

**PERANAN PERENCANAAN LABA UNTUK MENCAPAI TARGET LABA  
PERUSAHAAN PISANG GORENG SIMANALAGI**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Samuel Ibrahim

2012120143

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJAMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT  
No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017

**THE ROLE OF PROFIT PLANNING TO ACHIEVE THE PROFIT TARGET  
OF SIMANALAGI'S FRIED BANANA**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements of  
A Bachelor Degree in Economics

By

Samuel Ibrahim  
2012120143

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
MANAGEMENT STUDY PROGRAM  
(Accredited based on the Decree of BAN – PT  
No. 277/BAN-PT/Ak-XIV/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2017

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**



**PERANAN PERENCANAAN LABA UNTUK MENCAPAI TARGET LABA**  
**PERUSAHAAN PISANG GORENG SIMANALAGI**

Oleh  
Samuel Ibrahim  
2012120143

**SKRIPSI**

Bandung, 7 Desember 2016

Ketua Jurusan Manajemen,

Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si

Pembimbing,

Inge Barlian, Dra., Akt., MSc.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Samuel Ibrahim

Tempat, tanggal lahir : Bandung, 14 Juli 1994

Nomor Pokok : 2012120143

Program Studi : Manajemen

Jenis Naskah : Skripsi

### JUDUL

Peranan Perencanaan Laba untuk Mencapai Target Laba  
Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi

Dengan,

Pembimbing : Dra.Inge Barlian, Ak., M.Sc.

### SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU. No 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.  
Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademi, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 7 Desember 2016

Pembuat pernyataan :

(Samuel Ibrahim)

## ABSTRAK

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi karena perkembangan bisnis kuliner di Bandung saat ini semakin berkembang pesat, hal ini dapat kita lihat dari jumlah restoran, *café*, dan tempat makan yang ada di Kota Bandung setiap tahun meningkat, sedangkan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi sendiri sudah berdiri sejak tahun 1948 dan dapat bertahan hingga saat ini. Akan tetapi, penjualan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi selama 2 tahun terakhir mengalami penurunan dikarenakan ketatnya persaingan usaha dan juga situasi ekonomi negara Indonesia yang melemah.

Metode penulisan yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis. Penulis mengumpulkan data, mengolah, dan menginterpretasikan data kemudian membuat kesimpulan. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah wawancara dan observasi. Sedangkan, jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh langsung dari Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.

Laporan keuangan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi masih sederhana dan tidak memiliki perencanaan laba sehingga penulis akan meneliti laporan keuangan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi. Penelitian ini dilakukan agar dapat membandingkan kinerja keuangan perusahaan pada tahun 2015 dan 2016 dengan laporan pro forma tahun 2017. Kemudian penulis juga akan melakukan analisa mengenai laporan keuangan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi pada tahun 2015-2016 sebagai dasar untuk pembuatan laporan pro forma tahun 2017.

Pengembangan usaha yang akan dilakukan adalah pengembangan produk baru dan juga pembukaan cabang baru. Kemudian, perencanaan laba yang akan dibuat adalah menggunakan alternatif perpaduan pengembangan produk baru dan pembukaan cabang baru. Tetapi, pertama-tama penulis akan membahas terlebih dahulu mengenai perkembangan dari kegiatan usaha Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi dan alasan mengapa melakukan perencanaan laba tersebut.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan mengalami penurunan, dapat dilihat dari hasil analisa laporan keuangan tahun 2015 dan 2016 menggunakan rasio-rasio keuangan, sehingga perusahaan sebaiknya melakukan pengembangan usaha. Kemudian, hasil analisa laporan pro forma dari perencanaan laba tersebut menunjukkan bahwa perusahaan sebaiknya memakai alternatif tersebut karena memberikan dampak yang signifikan pada peningkatan total laba bersih dibandingkan dengan sebelum melakukan pengembangan usaha.

