824,212,510
NPV				4,424,212,510

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Berdasarkan tabel diatas, Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan metode Net Present Value (NPV) didapatkan nilai NPV > 0 artinya investasi mendapatkan keuntungan sehingga investasi dapat dijalankan.

Payback Period (PP)

Payback Period (PP) adalah periode dimana perusahaan harus mampu mengembalikan nilai investasi yang telah dikeluarkan oleh investor. Penilaian melalui rasio ini sering digunakan karena dapat dijadikan penentu ntuk mengambil keputusan investasi berdasarkan cepat atau lambatnya waktu pengembalian modal investasi. Dari hasil perhitungan, diperoleh nilai PP yaitu 3.98 tahun atau sama dengan tahun ke-3.

Tabel 9. Payback Period (PP) GDS

TAHUN	ARUS KAS	ARUS KAS KOMULATIF
0	(31,400,000,000)	(31,400,000,000)
1	(2,981,326,233)	(34,381,326,233)
2	6,289,722,114	(28,091,604,120)
3	11,663,856,212	(16,427,747,907)
4	17,208,175,989	780,428,081
5	32,488,912,186	33,269,340,267
PAYBACKPERIOD		3.98

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Internal Rate of Return (IRR)

Metode *Internal Rate of Return* (IRR) ini digunakan untuk menghitung Tingkat suku bunga yang dapat menyamakan antara nilai sekarang dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek. Jika hasil perhitungan IRR > modal yang dikeluarkan maka investasi tersebut baik, dan apabila kurang sebaiknya investasi tersebut dihindari. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh bahwa IRR pada perusahaan GDS adalah sebesar 18,6 %, Yang lebih tinggi dari *Discount Rate* sebesar 15% sehingga dapat disimpulkan bahwa investasi layak untuk dijalankan karena tingkat pengembalian internal melebihi biaya modal yang ditetapkan.

Tabel 10 Internal Rate of Return (IRR) GDS

TAHUN	ARUS KAS
0	(31,400,000,000)
1	(2,981,326,233)
2	6,289,722,114
3	11,663,856,212
4	17,208,175,989
5	32,488,912,186
IRR	18.68%

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

Break Even Poin (BEP)

Break Even Point atau yang biasa disebut dengan titik impas digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat memenuhi kebutuhan biaya tetapnya.

Tabel 11. Break Even Poin (BEP)

KETERANGAN	Bln 14
Unit Sales Subscriber (BFSI)	53
Harga Penjualan	80,000,000
Unit Sales Subscriber (Usaha Menengah)	43
Harga Penjualan	10,000,000
TOTAL PENJUALAN	4,645,600,000

Biaya Variabel	3,262,800,000
Biaya Variabel Per Unit	71,000,000
Contribution Margin	1,382,800,000
Biaya Tetap	1,382,800,000
LABA BERSIH	0
Total sales	4,645,600,000
Total cost	4,645,600,000
LABA BERSIH	0
	BEP

(Sumber: Diskusi Tim Penulis, 2025)

4. KESIMPULAN

Penelitian mengenai *Perencanaan Keuangan Bisnis Agregator Big Data Operator Telekomunikasi Seluler pada PT Get Data Solutions* menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang terencana dan berbasis data sangat penting untuk mendukung keberlanjutan serta profitabilitas bisnis berbasis analitik data. Berdasarkan hasil analisis struktur biaya, model pendapatan, dan simulasi kelayakan finansial.

Struktur biaya (cost structure) bisnis aggregator big data didominasi oleh komponen biaya cloud, penyimpanan data, bandwidth, dan tenaga ahli data engineering. Oleh karena itu, efisiensi penggunaan infrastruktur dan optimalisasi arsitektur teknologi (misalnya dengan *hybrid cloud* atau *edge computing*) menjadi faktor strategis dalam menekan *operational expenditure (OpEx)* dan meningkatkan margin keuntungan.

Dari sisi model pendapatan (revenue model), potensi keuntungan terbesar berasal dari kombinasi dua jalur nilai utama, yaitu *operational value* (efisiensi internal dan peningkatan performa jaringan) dan *commercial value* (monetisasi data melalui API, laporan analitik, dan layanan insight). Penggabungan kedua model ini terbukti dapat menciptakan aliran pendapatan berulang (*recurring revenue*) yang stabil bagi perusahaan.

Analisis kelayakan keuangan (financial feasibility) menunjukkan bahwa dengan asumsi pertumbuhan pasar big data yang tinggi dan peningkatan jumlah pelanggan korporat, proyek bisnis aggregator big data PT Get Data Solutions berpotensi menghasilkan NPV positif dan IRR di atas tingkat diskonto, yang berarti secara finansial layak untuk dijalankan.

