

**PERANAN PERENCANAAN LABA DALAM USAHA PENGEMBANGAN
BISNIS *ONLINE SHOP* PADA PERUSAHAAN STAR.CO**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Naomy Margareth

2012120209

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

BANDUNG

2017

***THE ROLE OF PROFIT PLANNING IN BUSINESS DEVELOPMENT
EFFORTS ON THE STAR.CO ONLINE SHOP COMPANY***



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements of
A Bachelor Degree in Economics

By

Naomy Margareth

2012120209

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

MANAGEMENT STUDY PROGRAMME

(Accredited based on the Decree of BAN - PT

No. 227/SK/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)

BANDUNG

2017

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



Peranan Perencanaan Laba dalam Usaha Pengembangan Bisnis *Online shop* pada
Perusahaan Star.co

Oleh
Naomy Margareth
2012120209

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 19 Januari 2017

Ketua Program Studi Manajemen,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Iskandarsyah'.

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Inge Barlian'.

Inge Barlian, Dra., Akt., MSc.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,
Nama (sesuai akte lahir) : Naomy Margareth
Tempat, tanggal lahir : Binjai, 30 Maret 1994
Nomor Pokok : 2012120209
Program studi : Manajemen
Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

**Peranan Perencanaan Laba dalam Usaha Pengembangan Bisnis *Online shop*
pada Perusahaan Star.co**

Dengan,
Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Akt. MSc.

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 manapun.

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

Bandung,
Dinyatakan tanggal : 19 Januari 2017
Pembuat pernyataan : Naomy Margareth



(Naomy Margareth)

ABSTRAK

Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu sector industri yang sangat membantu perekonomian Indonesia. Menurut badan pusat statistik, UMKM di Indonesia pada tahun 2014 adalah sebanyak 57,9 juta dan memiliki kontribusi pada PDB sebesar 58.92% dan penyerapan tenaga kerja sebesar 97.3%, sampai saat ini masih mengalami peningkatan. UMKM tidak selalu menjual produknya secara *offline*. Beberapa pelaku UMKM melihat perkembangan teknologi dan pengguna internet di Indonesia yang mencapai 50% dari total penduduk menjadi peluang untuk memasarkan produknya secara *online*. Salah satunya adalah Star.co. Star.co Merupakan bisnis *online* berbasis *e-commerce* yang baru berdiri selama satu tahun. Keuntungan yang dihasilkan Star.co dalam waktu satu tahun bisnis ini berjalan berluktuatif tetapi masih menghasilkan keuntungan. Namun, pemilik ingin mengembangkan bisnisnya secara *offline*. Pada umumnya, kendala yang dihadapi perusahaan baru (*startup company*) adalah sulitnya untuk mendapatkan modal dan tidak melakukan perencanaan mau dibawa kemana usaha tersebut karena, biasanya untuk mendirikan suatu usaha memerlukan modal yang tidak sedikit.

Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana kinerja perusahaan berdasarkan analisa laporan keuangan periode November 2016, menggunakan rasio-rasio keuangan yaitu, rasio likuiditas, rasio aktifitas, rasio profitabilitas, bagaimana perencanaan laba perusahaan tanpa melakukan pengembangan usaha, bagaimana perencanaan laba dengan melakukan pengembangan usaha serta bagaimana evaluasi perencanaan laba perusahaan dengan melakukan pengembangan usaha.

Untuk mencapai hasil penelitian, penulis menggunakan metode deskriptif sebagai metode penelitian dengan teknik pengumpulan data berupa studi kepustakaan.

Hasil dari penelitian serta pembahasan yang dilakukan adalah kinerja keuangan perusahaan Star.co dalam menjalankan bisnis *online* dalam kurun waktu satu tahun sudah baik. Hal itu dapat dilihat dari hasil analisis rasio-rasio keuangan. Perusahaan dinilai dapat mengelola sumber daya yang dimilikinya. Namun, apabila pemilik tetap ingin mengembangkan bisnisnya secara *offline* keuntungan yang akan diperoleh tidak akan sebesar jika bisnis dijalankan secara *online*. Oleh karena itu, penulis menyarankan agar pemilik memanfaatkan dengan maksimal *social media* yang telah digunakan untuk memasarkan produk dan sebagai alternatif kedua, penulis menyarankan agar pemilik melakukan *endorsement* agar produk dapat lebih dikenal oleh masyarakat yang kemudian diharapkan agar menimbulkan niat untuk membeli produk. Lalu, penulis menyarankan agar pemilik membayar melakukan peminjaman kepada pihak ketiga untuk menutupi aktivitas aktiva karena untuk mengembangkan usaha secara *offline*, perusahaan masih kekurangan dana. Terakhir, penulis menyarankan agar pemilik melakukan pembayaran pajak sesuai dengan tariff yang telah ditentukan oleh pemerintah.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas penyertaan, berkat dan anugerah-Nya yang senantiasa melimpah sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Perencanaan Laba dalam Usaha Pengembangan Bisnis *Online Shop* pada Perusahaan Star.co”.

