

**PERANAN PERENCANAAN LABA DALAM
MEMPERTAHANKAN KINERJA KEUANGAN
TOKO "B" TAHUN 2021**

20210221042


Inge Barlian, Dra., Ak., MSc



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen

**Oleh:
Sophia Widjaya
2017120024**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013
BANDUNG
2021**

**THE ROLE OF PROFIT PLANNING TO MAINTAIN
FINANCIAL PERFORMANCE OF
"B" STORE IN 2021**

20210221043

Inge Barlian, Dra., Ak., MSc



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Management

By
Sophia Widjaya
2017120024

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN MANAGEMENT
Accredited by National Accreditation Agency
No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021

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



**PERSETUJUAN SKRIPSI
PERANAN PERENCANAAN LABA DALAM
MEMPERTAHANKAN KINERJA KEUANGAN TOKO "B"
TAHUN 2021**

Oleh:

Sophia Widjaya

2017120024

Bandung, Febuari 2021

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, CMA

Pembimbing Skripsi,

20210221044

Inge Barlian, Dra., Ak., MSc

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Sophia Widjaya
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 3 Juni 1999
NPM : 2017120024
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Perencanaan Laba Dalam Mempertahankan Kinerja Keuangan Toko "B" Tahun 2021

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan: Inge Barlian, Dra., Ak., MSc

Adalah benar-benar karyatulis 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 untkap 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 paksaan 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 ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: 20 Febuari 2021

Pembuat pernyataan:



(Sophia Widjaya)

ABSTRAK

UMKM memiliki peran yang besar dan penting bagi perekonomian di Indonesia. Terdapat sekitar 3.4 juta pelaku UMKM (BPS, 2015) dan salah satu industri terbesar adalah industri tekstil. Adanya COVID-19 yang baru-baru ini terjadi di Indonesia membawa pengaruh besar pada masyarakat dan sektor-sektor industri termasuk tekstil dan produk tekstil. Toko B yang berada di industri tekstil juga merasakan dampak dari COVID-19 yaitu penjualan yang cenderung menurun di saat awal-awal pandemik. Selain itu juga Toko B sudah memiliki permasalahan pada kinerja yang dapat dilihat dari rasio lancar lebih dari dua, dan penurunan laba bersih, serta penurunan penjualan di tahun 2019.

Pemilik memiliki rencana untuk melakukan pengembangan pada usahanya, sehingga untuk mengetahui rencana tersebut dapat berhasil atau tidaknya pemilik dapat melakukan perencanaan laba. Diawali dengan melakukan analisa pada laporan toko B, lalu melakukan dua pengembangan yaitu pengembangan produk baru dan usaha toko *online*, lalu setelah itu dapat dilakukan perencanaan laba yang pada akhirnya akan dibuat laporan proforma dan di evaluasi untuk mengetahui apakah dengan cara ini dapat mempertahankan Toko B.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yang dirancang digunakan untuk mengumpulkan data, lalu menganalisis data, dan menyajikan data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga dapat memberikan gambaran tentang objek yang diteliti untuk dianalisis. Data yang didapatkan untuk penelitian ini berupa data primer yang diperoleh dari wawancara dan observasi serta data sekunder yang didapatkan dari laporan keuangan, buku, dan internet.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mengevaluasi bahwa Toko B dapat menggunakan kombinasi antara penambahan produk dan pembuka toko *online*. Penambahan produk pada Toko B berupa kain bahan celana perempuan dan kain masker. Dengan menggunakan kedua strategi tersebut penjualan Toko B dapat meningkat walaupun laba bersih sedikit menurun dikarenakan ada biaya – biaya tambahan. Sedangkan pada laporan proforma neraca dengan strategi baru menghasilkan kelebihan dana yang dapat Toko B gunakan untuk membayar utang atau berinvestasi.