Aspek regulasi dan etika data perlu menjadi pertimbangan penting dalam perencanaan keuangan. Biaya kepatuhan (*compliance cost*) terhadap kebijakan privasi data dapat berdampak pada struktur biaya dan arus kas. Oleh karena itu, penyusunan rencana keuangan harus memasukkan skenario *regulatory shock* untuk memitigasi risiko jangka panjang.

Perencanaan keuangan merupakan aspek penting dalam mencapai stabilitas dan keberhasilan *financial*, sekaligus memastikan perlindungan kekayaan dimasa mendatang. Untuk GDS, elemen perencanaan keuangan mencakup beberapa tahapan penting yang saling berkaitan yaitu dengan perencanaan pendapatan yang didasarkan pada strategi pemasaran, diikuti oleh perencanaan biaya yang mempertimbangkan aspek pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia.

Berdasarkan analisis data, ROI GDS pada tahun pertama hingga kelima, ROI GDS positif. Ini menunjukkan bahwa GDS berhasil meraih keuntungan yang baik dan dapat melanjutkan investasi di tahun-tahun berikutnya. Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan metode Net Present Value (NPV) didapatkan nilai NPV > 0 artinya investasi mendapatkan keuntungan sehingga investasi dapat dijalankan. Dari hasil perhitungan, diperoleh nilai PP yaitu 3.98 tahun atau sama dengan tahun ke-3.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh bahwa IRR pada perusahaan GDS adalah sebesar 18,6 %, Yang lebih tinggi dari *Discount Rate* sebesar 15% sehingga dapat disimpulkan bahwa investasi layak untuk dijalankan karena tingkat pengembalian internal melebihi biaya modal yang ditetapkan. Analisa *current ratio*, *cash ratio*, dan *quick ratio* mengindikasikan bahwa GDS dari tahun ke-1 sampai dengan tahun ke-5 memiliki kemampuan untuk melunasi hutang jangka pendeknya. Jika melihat hasil perhitungan DAR dan DER GDS, menunjukan semakin tahun semakin menurun, berarti tingkat keamanan dana perusahaan baik aset dan ekuitasnya semakin membaik. Analisa rasio profitabilitas perusahaan GDS cukup baik. Untuk *gross profit margin* yang didapatkan oleh perusahaan dari tahun pertama sampai dengan tahun kelima cukup stabil.

DAFTAR PUSTAKA

- Ilmiah, J. R., & Rdtl, P. I.-. (2025). *SENTRI : Strategi Pengembangan Ekosistem Perbankan Digital Komunitas*. 4(7), 408–420.
- Irhamni, A. (2015). Big Data: Apa dan pengaruhnya pada perpustakaan? (What is Big Data and its Influence to Library). *Perpustakaan Nasional*, 24(4), 19–23.

- Kastouni, M. Z., & Ait Lahcen, A. (2022). Big data analytics in telecommunications: Governance, architecture and use cases. *Journal of King Saud University - Computer and Information Sciences*, 34(6), 2758–2770. <https://doi.org/10.1016/j.jksuci.2020.11.024>
- Mhlanga, D. (2019). *The role of big data in financial technology toward financial inclusion*.
- Octasyilva, A. R. P., & Rurianto, J. (2020). Analisis Industri Telekomunikasi Seluler di Indonesia: Pendekatan SCP (Structure Conduct Performance). *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 3(3), 391–408. <https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v3i3.146>
- Putra, S. W. (2023). " PENERAPAN INFRASTRUKTUR DAN TEKNOLOGI BIG DATA PADA BIDANG PENDIDIKAN " PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA " PENERAPAN INFRASTRUKTUR DAN TEKNOLOGI BIG DATA PADA BIDANG PENDIDIKAN " Dosen Pengampu : Irawan Afrianto , S . T , M . T Disusun Oleh : Desember.
- Wahab, R. A. (2015). Analisis Quality of Experience Layanan Telekomunikasi Seluler Masyarakat Kabupaten Kepulauan Sangihe. *Buletin Pos Dan Telekomunikasi*, 11(3), 173. <https://doi.org/10.17933/bpostel.2013.110301>
- Warnila, W., & Oktaviyah, N. (2024). Keunggulan Bersaing di Era Digital: Analisis Strategi PT Telkom Indonesia. *Bata Ilyas Journal of Accounting*, 5(1). <https://doi.org/10.37531/bijac.v5i1.6781>
- Yusnita, E. (2024). Transformasi Digital dan Dampaknya terhadap Tata Kelola Teknologi Informasi (studi kasus Telkom Sumatera Barat). *Journal of Innovative and Creativity (Joecy)*, 4(3), 6–12. <https://doi.org/10.31004/joecy.v4i3.113>
- Zahro, A. (2023). *Digital banking dan financial technology* (Issue September).