Kata Kunci: *cafe*, perencanaan laba, laporan pro forma, rasio-rasio keuangan, analisa laporan pro forma

## PRAKATA

Puji dan syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas penyertaan dan anugerah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi manajemen keuangan ini dengan judul **“Peranan Perencanaan Laba untuk Mencapai Target Laba Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi”**.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan sidang sarjana pada Universitas Parahyangan Program Studi Manajemen. Banyak hambatan dan kesulitan yang dihadapi penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, yang senantiasa melimpahkan kasih karunia-Nya, membimbing, dan melapangkan jalan penulis dalam penyusunan skripsi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih Tuhan atas berkat-Mu yang melimpah selama ini.
2. Kedua, orang tua serta keluarga saya yang selalu mendukung dari segi material dan moril, serta memberikan semangat, dan mendoakan penulis agar penyusunan skripsi ini cepat selesai.
3. Naomi Claudia, selaku pacar saya yang selalu mendampingi dan memberikan dukungan selama proses pengerjaan skripsi ini.
4. Ibu Dra. Inge Barlian, Ak., M. Sc selaku dosen pembimbing Skripsi Manajemen Keuangan yang telah mengajarkan berbagai ilmu dari awal kelas seminar Manajemen Keuangan sampai pada penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M. Si selaku Ketua Jurusan Manajemen.
6. Dekan Fakultas Ekonomi Ibu Dr. M. Merry Marianti, selaku pimpinan Fakultas Ekonomi.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi maupun fakultas lainnya di Universitas Katolik Parahyangan yang telah mengajarkan dan memberikan berbagai ilmu.
8. Bapak Arif Andreas Ibrahim dan Ibu Ivy Djoeharnoko selaku pemilik dari Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi yang telah memberikan ijin dan data

bagi penulis untuk melakukan penelitian di Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.

9. Teman-teman dan juga sahabat dari penulis, baik di SMA maupun di perkuliahan, serta teman-teman jurusan Manajemen yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang selalu menyemangati, memberikan dukungan, dan tempat berbagi cerita selama ini.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terimakasih atas bantuan yang telah diberikan selama ini kepada penulis.

Dalam penulisan karya skripsi ini penulis menemui beberapa hambatan juga masih banyak kekurangan, oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan masukan yang bersifat membangun. Harapan penulis pada karya tulis ini yaitu agar hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi khususnya dalam bidang ilmu manajemen yang dapat dijadikan tempat berpijak bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

Bandung, 7 Desember 2016

Penulis,

Samuel Ibrahim

## **DAFTAR ISI**

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>PRAKATA</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran .....	5
<b>BAB 2 LANDASAN TEORI</b> .....	7
2.1 Perencanaan Keuangan .....	7
2.1.1 Rencana Keuangan Jangka Panjang.....	7
2.1.2 Rencana Keuangan Jangka Pendek.....	8
2.2 Laporan Keuangan .....	8
2.2.1 Laporan Laba/Rugi .....	9
2.2.2 Neraca .....	10
2.3 Analisa Laporan Keuangan.....	13
2.3.1 Manfaat dan Tujuan Analisis Laporan Keuangan.....	14
2.3.2 Rasio Keuangan .....	16
2.4 Laporan Pro Forma .....	24
2.4.1 Menyusun Laba Rugi Pro Forma .....	25
2.4.2 Menyusun Neraca Pro Forma .....	25

<b>BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Metode Penelitian .....	26
3.1.1 Jenis Data .....	26
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.3 Objek Penelitian.....	27
3.3.1 Sejarah Singkat Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.....	27
3.3.2 Visi, Misi, dan Culture Perusahaan.....	30
3.3.3 Produk & Harga .....	31
3.4 Kegiatan Bisnis Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi .....	31
3.5 Kegiatan Operasional Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi (SOP).....	33
3.5.1 Persiapan .....	33
3.5.2 Menggoreng .....	33
3.5.3 Menggoreng Cireng .....	34
3.5.4 Menggoreng Combro .....	34
3.5.5 Menggoreng Pisang Tanduk dan Raja .....	35
3.5.6 Menggoreng Tahu Sayur dan Tahu Pedas .....	36
3.5.7 Menggoreng Pisang Kipas .....	37
3.5.8 Menggoreng Gandasturi.....	37
3.5.9 Menggoreng Bala-Bala .....	38
3.5.10 Menggoreng Gogodoh .....	39
3.5.11 Menggoreng Peuyeum .....	39
3.5.12 Menggoreng Singkong.....	40
3.5.13 Menggoreng Sukun .....	41
3.5.14 Pelayanan Konsumen.....	41
3.5.15 Cek Stok dan Bon .....	42
3.5.16 Tutup Outlet.....	42