Kata Kunci: UMKM, perencanaan laba, penambahan produk, toko *online*

ABSTRACT

MSMEs have a big and important role in the economy in Indonesia. There are around 3.4 million MSME players (BPS, 2015) and one of the largest industries is the textile industry. The existence of COVID-19 that recently occurred in Indonesia has had a major impact on society and industrial sectors including textiles and textile products. Store B, which is in the textile industry, also felt the impact of COVID-19, namely sales which tended to decline in the early days of the pandemic. Also, Store B already has problems with the performance which can be seen from the current ratio of more than two, and a decrease in net profit, as well as a decrease in sales in 2019.

The owner has a plan to develop his business, so that to find out whether the plan is successful or not, the owner can use profit planning. Starting with analyzing the Store B report, then carrying out two developments, namely developing new products and online store businesses, then after that profit planning can be carried out which in the end will be made a proforma report and evaluated to find out whether in this way it can maintain Store B.

The research method used is a descriptive method that is designed to be used to collect data, then analyze data, and present data related to the problem under study, so that it can provide an overview of the object under study for analysis. The data obtained for this study are primary data obtained from interviews and observations and secondary data obtained from financial reports, books, and the internet.

Based on the results of the study, the authors evaluate that Store B can use a combination of adding a product and opening an online store. The addition of products at Store B is the fabric for women's trousers and cloth masks. By using these two strategies, Store B's sales can increase even though the net profit decreases slightly due to additional costs. Meanwhile, the pro forma balance report with the new strategy generates excess funds that Store B can use to pay off debts or invest.

Keywords: MSMEs, profit planning, product additions, online Store

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kepada kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, karunia, dan rahmat-Nya, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Peranan Perencanaan Laba Dalam Mempertahankan Kinerja Keuangan Toko”B” Tahun 2021” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini, tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini penulis hendak mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak yang penulis hormati dan telah membantu, serta mendukung penulis selama penulisan ini. Penulis mengucapkan terma kasih kepada:

1. Orangtua penulis yaitu Mami dan Papi yang selalu mendukung baik secara moral ataupun materiil serta memberikan semangat bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik
2. Ibu Dra. Inge Barlian, Ak., M.Sc selaku dosen pembimbing skripsi keuangan, dosen pembimbing seminar keuanagn yang selalu memberikan dukungan untuk penulis, memberikan semangat, masukan, bimbingan, mendengarkan kebingungan saat penulisan skripsi dan seminar, dan meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
3. Ibu Dr. Istiharini, CMA selaku ketua program studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Irsanti Hasyim, S.E., M.S.M., M.Eng. selaku dosen wali yang selalu siap serta memberikan dukungan kepada penulis selama tujuh semester perkuliahan.
5. Bapak Probowo Erawan Sastroredjo, S.E., M.Sc. yang memberi dukungan penulis dan memberikan saran
6. Saudari penulis yaitu Ci Sindi, Ci Silvia, Stephanie, Adeline yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.

7. Zipora Agustina, Theresa Celine, Gabrielle Christya, Natasta Nadine, Friska Andrea, Valensia, Felicia Chandra, Kezia Jessica, Yehan yang selalu mendukung penulis, saling memberikan semangat, selalu menanyakan kabar skripsi dan teman seperjuangan skripsi penulis
8. Fransisca Erinna dan Christine selaku teman baik penulis dari SMA yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan studi di Universitas Katolik Parahyangan
9. Seluruh pihak dan teman – teman lainnya yang tidak bisa disebutkan seluruhnya, yang selalu mendukung penulis selama masa perkuliahan dan penulisan skripsi.

Penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih perlu untuk disempurnakan. Maka dari itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan kedepannya. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan wawasan, serta dapat dijadikan dasar untuk penelitian selanjutnya dalam meneliti perencanaan laba.

