

**PERANAN PERENCANAAN LABA MELALUI  
PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN  
LABA RESTORAN AYAM SAWCE**

20210811102



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Manajemen

**Oleh:**

**Ivy Tiani Maliha Putri**

**2017120043**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**

**Terakreditasi oleh BAN-PT No.2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018**

**BANDUNG**

**2021**

**THE ROLE OF PROFIT PLANNING THROUGH  
BUSINESS DEVELOPMENT IN INCREASING PROFITS  
SAWCE CHICKEN RESTAURANT**

20210811102



**UNDERGRADUATED THESIS**

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

**By**

**Ivy Tiani Maliha Putri**

**2017120043**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**

**FACULTY OF ECONOMICS**

**PROGRAM IN MANAGEMENT**

**Accredited by BAN-PT No.2011/SK/ BAN-PT/Akred/S/VII/2018**

**BANDUNG**

**2021**



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



**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**PERANAN PERENCANAAN LABA MELALUI  
PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN LABA  
RESTORAN AYAM SAWCE**

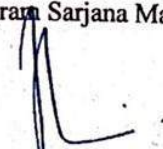
Oleh:

Ivy Tiani Maliha Putri

2017120043

Bandung, Agustus 2021

Ketua Program Sarjana Manajemen,

  
Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing Skripsi,

20210811101

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

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan dibawah ini,

Nama(*sesuai akte lahir*): Ivy Tiani Maliha Putri

Tempat, tanggal lahir : Palembang, 20 Maret 1999

NPM : 2017120043

Program Studi : Manajemen

Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

### **Peranan Perencanaan Laba Melalui Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Laba Restoran Ayam Sawce**

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

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apapun 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 kesarjanaaan.

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 Agustus2021  
Pembuat pernyataan :



( Ivy Tiani Maliha Putri)

## ABSTRAK

Setiap bisnis memiliki tujuan untuk dapat memperoleh laba. Untuk dapat mencapai target laba, tentunya diperlukan adanya perencanaan keuangan khususnya adalah perencanaan laba yang baik dan terperinci. Penulis melakukan penelitian pada sebuah Restoran yang bernama Ayam Sawce. Dalam perkembangannya selama tahun 2019-2020 penjualan serta laba bersih dari restoran tersebut mengalami penurunan. Hal tersebut dikarenakan adanya persaingan usaha yang ketat di dunia kuliner dan sampai saat ini pemilik restoran tidak melakukan perencanaan keuangan karena kurangnya pengetahuan tentang perencanaan keuangan khususnya perencanaan laba. Perencanaan laba ini penting untuk dilakukan setiap pengusaha agar bisnis atau restoran nya tidak mengalami kerugian di tahun yang akan datang serta menghindari risiko terburuk yaitu kebangkrutan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis dan *applied research*. Kedua metode tersebut bertujuan untuk mengumpulkan, mengolah dan menyajikan data secara rinci mengenai peristiwa, situasi dan fakta di restoran hingga dapat ditarik kesimpulan serta saran. Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi serta pengumpulan data terkait dengan laporan keuangan restoran.

Analisis yang dilakukan oleh penulis adalah dengan cara melakukan analisis rasio terhadap laporan keuangan Restoran Ayam Sawce tahun 2019 dan 2020. Berdasarkan perbandingan perhitungan rasio dua tahun tersebut menunjukkan bahwa kinerja keuangan restoran mengalami penurunan. Maka dari itu, penulis membuat perencanaan laba melalui dua alternatif pengembangan usaha yang bertujuan agar dapat meningkatkan laba restoran. Alternatif tersebut yaitu pengembangan produk dan penambahan cabang baru. Kemudian kedua alternatif tersebut dianalisis sehingga dapat dibuat perhitungan proyeksi melalui laporan pro forma untuk tahun 2021.

Berdasarkan hasil proyeksi laporan keuangan pro forma restoran dapat disimpulkan bahwa hasil perbandingan rasio keuangan tahun 2020 memperoleh margin bersih sebesar 18,38% sedangkan dengan mempertimbangkan adanya pengembangan usaha margin laba bersih meningkat menjadi 28,06%. Oleh karena itu, berdasarkan hal tersebut, penulis menyarankan kepada restoran untuk melakukan perencanaan laba restoran dengan melakukan pengembangan usaha karena akan mendapatkan laba bersih yang meningkat dibandingkan dengan pemilik restoran tidak melakukan pengembangan usaha.