Penulisan penelitian ini disusun sebagai kelengkapan untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata 1 pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan. Dalam menyelesaikan penelitian ini penulis menyadari bahwa terdapat banyak kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, serta dorongan dari berbagai pihak kendala-kendala tersebut dapat diatasi. Untuk itu pada kesempatan kali ini, dengan segenap ketulusan dan kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Kedua orang tua, Gindo Saragi dan Emly Esterlina Siahaan yang selalu mendoakan, mendukung baik dari segi moril maupun materiil, memberikan kasih sayang, waktu, tenaga, dan pikiran kepada penulis yang tak ada habisnya hingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
2. Kedua adik tercinta Gabriel Todo Josua Saragi dan Nazhesca Garda Saragi yang senantiasa memberikan dukungan, hiburan dan doa kepada penulis dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam proses penyusunan skripsi ini. Semoga kami dapat selalu menjadi berkat dan anak-anak yang membanggakan bagi keluarga dan setiap orang.
3. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., MSc. selaku dosen pembimbing yang senantiasa berbagi waktu, tenaga dan pikiran. Terima kasih atas kesabaran, dukungan, arahan dan ilmu bagi penulis dalam proses pembuatan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan. Terima kasih atas ilmu dan dukungan bagi penulis hingga dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.

5. Ibu Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., MT., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik. Terima kasih atas ilmu dan dukungan bagi penulis hingga dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
6. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan. Terima kasih atas ilmu dan dukungan bagi penulis hingga dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
7. Bapak Fernando, SE., M.Kom., selaku Dosen Wali penulis yang telah mengarahkan penulis dalam menjalani seluruh rangkaian Program Studi Manajemen, sehingga penulis dapat sampai ke tahap penyusunan skripsi ini.
8. Para Dosen FE Unpar yang turut memberikan ilmu, arahan, bantuan, kritik, saran, dan lain-lain.
9. Machiell Jessica selaku pemilik bisnis yang telah memberikan izin kepada penulis untuk menjadikan bisnisnya sebagai objek penelitian dalam menyusun skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat penulis Jasmir Kaur, Tori Prillyana, Pingkan Oroh, Pia Livya, Angela Indah, Vera Dasci, Eunike Aginta, Robert Ignatius, Fransiskus Bobby, Inggita Dellapranaya, Okta Bhakti Nurangga, Ghassan Falah Perdana, Emmanuel Ricky Rigel yang selalu setia menemani dan bersama-sama berjuang dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan. Terima kasih atas segala doa, hiburan dan motivasi hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat penulis, Mira Arum Sihombing, Nadia Desvianti, Fikryadi Amrullah yang selalu ada dan membantu penulis dari awal perkuliahan hingga skripsi ini selesai.
12. Sahabat semasa penulis SMA yang menempuh perkuliahan di Bandung, Valencia Septiono Bambang, Edo Liawandi, Angelina Grisandi, July Alam, Starly Holly yang telah menghibur dan selalu menyemangati penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
13. Sahabat kecil penulis, Feby Ratu Angela dan Yustika Laura yang sangat amat mendukung penulis dalam melakukan hal-hal yang baik di kehidupan penulis

termasuk konsultasi masalah jodoh meskipun seringkali topik pembicaraan tidak jelas arah dan tujuan.