Bandung, Januari 2021



Sophia Widjaya

DAFTAR ISI

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Masalah Penelitian.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Kegunaan Penelitian.....	6
1.5. Kerangka Penelitian.....	8
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1. Laporan Keuangan.....	12
2.1.1. Manfaat Laporan Keuangan.....	12
2.1.2. Laporan Laba Rugi.....	13
2.1.3. Neraca.....	15
2.2. Analisis Laporan Keuangan.....	18
2.2.1. Manfaat Analisis Laporan Keuangan.....	19
2.2.2. Tujuan Analisis Laporan Keuangan.....	19
2.2.3. Jenis-Jenis Rasio Keuangan.....	20
2.2.3.1. Rasio Likuiditas.....	20
2.2.3.2. Rasio Aktivitas.....	21
2.2.3.3. Rasio Hutang.....	22
2.2.3.4. Rasio Profitabilitas.....	24
2.3. Perencanaan Keuangan.....	25
2.3.1. Rencana Keuangan Jangka Pendek.....	25
2.3.2. Rencana Keuangan Jangka Panjang.....	26
2.3.2.1. Laporan Pro Forma.....	27

2.3.2.2.	Laporan Laba Rugi Pro Forma	27
2.3.2.3.	Laporan Neraca Pro Forma	27
2.4.	Online Shop	28
2.4.1.	Pengertian Online Shop.....	28
2.4.1.1.	Pengertian Online Shop Menurut Para Ahli.....	28
2.4.2.	Pengoperasian Online Shop.....	29
BAB 3 METODE PENELITIAN DAN OBJEK PENELITIAN.....		30
3.1.	Metode Penelitian	30
3.1.1.	Jenis Penelitian	30
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data	31
3.1.3.	Alur Penelitian.....	32
3.2.	Objek Penelitian.....	32
3.2.1.	Sejarah dan Profil Singkat Toko B.....	32
3.2.2.	Struktur Organisasi Sederhana.....	33
3.2.3.	Aktivitas Toko B	35
3.2.4.	Produk yang dijual oleh Toko B	35
3.2.5.	Kegiatan Bisnis Toko B	38
3.2.6.	Langkah Pencatatan Toko B.....	39
3.2.7.	Laporan Keuangan.....	40
3.2.7.1.	Laporan Neraca Tahun 2017-2019	40
3.2.7.2.	Laporan Laba Rugi Tahun 2017-2019	42
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....		44
4.1.	Kinerja Keuangan Toko B	44
4.1.1.	Analisa Common Size.....	44
4.1.1.1.	Laporan Neraca.....	45
4.1.1.2.	Laporan Laba Rugi.....	47
4.1.2.	Analisa Rasio	49
4.1.2.1.	Rasio Likuiditas	49
4.1.2.2.	Rasio Aktivitas.....	51
4.1.2.3.	Rasio Profitabilitas	54
4.2.	Cara yang dapat dilakukan Oleh Toko B untuk Mempertahankan Kinerja Keuangan di Tahun 2021	57

4.2.1.	Pengembangan Usaha	57
4.2.1.1.	Pengembangan Produk Tambahan	57
4.2.1.2.	Pembuka Toko Online	58
4.3.	Perencanaan Laba	58
4.4.	Laporan Pro Forma.....	61
4.5.1.	Laporan Laba Rugi Pro Forma	61
4.5.2.	Neraca Laba Rugi Pro Forma	63
4.5.3.	Analisis Laporan Pro Forma.....	64
4.5.3.1.	Rasio Likuiditas	64
4.5.3.2.	Rasio Aktivitas.....	65
4.5.3.3.	Rasio Profitabilitas	66
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....		69
5.1.	Kesimpulan.....	69
5.2.	Saran	72
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
RIWAYAT PENULIS		

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

Tabel 1.1. Referensi Skripsi	10
------------------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN DAN OBJEK PENELITIAN

Tabel 3.1. Laporan Neraca Toko B Tahun 2017-2019	40
--	----

Tabel 3.2. Laporan Neraca Toko B Tahun 2020	41
---	----

Tabel 3.3. Laporan Laba Rugi Toko B Tahun 2017-2019.....	42
--	----

Tabel 3.4. Laporan Laba Rugi Toko B Tahun 2020.....	43
---	----

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 4.1. Common Size Neraca Tahun 2017-2020	45
---	----