Kata kunci: umkm, perencanaan, laba, pengembangan usaha, pro forma

## **ABSTRACT**

*Every business has a goal to be able to make a profit. To be able to achieve the profit target, of course, it is necessary to have financial planning, especially good and detailed profit planning. The author conducted research on a restaurant called Ayam Sawce. In its development during 2019-2020 sales and net profit from the restaurant decreased. This is due to intense business competition in the culinary world and until now restaurant owners do not do financial planning due to lack of knowledge about financial planning, especially profit planning. Profit planning is important for every entrepreneur so that his business or restaurant does not suffer losses in the coming year and avoids the worst risk of bankruptcy.*

*The research method used is descriptive analytical method and applied research. Both methods aim to collect, process and present detailed data about events, situations and facts in restaurants so that conclusions and suggestions can be drawn. The data used are primary and secondary data with data collection techniques, namely interviews, observations and data collection related to restaurant financial reports.*

*The analysis carried out by the author is by doing a ratio analysis on the financial statements of the Sawce Chicken Restaurant in 2019 and 2020. Based on the comparison of the two-year ratio calculations, it shows that the restaurant's financial performance has decreased. Therefore, the authors make profit planning through two alternative business development which aims to increase restaurant profits. The alternative is product development and the addition of new branches. Then the two alternatives are analyzed so that projection calculations can be made through a pro forma report for 2021.*

*Based on the projected results of the restaurant's pro forma financial statements, it can be concluded that the results of the comparison of financial ratios in 2020 obtained a net margin of 18.38% while taking into account the business development the net profit margin increased to 28.06%. Therefore, based on this, the authors suggest to restaurants to plan restaurant profits by doing business development because they will get greater profits than restaurant owners who do not develop business.*  
*Keywords: MSME, planning, profit, business development, pro forma*





## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Peranan Perencanaan Laba Melalui Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Laba Restoran Ayam Sawce”. Skripsi ini disusun untuk melengkapi prasyarat dalam menyelesaikan Program Sarjana pada Fakultas Ekonomi, Program Studi Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.

Keterbatasan penulis dalam menyusun skripsi ini menyadarkan penulis bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak yang telah membantu selama penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Kedua orangtua penulis yang selalu mendoakan, memberikan dukungan moril serta materil kepada penulis selama perkuliahan.
2. Adik penulis, Felita Alysia yang selalu menghibur disaat penulis jenuh dengan perkuliahan maupun proses penyusunan skripsi ini dan Eyang yang selalu mendoakan penulis setiap harinya.
3. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., Msc, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga serta memberikan pengarahan selama penulisan skripsi ini.
4. Ibu Katlea Fitriani, S.T., MSM, CIPM, selaku dosen wali yang tanpa lelah membantu mengarahkan perkuliahan pada setiap semesternya.
5. Ibu Dr. Istiharini, CMA., selaku ketua program sarjana manajemen yang senantiasa memberikan pengarahan serta dukungan selama perkuliahan.
6. Seluruh Pimpinan, Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis untuk menjalankan seluruh kegiatan akademik selama perkuliahan.
7. Kak Cepty selaku pemilik Restoran Ayam Sawce Bandung yang

telah memberikan penulis kesempatan untuk meneliti perusahaan tersebut.

8. Kak Faza, Bang Reandy, Della dan seluruh pihak manajemen restoran yang telah memberikan penulis data serta kesempatan untuk meneliti perusahaan tersebut.
9. Kintan, Livia dan Fitri yang merupakan teman dekat penulis yang selalu setia menemani dalam hal mengerjakan tugas, belajar dan bermain bersama selama masa perkuliahan hingga saat penyusunan skripsi ini.
10. Eliz, Ahi dan Jejes yang merupakan teman penulis yang selalu setia bersama dalam hal mengerjakan tugas kelompok selama perkuliahan.
11. Mimil, Nizar dan Nia yang merupakan teman penulis yang selalu bersama dalam hal mengerjakan tugas dan belajar selama masa perkuliahan.
12. Sabila, Miska, Vira, Caca, Qolbi, Salsal dan Shara yang merupakan sahabat semasa penulis SMP dan SMA hingga saat ini, yang selalu menghibur dan menemani setiap liburan semester perkuliahan hingga memberi semangat selama proses penyusunan skripsi ini.
13. Seluruh teman-teman di manajemen UNPAR angkatan 2017 yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah menemani dan membantu penulis selama masa perkuliahan.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan bagi para pembaca serta dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membutuhkan, terutama untuk perusahaan Restoran Ayam Sawce dalam meningkatkan laba restoran.