3.6 Struktur Organisasi .....	43
3.7 Data Perkembangan Penjualan Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.....	45
3.7.1 Data Perkembangan Penjualan Tahun 2015 .....	45
3.7.2 Data Perkembangan Penjualan Tahun 2016 .....	46
3.8 Harga Pokok Penjualan (HPP).....	47
3.9 Macam – Macam Beban Operasional yang Dikeluarkan.....	51
3.9.1 Beban Operasional Tahun 2015 & 2016.....	51
3.10 Laporan Keuangan .....	53
3.10.1 Laporan Laba Rugi .....	53
3.10.2 Neraca .....	54
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>55</b>
4.1 Analisa Common Size.....	55
4.1.1 Analisa Common Size Laporan Laba Rugi Tahun 2015-2016.....	55
4.1.2 Analisa Common Size Neraca Tahun 2015-2016.....	57
4.2 Analisa Laporan Keuangan .....	59
4.2.1 Rasio Likuiditas .....	59
4.2.2 Rasio Aktivitas.....	61
4.2.3 Rasio Profitabilitas.....	63
4.2.4 Evaluasi Hasil Analisa Laporan Keuangan.....	66
4.3 Pengembangan Usaha .....	71
4.3.1 Pengembangan Produk Baru.....	71
4.3.2 Pembukaan Cabang Baru .....	74
4.4 Perencanaan Laba .....	71
4.5 Laporan Pro Forma .....	76
4.5.1 Laporan Laba Rugi Pro Forma .....	76
4.5.2 Neraca Pro Forma .....	78

4.5.3 Analisa Laporan Pro Forma .....	79
4.6 Perbandingan Rasio Keuangan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha .....	83
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>84</b>
5.1 Kesimpulan .....	84
5.2 Saran .....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>88</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>89</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.7.1: Perkembangan Penjualan Tahun 2015.....	44
Tabel 3.7.2: Perkembangan Penjualan Tahun 2016.....	45
Tabel 3.8: Harga Pokok Penjualan.....	50
Tabel 3.9.1 (1): Beban Operasional Tahun 2105.....	51
Tabel 3.9.1 (2): Beban Operasional Tahun 2016.....	52
Tabel 3.10.1: Laporan Laba Rugi Tahun 2015-2016.....	53
Tabel 3.10.2: Neraca Tahun 2015-2016.....	54
Tabel 4.1.1: Analisa Common Size Laporan Laba Rugi Tahun 2015-2016.....	55
Tabel 4.1.2: Analisa Common Size Neraca Tahun 2015-2016.....	57
Tabel 4.2.4: Perbandingan Hasil Analisa Laporan Keuangan.....	66
Tabel 4.3.1: Beban Operasional Pengembangan Produk Baru.....	73
Tabel 4.3.2 (1): Beban Operasional Pembukaan Cabang Baru.....	74
Tabel 4.3.2 (2): Investasi Perlengkapan Dagang.....	75
Tabel 4.5.1: Laporan Laba Rugi Pro Forma Pengembangan Produk Baru & Pembukaan Cabang Baru.....	77
Tabel 4.5.2: Neraca Pro Forma Pengembangan Produk Baru & Pembukaan Cabang Baru.....	79
Tabel 4.6: Perbandingan Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha.....	83
Tabel 5.1 (1): Perbandingan Rasio Keuangan Tahun 2015 dan 2016.....	84
Tabel 5.1 (2): Perbandingan Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha.....	86