Tabel 4.2. Common Size Laba Rugi Tahun 2017-2020	47
--	----

Tabel 4.3. Beban Operasional Toko Online	58
--	----

Tabel 4.4. Proyeksi Usaha Tekstil	60
---	----

Tabel 4.5. Laporan Laba Rugi Proforma Tahun 2021	62
--	----

Tabel 4.6. Laporan Neraca Proforma Tahun 2021	63
---	----

Tabel 4.7. Perbandingan Hasil Analisa Laporan Keuangan.....	68
---	----

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Tabel 5.1. Ringkasan Rasio Tahun 2017-2020	69
--	----

Tabel 5.2. Ringkasan Rasio Tahun 2020 dan Tahun 2021	71
--	----

DAFTAR GAMBAR

BAB I PENDAHULUAN

Gambar 1.1. Rasio Lancar Tahun 2017-2019	4
Gambar 1.2. Laba Bersih Toko B Tahun 2017-2019	5
Gambar 1.3. Penjualan Toko B Tahun 2017-2019	5
Gambar 1.4. Kerangka Penelitian	9

BAB III METODE PENELITIAN DAN OBJEK PENELITIAN

Gambar 3.1. Bagan Struktur Toko "B"	33
---	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah organisasi yang didirikan oleh sekelompok atau badan lain yang pada dasarnya memiliki tujuan yaitu mendapatkan keuntungan/*profit*. Tercapainya sebuah tujuan yang dimiliki oleh perusahaan juga dapat ditentukan oleh kinerja yang ditunjukkan oleh operasional perusahaan. Kinerja operasional perusahaan juga harus diikuti dengan perencanaan keuangan perusahaan salah satunya perencanaan laba.

Perencanaan laba yang tepat adalah sebuah kunci keberhasilan bagi seorang manajer. Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen, sehingga berhasil atau gagalnya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan bergantung pada perencanaan. Terdapat alternatif yang dapat digunakan oleh seorang manajer keuangan untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Salah satunya dengan membuat sebuah strategi. Perencanaan laba yang dibuat dengan strategi yang sesuai dapat membuat perusahaan mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. Perencanaan laba memiliki dua hal yang penting yaitu ramalan keuangan dan pengendalian keuangan. Ramalan keuangan dibuat oleh perusahaan untuk meramalkan kebutuhan dana dan tambahan yang diperlukan. Dengan mengetahui dana yang diperlukan untuk operasi periode mendatang, maka manajemen keuangan dapat memikirkan cara untuk dapat mendanai kebutuhan tersebut, sehingga bisa menjadi pengendalian efektif keuangan.

Perusahaan yang sudah dapat mengendalikan keuangan dengan efektif dan dana yang dimiliki sudah mapan maka dapat melakukan ekspansi pada usahanya sehingga keuntungan yang didapatkan akan lebih besar atau meningkat. Ekspansi yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu seperti membuka cabang baru ataupun pengembangan pada produk penjualannya. Perusahaan yang ingin melakukan hal seperti ini harus sudah dapat mengendalikan keuangan secara efektif sehingga perusahaan dapat mengantisipasi biaya-biaya yang akan digunakan untuk

mengembangkan bisnis mereka, oleh karena itu pemilik harus melakukan perencanaan laba sehingga perusahaan dapat memperhitungkan biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan ekspansi/ mengembangkan bisnis.

Dalam mendirikan usaha seperti UMKM juga sangat diperlukan adanya perencanaan laba. Tanpa adanya perencanaan laba yang baik maka UMKM tidak dapat memaksimalkan perusahaannya. UMKM memiliki peran yang besar bagi perekonomian di Indonesia. Menurut Sri Mulyani “UMKM memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia, sebab secara statistik 60% ekonomi digerakkan oleh UMKM”. Terdapat sekitar 3.4 juta pelaku UMKM (BPS, 2015), yang mayoritas bergerak di 5 bidang Industri, yaitu Makanan dan Minuman (44.9%); Kerajinan Kayu dan anyaman (19.9%); Tekstil dan pakaian jadi (14.4%); Barang galian bukan logam seperti industri tepung, mika, dll (6.9%); dan furnitur (3.5%).