Bandung, 19 Juli 2021

Hormat Saya,

Ivy Tiani Maliha

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Kerangka Pemikiran .....	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....	10
2.1. Manajemen Keuangan.....	10
2.1.1. Fungsi Manajemen Keuangan.....	10
2.1.2. Aspek Manajemen Keuangan .....	11
2.2. Perencanaan Keuangan.....	12
2.2.1. Rencana Keuangan Jangka Panjang.....	12
2.2.2. Rencana Keuangan Jangka Pendek.....	13
2.3. Laporan Keuangan .....	13
2.3.1. Laporan Laba/Rugi .....	14
2.3.2. Neraca .....	15
2.4. Analisis Laporan Keuangan .....	15
2.5. Analisis Vertikal dan Horizontal.....	16
2.6. Analisis Rasio Keuangan.....	16
2.6.1. Rasio Likuiditas .....	16

2.6.2. Rasio Aktivitas.....	17
2.6.3. Rasio Profitabilitas.....	18
2.7. Laporan Pro Forma.....	19
2.7.1. Menyusun Laba Rugi Pro Forma.....	20
2.7.2. Menyusun Neraca Pro Forma .....	20
<b>BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1. Metode dan Jenis Penelitian.....	21
3.2. Sumber Data Penelitian .....	22
3.2.1. Data Primer .....	22
3.2.2. Data Sekunder .....	22
3.3. Teknik Pengumpulan Data .....	22
3.4. Alur Penelitian.....	23
3.5. Objek Penelitian .....	24
3.5.1. Sejarah Singkat Restoran .....	24
3.5.2. Visi Misi Tujuan Restoran .....	25
3.5.3. Bagan Struktur Restoran Ayam Sawce.....	25
3.5.4. Produk dan Harga yang dijual.....	28
3.6. Kegiatan Bisnis Restoran Ayam Sawce .....	30
3.6.1. Kegiatan Pembelian Bahan Baku.....	30
3.6.2. Alur Kerja Karyawan .....	31
3.6.3. Kegiatan <i>Dine in</i> dan <i>Take away</i> di Restoran .....	33
3.7. Data Harga Pokok Penjualan.....	37
3.8. Data Penjualan Restoran Ayam Sawce .....	38
3.8.1. Data Penjualan Tahun 2019 .....	38
3.8.2. Data Penjualan Tahun 2020 .....	39
3.9. Laporan Neraca Restoran Ayam Sawce.....	40