14. Sahabat kecil penulis, Ricky Fibonacci dan Cindy Agnes yang sudah penulis anggap seperti keluarga sendiri. Terimakasih sudah menjadi inspirasi penulis dalam menjalani hidup ini.
15. Seseorang yang selalu ada dalam doa penulis dan doa orangtua penulis, terimakasih sudah menyemangati penulis meskipun penulis terkadang *jutek*. Namun, sebenarnya penulis tidak berniat demikian. Semoga kehendak Tuhanlah yang terjadi. Maaf sedikit curhat.
16. Seluruh karyawan yang bekerja di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan atas bantuan, kebaikan, dan dukungan yang telah diberikan selama ini.
17. Kepada seluruh teman-teman Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan angkatan 2012 yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungannya semoga Tuhan selalu memberkati kita semua.
18. Teman-teman lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
19. Terakhir penulis ucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada seluruh pihak yang membantu, mendukung, dan mendoakan yang tidak dapat disebutkan satu persatu, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Pada akhirnya penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Semoga Tuhan selalu memberkati dan memberikan rahmat-Nya bagi kita sekalian.

Bandung, 9 Januari 2017

Naomy Margareth

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	9
1.1 Latar Belakang	9
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
1.5 Kerangka Pemikiran.....	12
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1 Manajemen Keuangan.....	13
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	13
2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan.....	13
2.2 Laporan Keuangan	16
2.2.1 Laporan Laba Rugi.....	18
2.2.2 Laporan Neraca	19
2.4 Analisis Laporan Keuangan	24
2.5 Rasio Keuangan	24
2.5.1 Rasio Likuiditas	24
2.5.2 Rasio Aktivitas	25
2.5.3 Rasio Profitabilitas	27
2.6 Perencanaan Keuangan	28
2.6.1 Rencana Keuangan Jangka Panjang.....	29
2.6.2 Rencana Keuangan Jangka Pendek.....	29
2.7 Laporan Pro Forma	30
2.7.1 Laporan Laba Rugi Pro Forma.....	31
2.7.2 Laporan Neraca Pro Forma	31

2.7.3 Ramalan Penjualan.....	31
2.8 Pemasaran Digital/E-Marketing.....	32
2.9 Perdagangan Elektronik (<i>E-Commerce</i>)	33
2.9.1 Model-model <i>E-commerce</i> di Indonesia	33
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	35
3.1 Metode Penelitian.....	35
3.1.1 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.2 Objek Penelitian	36
3.2.1 Profil Perusahaan	36
3.3 Laporan Keuangan Perusahaan	36
3.3.1 Laporan Laba Rugi Perusahaan	37
3.3.2 Laporan Neraca Perusahaan.....	38
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1 Laporan Keuangan	39
4.1.1 Laporan Laba Rugi.....	39
4.1.2 Laporan Neraca	40
4.2 Analisis Laporan Keuangan	43
4.2.1 Analisis Rasio Keuangan	43
4.2.2 Kesimpulan Analisis Laporan Keuangan.....	48
4.3 Laporan Keuangan Proforma	48
4.2.2 Laba Rugi Proforma tanpa Pengembangan Usaha.....	48
4.2.3 Neraca Pro Forma Tanpa Pengembangan Usaha	49
4.2.4 Analisis Proforma Laporan Keuangan tanpa Pengembangan Usaha	53
4.2.5 Perbandingan Rasio Sebelum dan Setelah Proyeksi	58
4.2.6 Kesimpulan Setelah Proyeksi.....	58
4.3 Pengembangan Usaha Star.co	59
4.3.1 Investasi Pertama	59
4.3.2 Laporan Keuangan Proforma dengan Melakukan Pengembangan Usaha	60
4.3.3 Proforma Arus Kas dengan Melakukan Pengembangan Usaha.....	65
4.3.4 Analisis Laporan Keuangan Setelah Pengembangan Usaha	65
4.3.5 Evaluasi Perencanaan Laba dengan Pengembangan Usaha.....	70
4.3.6 Perbandingan Rasio Sebelum dan Setelah Pengembangan Usaha.....	71

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77
RIWAYAT HIDUP.....	91

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Star.co Laporan Laba Rugi Periode 30 November 2017	37
Tabel 3. 2 Star.co Laporan Neraca Periode 30 November 2016.....	38
Tabel 4. 1 Star.Co Laporan Laba Rugi & Common Size Periode November 2016	40
Tabel 4. 2 Star.co Neraca dan Neraca Common Size periode November 2016	41
Tabel 4. 3 Star.co Laporan Laba Rugi Pro Forma Periode November 2017	49
Tabel 4. 4 Star.co Laporan Neraca Pro Forma Tanpa Pengembangan Usaha Periode November 2017	51
Tabel 4. 5 Perbandingan Rasio Sebelum dan Setelah Proyeksi	58
Tabel 4. 6 Item Investasi Awal	59
Tabel 4. 7 Biaya Pengembangan Usaha.....	59
Tabel 4. 9 Laporan Neraca Proforma dengan Pengembangan Usaha.....	63
Tabel 4. 10 Tabel Arus Kas Proforma	65
Tabel 4. 11 Perbandingan Analisis Rasio Sebelum dan Setelah Pengembangan Usaha	71