Salah satu industri yang memiliki peran terhadap perekonomian Indonesia adalah industri tekstil. Industri tekstil adalah salah satu industri yang terus berkembang, karena industri tersebut merupakan kebutuhan primer manusia sebagai sandang. Terjadi pertumbuhan paling tinggi pada triwulan III tahun 2019 sebesar 15,08 persen. Sehingga hal ini memicu salah satu daerah Jawa Barat sebagai lokasi industri tekstil. Banyak industri tekstil di daerah Jawa Barat yang bergerak di industri tekstil karena di Jawa Barat kurang lebih 60% merupakan lokasi industri tekstil termasuk Kota Bandung. Menurut COTTON Council International (CCI) menyebut bahwa “Bandung masuk dalam tiga besar pusat industri tekstil di Indonesia bersama Jakarta dan Solo. Bandung dianggap wilayah strategis untuk pengembangan produk”.

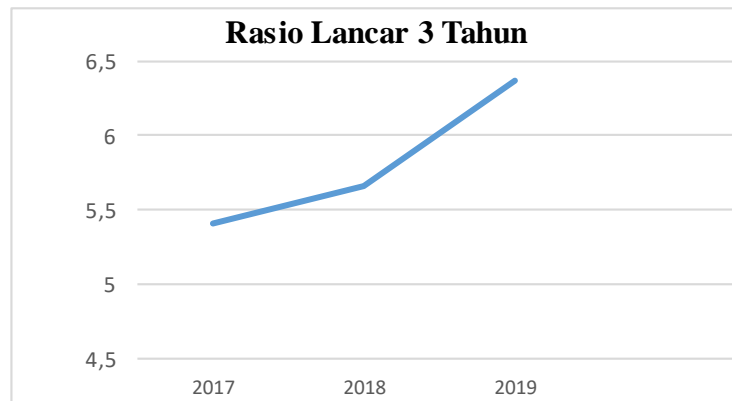
Toko B adalah UMKM yang bergerak di bidang industri tekstil. Toko B menjual berbagai bahan untuk celana bahan laki-laki. Toko B menjalankan usahanya di Bandung dan sudah berdiri sejak Tahun 2002. Walaupun Toko B adalah UMKM namun sangat penting adanya perencanaan laba. Karena ketika usaha ingin maju maka harus dilakukan pengendalian dan perhitungan yang matang pada keuangan perusahaan.

Pada saat ini Indonesia sedang menghadapi COVID-19 yang membawa pengaruh besar pada masyarakat dan sektor-sektor industri. Menurut Menteri Perindustrian Agus Gumiwang, mengatakan bahwa “60 persen industri kecil, menengah dan besar terpuak besar akibat dampak COVID-19”. Kondisi ini dirasakan langsung pelaku usaha di berbagai sektor industri, termasuk tekstil dan produk tekstil (TPT).

Toko B yang merupakan UMKM yang bergerak di bidang industri tekstil juga merasakan dampak dari COVID-19. Dampak dari COVID-19 Toko B mengharuskan pemilik memutuskan untuk menutup toko pada tanggal 25 Maret 2020. Sehingga pemilik tidak dapat beroperasi seperti sebelumnya dan menyebabkan penurunan penjualan yang sangat drastis pada penjualan dari Bulan Maret ke April yaitu sebesar 61%. Walaupun di pandemik COVID – 19 pemilik tetap berjualan melalui telepon, namun penjualan tidak besar seperti biasanya. Lalu mulainya memasuki *new normal* pada tanggal 5 Juni pemilik mulai berjualan seperti biasa dan membuka toko, sehingga penjualan dapat meningkat walaupun tidak seperti bulan biasa sebelum COVID – 19, peningkatan dari Bulan Mei ke Juni sebesar 18%, namun karena daya beli masyarakat menurun, penjualan juga tidak stabil dari bulan Juni ke Juli mengalami penurunan 3%, namun dari bulan Juli ke Agustus mengalami peningkatan penjualan kembali. Hal ini membuat pemilik mengalami ketidakpastian dan menginginkan mempertahankan kinerja toko selama ini.