3.10. Laporan Laba Rugi Restoran Ayam Sawce.....	41
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>43</b>
4.1. Pengelolaan dan Pencatatan Laporan Keuangan dan Analisis Kinerja Keuangan .....	43
4.1.1. Analisis Horizontal Laporan Neraca.....	44
4.1.2. Analisis Horizontal Laporan Laba Rugi .....	45
4.1.3. Analisis Vertikal Laporan Neraca.....	47
4.1.4. Analisis Vertikal Laporan Laba Rugi .....	49
4.1.5. Analisis Rasio Keuangan .....	51
4.1.6. Evaluasi Analisis Hasil Perbandingan Rasio Keuangan .....	58
4.2. Pengembangan Usaha.....	63
4.2.1. Pengembangan Produk Baru.....	64
4.2.2. Penambahan Cabang Baru .....	66
4.3. Perencanaan Laba.....	70
4.3.1. Laporan Pro Forma .....	70
4.3.2. Laporan Laba Rugi Pro Forma Dengan Pengembangan Usaha.....	70
4.3.3. Neraca Pro Forma Dengan Pengembangan Usaha.....	73
4.3.4. Analisis Laporan Pro Forma Dengan Pengembangan Usaha .....	76
4.4. Evaluasi Perbandingan Rasio Keuangan 2020 dan Setelah Pengembangan Usaha 2021.....	79
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>85</b>
5.1. Kesimpulan.....	85
5.2. Saran .....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>89</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>91</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>94</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Produk Domestik Regional Bruto (PRDB) 2018-2020.....	1
Tabel 1.2. Data Penjualan dan Laba Bersih Tahun 2019&2020.....	4
Tabel 3.1. Produk dan Harga yang dijual restoran.....	8
Tabel 3.2. Data Harga Pokok Penjualan .....	27
Tabel 3.3. Data Penjualan per Bulan Tahun 2019 .....	35
Tabel 3.4. Data Penjualan per Bulan Tahun 2020.....	36
Tabel 3.5. Laporan Neraca Restoran Ayam Sawce Tahun 2019&2020 .....	37
Tabel 3.6. Laporan Laba Rugi Restoran Ayam Sawce Tahun 2019 .....	38
Tabel 3.7. Laporan Laba Rugi Restoran Ayam Sawce Tahun 2020 .....	39
Tabel 4.1. Laporan Neraca Horizontal Tahun 2019&2020.....	40
Tabel 4.2. Laporan Laba Rugi Horizontal Tahun 2019&2020 .....	42
Tabel 4.3. Laporan Neraca Vertikal Tahun 2019&2020.....	44
Tabel 4.4. Laporan Laba Rugi Vertikal Tahun 2019&2020 .....	46
Tabel 4.5. Hasil Perbandingan Rasio Keuangan 2019&2020.....	55
Tabel 4.6. Harga Jual/Porsi Produk Tambahan Bakso Aci Sawce.....	61
Tabel 4.7. Harga Jual Produk Tambahan <i>Ice Blended</i> .....	61
Tabel 4.8. Harga Pokok Penjualan Produk Tambahan.....	62
Tabel 4.9. Investasi Awal Peralatan Dagang Restoran .....	63
Tabel 4.10. Biaya Operasional Tahunan Perlengkapan Restoran Cabang Baru ....	64
Tabel 4.11. Biaya Operasional Tahunan Tambahan Cabang Baru .....	66
Tabel 4.12. Data Penjualan Januari-Maret 2021 .....	67
Tabel 4.13. Laporan Laba Rugi Pro Forma Dengan Pengembangan Usaha.....	68
Tabel 4.14. Neraca Pro Forma Dengan Pengembangan Usaha.....	71
Tabel 4.15. Perbandingan Rasio Sebelum dan Setelah Pengembangan.....	75

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. <i>Trend</i> Masyarakat Jawa Barat .....	3
Gambar 1.2. Bagan Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 3.1. Bagan Struktur Restoran Ayam Sawce .....	24
Gambar 3.2. Kegiatan Pembelian Bahan Baku .....	30
Gambar 3.3. Kegiatan Alur Kerja Karyawan <i>Shift</i> Pagi .....	31
Gambar 3.4. Kegiatan Alur Kerja Karyawan <i>Shift</i> Sore .....	32
Gambar 3.5. Kegiatan Bisnis <i>Dine In</i> .....	33
Gambar 3.6. Kegiatan Bisnis <i>Takeaway, Go-food</i> dan <i>Grabfood</i> .....	34





## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sangat berkembang pesat di Indonesia. UMKM merupakan kelompok pelaku terbanyak saat ini. Dengan adanya UMKM ini juga membantu mendorong perekonomian, menciptakan lebih banyak lapangan kerja dan ikut berperan aktif dalam mewujudkan proses pemerataan serta meningkatkan pendapatan masyarakat di Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Jawa Barat 2020, nilai bruto di Jawa Barat untuk kategori penyedia akomodasi makanan dan minuman setiap tahunnya mengalami peningkatan. Hal ini menggambarkan bahwa nilai dari produk domestik regional di Jawa Barat stabil sehingga para pengusaha memiliki peluang untuk berkembang di industri penyediaan akomodasi makanan dan minuman.