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1: Tren Kuliner, Aneka Gorengan, dan Jajanan Pasar Di Indonesia.....	3
Gambar 1.2: Bagan Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 3.5.3: Proses Menggoreng Cireng.....	34
Gambar 3.5.4: Proses Menggoreng Combro.....	35
Gambar 3.5.5: Proses Menggoreng Pisang Tanduk dan Raja.....	36
Gambar 3.5.6: Proses Menggoreng Tahu Sayur dan Tahu Pedas.....	36
Gambar 3.5.7: Proses Menggoreng Pisang Kipas.....	37
Gambar 3.5.8: Proses Menggoreng Gandasturi.....	38
Gambar 3.5.9: Proses Menggoreng Bala-Bala.....	38
Gambar 3.5.10: Proses Menggoreng Gogodoh.....	39
Gambar 3.5.11: Proses Menggoreng Peuyeum.....	40
Gambar 3.5.12: Proses Menggoreng Singkong.....	40
Gambar 3.5.13: Proses Menggoreng Sukun.....	41
Gambar 3.6: Struktur Organisasi Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.....	43

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perusahaan sebagai salah satu bentuk organisasi pada umumnya memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam usaha untuk memenuhi kepentingan para stake-holder. Adapun tujuan perusahaan antara lain untuk memperoleh keuntungan (profit), untuk memuaskan kebutuhan konsumen, dan untuk meningkatkan citra perusahaan. Kemampuan perusahaan untuk mencapai laba sering disebut dengan istilah Profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan menghasilkan laba (profit) selama suatu periode tertentu dengan menggunakan modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri. Tercapainya tujuan perusahaan tersebut juga ditentukan oleh kinerja yang ditunjukkan oleh operasional perusahaan. Kinerja operasional perusahaan juga harus diikuti dengan perencanaan keuangan perusahaan.

Perencanaan laba yang tepat adalah kunci keberhasilan seorang manajer. Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen, berhasil atau gagalnya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan bergantung pada perencanaan. Perencanaan laba yang dibuat dengan baik dan selaras dengan strategi yang telah ditetapkan akan dapat mengarahkan perusahaan dalam pencapaian tujuannya secara efektif dan efisien. Perencanaan laba mencakup kegiatan ramalan keuangan dan pengendalian keuangan. Ramalan keuangan dibuat untuk meramalkan kebutuhan dana tambahan yang diperlukan perusahaan. Dengan mengetahui berapa jumlah dana yang akan diperlukan perusahaan untuk operasi periode mendatang, manajemen keuangan dapat memikirkan cara yang terbaik untuk mendanai kebutuhan tersebut dan pada akhirnya menjadi dasar pengendalian efektif keuangan. Langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan penyusunan perencanaan laba adalah peramalan penjualan, yaitu merupakan ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan. Penyusunan perencanaan keuangan apabila disajikan dengan benar, maka informasi tersebut akan berguna bagi pihak manajemen perusahaan dalam rangka pengembangan usaha yang dilakukan. Apabila perencanaan laba dilakukan secara tepat maka pihak manajemen perusahaan mampu

untuk berusaha secara maksimal dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Perencanaan yang baik harus bisa dihubungkan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan itu sendiri. Salah satu analisis untuk membuat perencanaan dan pengendalian keuangan yang baik adalah dengan melakukan analisis laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan salah satu bentuk informasi akuntansi yang penting dalam proses penilaian kinerja perusahaan, sehingga dengan laporan keuangan tersebut dapat mengungkapkan kondisi keuangan suatu perusahaan maupun kinerja yang telah dicapai perusahaan untuk suatu periode tertentu. Rasio profitabilitas dalam laporan keuangan akan memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas pengelolaan perusahaan. Semakin besar profitabilitas berarti semakin baik, karena kemakmuran pemilik perusahaan meningkat dengan semakin besarnya profitabilitas.