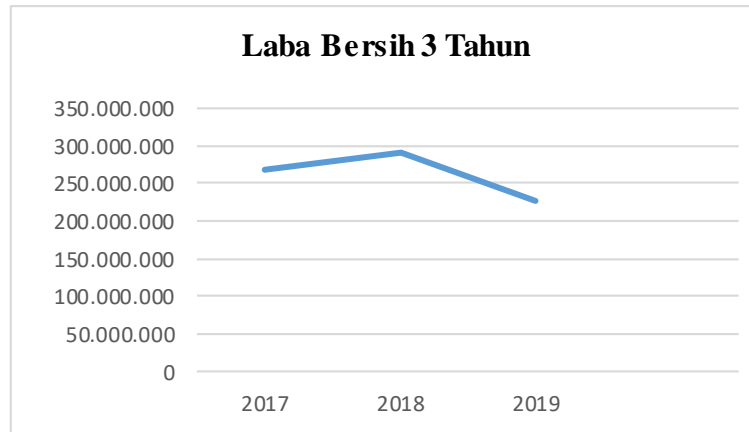
Peneliti juga melihat ada masalah lain pada Toko B sebelum adanya COVID – 19 yaitu tidak dapat mengelola toko dengan baik. Hal ini dikarenakan pemilik yang sering kali bingung dalam melakukan perencanaan yang harus dilakukan kedepannya. Dari hasil wawancara, pemilik juga sering kali mengambil keputusan terlalu cepat, sehingga besar kemungkinan terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan yang dapat membuat Toko B mengalami kerugian. Di tahun 2019 dapat dilihat dari rasio likuiditas yaitu rasio lancar, rasio lancar Toko B lebih dari 2 (Gambar 1.1), maka Toko B tersebut kurang baik mengalokasikan aktiva lancarnya yaitu persediaan secara optimal dan tidak memanfaatkan secara efisien.

Gambar 1.1. Rasio Lancar Tahun 2017-2019

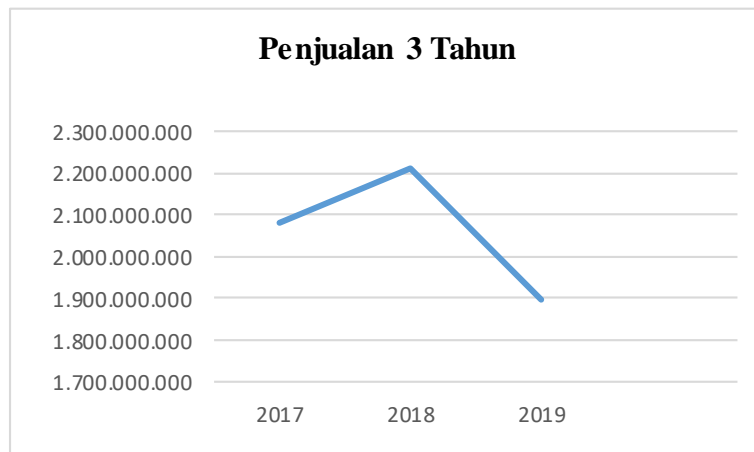


Selain itu, masalah lain yang di alami oleh Toko B adalah laba yang menurun di tahun 2019 (Gambar 1.2) yang disebabkan oleh penjualan yang menurun (Gambar 1.3) serta dengan kondisi saat ini, pemilik berpikir untuk menambah varian produk yang sedang banyak dicari, sehingga dapat mempertahankan usahanya pada saat ini. Pemilik berfikir untuk menambah varian produk yaitu kain bahan celana untuk perempuan dikarenakan banyak pelanggan yang sering datang ke toko menanyakan kain celana perempuan yaitu salah satunya katun. Namun uang kas yang didapatkan dari pendapatan operasional tidak digunakan maksimal oleh pemilik, padahal pemilik sudah memiliki rencana ekspansi produk dikarenakan laba menurun di tahun 2019. Sehingga dari permasalahan yang dialami oleh Toko B harus dilakukan perencanaan laba untuk mengetahui apakah strategi sesuai atau tidak. Kurangnya pengetahuan pemilik mengenai perencanaan keuangan membuat rasa kurang percaya diri mengenai pengembangan usaha Toko B untuk mempertahankan kinerja perusahaan. Sehingga berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Perananan Perencanaan Laba Dalam Mempertahankan Kinerja Keuangan Toko B Tahun 2021”.