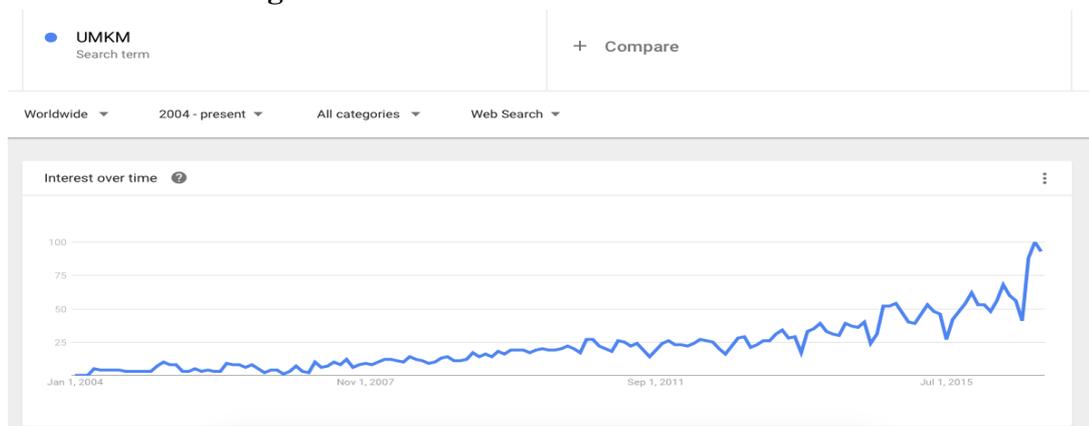
BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam perekonomian di Indonesia adalah hal yang sangat penting. Sektor ini sangat membantu pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Dapat dilihat dari jumlah pelaku UMKM pada tahun 2014 adalah sebanyak 57,9 juta. Indonesia merupakan negara dengan jumlah UMKM paling banyak dibandingkan dengan negara-negara lain dan jumlah tersebut terus bertambah hingga sampai saat ini. Sektor UMKM juga memiliki kontribusi yang cukup besar pada PDB yaitu sebanyak 58,92% dan merupakan penyerap tenaga kerja terbanyak, yaitu 97,30%. Melihat besarnya peran UMKM yang telah dipaparkan sebelumnya, maka pemerintah Indonesia sudah sebaiknya memberikan tempat bagi para wiraswasta untuk mendirikan dan mengembangkan usahanya.

Gambar 1.1
Google Trends Pertumbuhan UMKM di Indonesia



Sumber: Google

Bisa dilihat pada gambar diatas, pertumbuhan UMKM dari tahun 2004 sampai saat ini terus mengalami peningkatan, yang menunjukkan bahwa, minat masyarakat di Indonesia akan UMKM sangat besar, hal itu disebabkan oleh keuntungan-keuntungan yang diberikan oleh UMKM tersebut pada perekonomian masyarakat Indonesia dan pada perekonomian Indonesia secara umum. Pada

umumnya, kendala yang dihadapi perusahaan baru (*startup company*) adalah sulitnya untuk mendapatkan modal dan tidak melakukan perencanaan mau dibawa kemana usaha tersebut karena, biasanya untuk mendirikan suatu usaha memerlukan modal yang tidak sedikit. Kemudian kendala berikutnya adalah gagalnya usaha tersebut sehingga membuat wiraswasta menyerah dan tidak mencoba untuk menjalankan lagi usahanya.