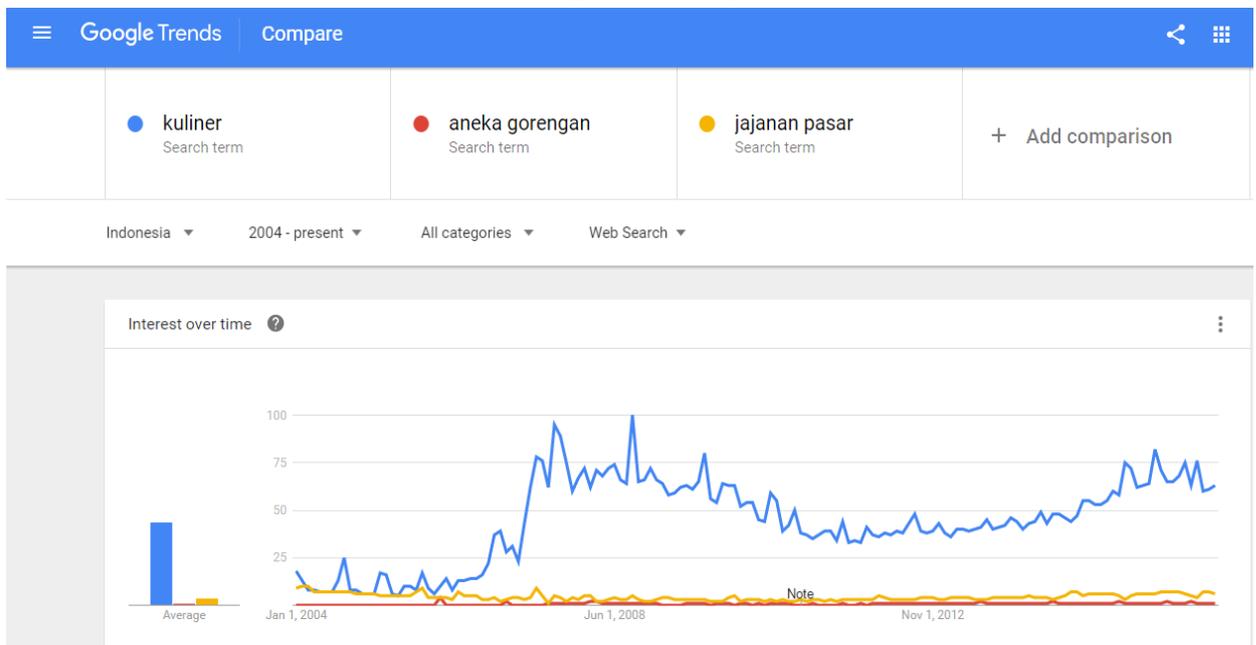
Analisis laporan keuangan secara teoritis terdiri dari dua kata, yaitu analisis dan laporan keuangan. Ini berarti bahwa analisis laporan keuangan merupakan suatu proses yang penuh pertimbangan dalam rangka membantu mengevaluasi posisi keuangan dan hasil operasi perusahaan pada masa sekarang dan masa lalu, dengan tujuan utama menentukan estimasi dan prediksi yang paling mungkin mengenai kondisi dan kinerja perusahaan pada masa mendatang. Analisis laporan keuangan dikatakan mempunyai kegunaan apabila dapat dipakai untuk memprediksi fenomena ekonomi. Pelaporan keuangan perusahaan merupakan informasi yang utama untuk menilai prospek investasi.

Manajer keuangan sebagai pembuat keputusan mengenai kebijaksanaan akuntansi dapat memilih di antara berbagai alternatif prosedur yang ada. Laporan keuangan yang merupakan laporan pertanggungjawaban manajer perusahaan atas pengelolaan perusahaan yang dipercayakan kepadanya kepada pihak-pihak yang mempunyai kepentingan di dalam maupun di luar perusahaan (seperti pemilik perusahaan, pemerintah, dan pemilik tempat usaha). Berdasarkan pada kepentingan tersebut, maka diperlukan suatu analisis laporan keuangan perusahaan yang dikelola oleh manajemen perusahaan sebagai wujud pertanggungjawabannya. Analisis terhadap laporan keuangan tersebut mencerminkan kinerja perusahaan, pada

umumnya disajikan dalam bentuk perbandingan atau rasio dari pos-pos yang ada dalam laporan keuangan perusahaan.