Gambar 1.2. Laba Bersih Toko B Tahun 2017-2019



Gambar 1.3. Penjualan Toko B Tahun 2017-2019



1.2. Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka rumusan masalah dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan kinerja keuangan toko B tahun 2017-2020?
2. Bagaimana cara Toko B agar dapat mempertahankan kinerja keuangan di Tahun 2021?
3. Bagaimana perencanaan laba Toko B untuk tahun 2021?
4. Bagaimana proforma laporan keuangan setelah adanya usaha untuk meningkatkan laba?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui perkembangan kinerja keuangan toko B tahun 2017-2020.
2. Untuk mengetahui cara Toko B agar dapat mempertahankan kinerja keuangan di Tahun 2021.
3. Untuk mengetahui perencanaan laba Toko B untuk tahun 2021.
4. Untuk mengetahui bagaimana proforma laporan keuangan setelah adanya usaha untuk meningkatkan laba.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan kegunaan untuk berbagai pihak, yaitu:

1. Perusahaan

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat membantu untuk mempertimbangkan keputusan yang terbaik dan tambahan informasi dalam melakukan perbaikan dan mempertahankan usaha di kondisi saat ini. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan tambahan wawasan untuk pemilik perusahaan mengenai perencanaan laba, dan mengetahui

proyeksi keuangan mengenai pengembangan usaha yang akan dijalankan, serta cara untuk mempertahankan kinerja.

2. Pembaca

Dari hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi, pengetahuan, dan wawasan, serta menjadi referensi bagi pembaca terkait dengan masalah perencanaan laba perusahaan.

3. Peneliti

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat membuka wawasan dan menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti terkait perencanaan laba serta dapat mengimplementasikan teori-teori dan pengetahuan yang didapatkan ke dalam kehidupan nyata.