Pada kali ini penulis membahas mengenai satu perusahaan *online* yang baru berdiri sejak dan bergerak di industri *fashion* khususnya aksesoris pria. Pemilik perusahaan menghimbau penulis agar tidak menggunakan nama asli perusahaan maka dari itu, penulis akan memberikan nama “Star.co”. Star.co berdiri pada bulan November 2015 hingga sampai saat ini dan target pasarnya adalah laki-laki. Perusahaan ini menjual berbagai macam produk yaitu, *wallet*, *mini wallet*, *card holder*, dan *passport cover* . Sampai saat ini, Star.co sudah bekerja sama dengan beberapa situs *e-commerce* yaitu, BukaLapak, Tokopedia, BerryBenka, Qlapa, Elevania, Lazada. Namun menurut pemilik, hal itu masih kurang menguntungkan bagi bisnisnya karena *brand* yang ditawarkan masih terbilang baru di pasar sementara para pesaing dari produk-produk Star.co adalah *brand* yang sudah lebih dahulu masuk ke pasar dan sudah memiliki nama dibenak konsumen. Pemilik ingin agar usaha yang baru dirintis ini menjadi salah satu usaha yang maju dan dapat diperhitungkan di pasar.

Supaya tujuan tersebut tercapai, perusahaan harus merencanakan keuangannya. Perencanaan keuangan merupakan aspek yang penting dari operasi perusahaan. Perencanaan keuangan terbagi atas dua yaitu, perencanaan uang tunai (penyusunan budget kas perusahaan) dan perencanaan laba (penyusunan laporan keuangan proforma), penulis berfokus pada perencanaan laba.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengambil judul “Peranan Perencanaan Laba dalam Usaha Pengembangan Bisnis *Online Shop* pada Perusahaan Star.co”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja perusahaan berdasarkan analisa laporan keuangan periode November 2016?
2. Bagaimana perencanaan laba perusahaan tanpa melakukan pengembangan usaha?
3. Bagaimana perencanaan laba perusahaan dengan melakukan pengembangan usaha?
4. Bagaimana evaluasi dari perencanaan laba perusahaan dengan melakukan pengembangan usaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bagaimana kinerja perusahaan berdasarkan analisa laporan keuangan periode November 2016
2. Mengetahui bagaimana perencanaan laba perusahaan tanpa melakukan pengembangan usaha
3. Mengetahui bagaimana perencanaan laba perusahaan dengan melakukan pengembangan usaha
4. Mengetahui evaluasi perencanaan laba perusahaan dengan pengembangan usaha

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat penelitian bagi penulis yaitu untuk menambah wawasan, pengalaman, dan pemahaman mengenai perencanaan laba untuk bisnis Star.co
2. Manfaat penelitian bagi pengusaha yaitu mengetahui manfaat dari perencanaan keuangan yang baik yang nantinya berguna untuk keberlangsungan usaha dimasa yang akan datang

3. Manfaat bagi mahasiswa yaitu dapat menjadi referensi dalam memperoleh materi, mengerjakan tugas dan membuat skripsi yang sejenis

1.5 Kerangka Pemikiran

Dalam menyusun makalah ini, pertama kali penulis melampirkan laporan keuangan bisnis *online shop* Star.co. Laporan keuangan terdiri dari laporan laba rugi dan neraca per November 2016. Setelah itu penulis melakukan analisis dari laporan laba rugi dan neraca tersebut. Analisis tersebut berupa analisis sensitivitas yaitu berupa analisis rasio keuangan seperti, rasio likuiditas, rasio probabilitas, rasio aktivitas. Dari hasil analisis, penulis dapat menyimpulkan kinerja dari bisnis *online shop* Star.co pada periode tersebut.

Setelah mengetahui kinerja keuangan dari bisnis *online shop* Star.co, penulis melakukan proyeksi perencanaan laba tanpa melakukan pengembangan usaha dan dengan melakukan pengembangan usaha untuk satu tahun berikutnya. Perencanaan keuangan merupakan aspek penting dari operasi perusahaan karena memberikan petunjuk yang mengarahkan, mengkoordinasi dan mengontrol kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan.

Perencanaan keuangan tersebut terdiri dari perencanaan uang tunai dan perencanaan laba, dalam hal ini penulis menekankan pada perencanaan laba pada perusahaan. Setelah itu penulis menganalisis perencanaan laba dengan kembali menggunakan analisis rasio seperti rasio likuiditas, rasio profitabilitas, dan rasio aktivitas. Dari hasil analisis itu penulis akan menarik kesimpulan bagaimana kinerja keuangan perusahaan setelah dilakukan proyeksi perencanaan laba perusahaan untuk meningkatkan penjualan.