**Gambar 1.1**

### Tren Kuliner, Aneka Gorengan, dan Jajanan Pasar Di Indonesia



Sumber: [www.google.co.id](http://www.google.co.id)

Dapat dilihat dari Gambar 1.1 yang menunjukkan bahwa saat ini industri kuliner adalah salah satu bentuk industri yang berkembang pesat. Dapat kita lihat dari maraknya cafe-cafe baru yang tersebar di Kota Bandung mulai dari kelas menengah hingga atas. Kuliner seolah-olah menjadi budaya tersendiri bagi masyarakat Indonesia. Maka dari itu, industri makanan juga menjadi salah satu usaha yang menjanjikan dan digemari oleh para pengusaha. Dengan banyaknya pengusaha baru yang bermunculan, maka semakin banyak yang berpikir untuk memulai dan menjalani usaha pada bidang makanan. Tentunya, persaingan pun akan semakin ketat.

Bagi Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi sendiri, persaingan dalam industri kuliner ini dapat dirasakan dengan menurunnya profit dalam beberapa tahun terakhir, selain itu faktor dari sistem bagi hasil dengan pemilik tempat usaha di setiap cabang Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi, persentase dari uang bagi hasil tersebut jika dihitung dalam setahun kurang lebih dapat dipakai untuk mencicil 1 ruko di daerah

perkotaan. Hal-hal tersebut dikarenakan belum adanya sistem akuntansi dan perencanaan laba untuk jangka panjang dari Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi. Akibatnya, Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi tidak memiliki perencanaan jangka panjang untuk memiliki tempat usaha dan tempat produksi sendiri, selain itu belum adanya sistem akuntansi yang tertata sehingga perhitungan pendapatan dan pengeluaran yang masih sederhana menyebabkan masih banyaknya kerugian dari pelaporan keuangan perusahaan tersebut.

Dengan persaingan di dunia kuliner yang semakin ketat, Pisang Goreng Simanalagi harus memiliki alternatif pengembangan usaha melalui pengembangan produk baru, serta tempat usaha dan tempat produksi sendiri agar dapat memaksimalkan profit yang didapat, selain itu dibutuhkan sistem akuntansi yang baik dan terkomputerisasi untuk membantu menghitung pendapatan dan pengeluaran Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi yang lebih jelas dan detail. Jadi, berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Peranan Perencanaan Laba untuk Mencapai Target Laba Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- 1) Bagaimana kinerja keuangan perusahaan saat ini?
- 2) Usaha-usaha apakah yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba?
- 3) Bagaimana pro forma laporan keuangan setelah adanya usaha untuk meningkatkan laba?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan saat ini.
- 2) Untuk mengetahui usaha-usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba.
- 3) Untuk mengetahui pro forma laporan keuangan setelah adanya usaha untuk meningkatkan laba.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian terhadap perusahaan Pisang Goreng Simanalagi ini adalah sebagai berikut:

- Bagi Pengusaha

Untuk menentukan dan mengaplikasikan perencanaan laba yang sesuai agar mencapai target laba perusahaan Pisang Goreng Simanalagi.

- Bagi Penulis

- 1) Menerapkan teori yang telah dipelajari dalam mata kuliah Manajemen Keuangan ke dalam kasus nyata sehingga penelitian yang dilakukan dijadikan media pembelajaran.
- 2) Sebagai salah satu prasyarat kelulusan untuk menjadi Sarjana Ekonomi dari Universitas Katolik Parahyangan.

- Bagi Pembaca

Peneliti berharap penelitian dan pembahasan yang dilakukan dalam penelitian dapat memberikan pengetahuan kepada para pembaca, termasuk kalangan pengusaha retail dan masyarakat pada umumnya.

- Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan untuk peneliti-peneliti yang akan melakukan penelitian terkait dengan topik yang serupa di kemudian hari.

#### **1.5 Kerangka Pemikiran**

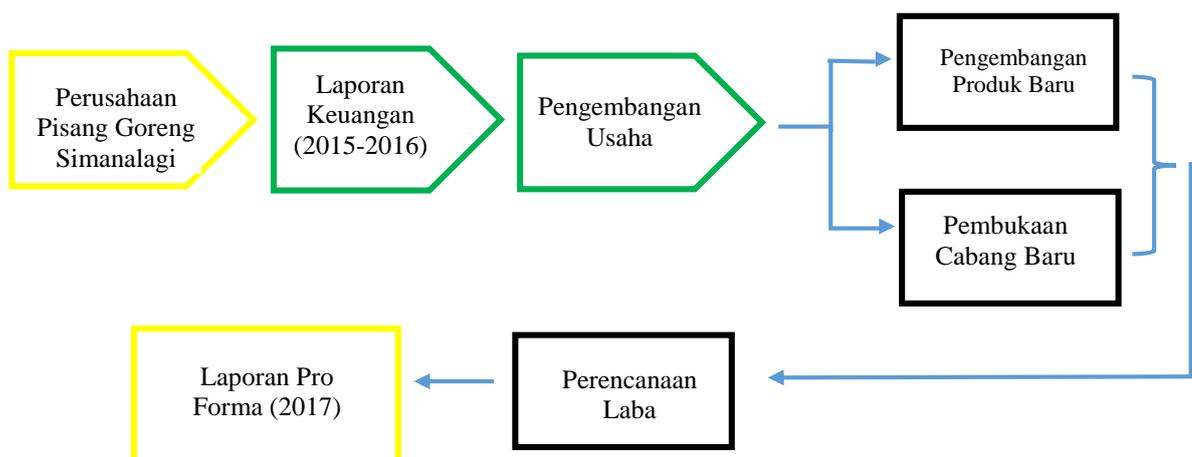
Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kuliner dimana saat ini persaingan di bidang kuliner sangat ketat karena banyak bermunculan usaha kuliner baru yang tidak kalah menarik bagi konsumen, sehingga Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi ingin meningkatkan kinerja operasional bisnisnya dengan cara memiliki tempat usaha sendiri dan memiliki sistem akuntansi yang baik. Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi selama ini buka di beberapa tempat dengan cara bagi hasil, sedangkan persentase bagi hasilnya tersebut lebih baik dipakai mencicil untuk membeli tempat usaha sendiri sehingga memaksimalkan profitabilitas bagi perusahaan. Sistem akuntansi yang baik

dibutuhkan untuk menekan biaya-biaya yang tidak tercatat sehingga dapat memaksimalkan profitabilitas bagi perusahaan, ini dilakukan agar Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi tetap dapat bersaing di dunia kuliner. Untuk mencapai rencana tersebut, maka dari itu Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi harus melakukan perencanaan laba untuk mencapai target laba dengan melakukan analisa laporan keuangan dan peramalan terhadap laporan keuangan.

Menurut Prof. Ridwan S. Sundjaja, Dra. Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan 1 edisi 8 (2013:244), ramalan penjualan adalah prediksi penjualan perusahaan pada suatu periode tertentu didasarkan pada data eksternal dan internal serta digunakan sebagai input untuk membuat rencana penjualan dan merupakan input utama untuk proses perencanaan keuangan jangka pendek. Selain itu, untuk mengatasi masalah ketidakpastian, harus disiapkan berbagai kemungkinan keadaan seperti ramalan pesimistik, ramalan hampir pasti, dan ramalan optimistik.

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan di atas dan dari teori yang telah dibahas, maka dapat disusun kerangka pemikiran yang menggambarkan tentang hubungan antara ramalan penjualan dengan analisa laporan keuangan sebagai berikut:

**Gambar 1.2**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**



Sumber: Data Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi, data diolah penulis