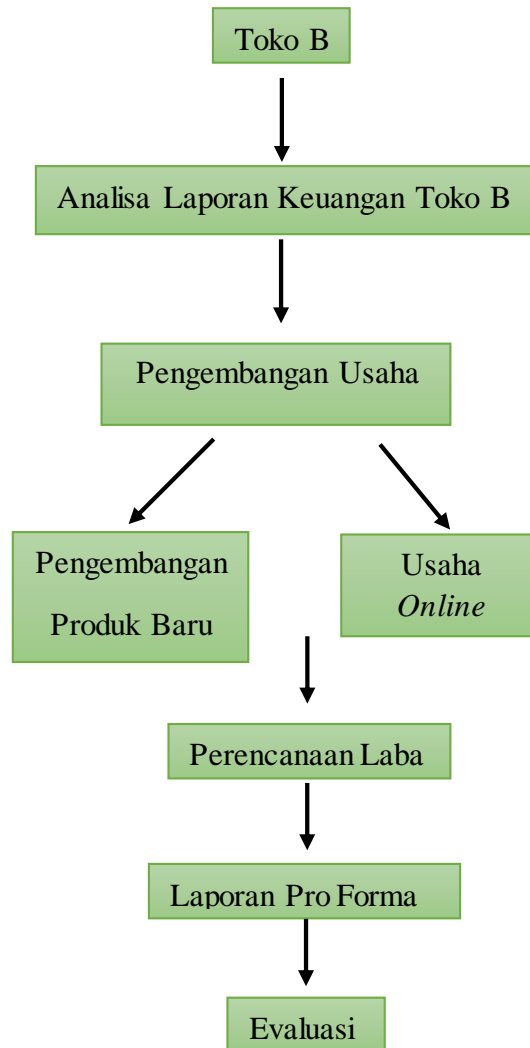
1.5. Kerangka Penelitian

Toko B adalah UMKM yang bergerak di bidang industri tekstil. Pada saat ini sedang terjadi pandemic COVID-19 yang membuat Toko B ikut merasakan dampaknya salah satunya yaitu perkembangan penjualan yang cenderung menurun. Adapun permasalahan yang ada sebelum COVID-19 yaitu pemilik sering kali bingung dalam melakukan perencanaan yang harus dilakukan kedepannya dan sering mengambil keputusan dengan cepat tanpa mempertimbangkan hal lain, menyebabkan kemungkinan mengalami kerugian dikarenakan salah mengambil keputusan. Rasio lancar yang dimiliki Toko B sebesar 6,37 yang berarti tidak memanfaatkan aktiva lancarnya secara efisien. Jika rasio lancar yang dimiliki perusahaan terlalu tinggi (nilai yang lebih dari 2 kali), maka kemungkinan perusahaan tersebut tidak menggunakan aset lancar atau fasilitas pembiayaan jangka pendeknya dengan efisien. Sehingga hal ini menjadi permasalahan dari Toko B ditambah dengan laba dan penjualan yang menurun di tahun 2019. Sehingga agar Toko B dapat mempertahankan usahanya di kondisi saat ini, maka Toko B harus melakukan perencanaan laba yang menghasilkan laporan proforma.

Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA, Dra. Inge Barlian, Ak., M.Sc., dan Dharma Putra Sundjaja, SE., MFP (2013:262) laporan pro forma adalah, “proyeksi laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi suatu perusahaan. Dua input yang diperlukan untuk menyusun laporan pro forma dengan menggunakan pendekatan yang sederhana yaitu laporan keuangan untuk tahun berjalan dan ramalan penjualan tahun yang akan datang.”

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

Gambar 1.4. Kerangka Penelitian



Tabel 1.1. Referensi Skripsi

	Nama Penulis	Tahun	Judul	Isi Skripsi
1	Vellycia Cahyadi	2018	Peranan Perencanaan Keuangan Dalam Rangka Pengembangan Usaha Di Bidang Otomotif (Studi Kasus Toko “C” Di Randudongkal)	Toko C ingin melakukan pengembangan usaha dengan membuka jasa yang sudah ada namun kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pemilik membuat bimbang dalam pengembangan usaha. Peneliti memiliki 2 strategi untuk permasalahan yang dialami pemilik yaitu perencanaan keuangan tanpa pengembangan usaha dan perencanaan keuangan dengan pengembangan usaha. Perencanaan keuangan yang dibuat berdasarkan laporan keuangan proforma agar dapat mengingat risiko ketidakpastian yang harus dihadapi dalam berinvestasi. Nanti nya kedua strategi akan dianalisis dan ditarik kesimpulan strategi mana yang terbaik.

2	Livia Styadi	2017	Peranan Perencanaan Laba Dalam Mengevaluasi Strategi Untuk Mencapai Target Laba Pada Wormhole Store	Wormhole ingin melakukan pengembangan usaha dan membutuhkan strategi ekspansi sehingga membutuhkan perencanaan laba. Penulis mengevaluasi dua alternatif strategi untuk menambah laba perusahaan yaitu strategi A tetap melakukan usaha seperti biasa dan strategi B melakukan penambahan produk dan memperluas toko.
3	Samuel Ibrahim	2017	Peranan Perencanaan Laba Untuk Mencapai Target Laba Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi	Perusahaan Pisang Goreng Simanalagi ingin melakukan pengembangan usaha melalui pengembangan produk baru serta tempat usaha dan tempat produksi sendiri agar dapat memaksimalkan profit yang didapatkan dengan melakukan perencanaan laba yang nantinya akan dibuat laporan pro forma.