**Tabel 1.1.**

**Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha Jawa Barat (miliar rupiah), 2018-2020**

Lapangan Usaha	Nilai PDRB		
	2018	2019	2020
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	170 155,21	186 441,35	192 117,06
Pertambangan dan Penggalan	26 611,60	26 448,30	23 160,87
Industri Pengolahan/ Manufacturing	827 285,29	884 121,17	860 070,60
Pengadaan Listrik & Gas	10 924,69	10,966,98	10 069,94
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah	1 789,86	1 936,91	2 156,07
Konstruksi	165 605,99	181 316,22	171 260,21
Perdagangan Besar & Eceran	291 735,68	323 629,51	303 862,68

**Tabel 1.1. (Lanjutan)**  
**Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Atas Dasar Harga Berlaku**  
**Menurut Lapangan Usaha Jawa Barat (miliar rupiah), 2018-2020**

Lapangan Usaha	Nilai PDRB		
	2018	2019	2020
Transportasi & Pergudangan	111 437,24	117 219,94	109 147,85
<b>Penyedia Akomodasi dan Makan Minum</b>	<b>54 641,27</b>	<b>61 141,69</b>	<b>60 845,27</b>
Informasi & Komunikasi	56 270,70	60 943,95	82 061,41
Jasa Keuangan & Asuransi	54 705,40	57 514,86	58 459,01
Real Estat	20 753,97	22 955,76	23 561,25
Jasa Perusahaan	8 163,42	9 974,90	8 402,88
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	45 563,55	49 060,74	46 031,12
Jasa Pendidikan	59 300,94	68 079,32	75 567,57
Jasa Kesehatan & Kegiatan Sosial	14 781,00	16 680,68	16 214,51
Jasa Lainnya	40 891,84	45 611,35	45 050,44

Sumber: Jabar.bps.go.id

Perkembangan UMKM di Indonesia saat ini mengalami banyak tantangan diantaranya adalah dengan munculnya persaingan yang ketat dari setiap industri, adanya tuntutan perusahaan untuk selalu menyediakan jaminan mutu produk yang berkualitas, lemahnya kualitas sumber daya manusia yang dimiliki serta adanya harapan dari setiap pelaku usaha agar dapat mencapai suatu target laba tertentu. Menurut Rachmawan Budiarto dan Nanung Agus (2019:12), salah satu masalah yang masih sering terjadi adalah masalah dari aspek manajemen keuangan. Aspek keuangan ini menjadi hal yang penting karena berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia yaitu terkait dengan pengetahuan dan keterampilan manajemen perusahaan dalam melakukan pengelolaan laporan keuangan, pencatatan laporan keuangan serta dokumentasi terkait pengumpulan bukti transaksi yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya pengetahuan dan

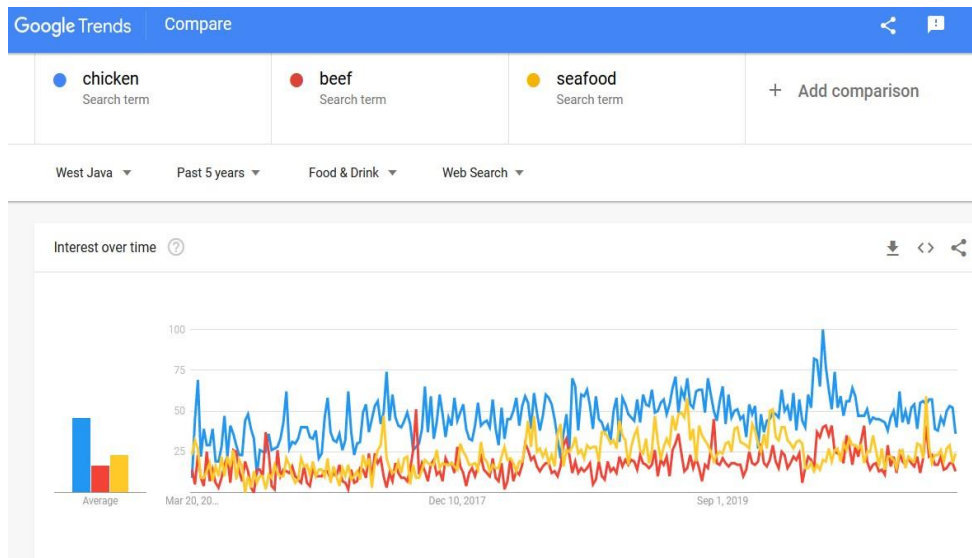
keterampilan manajemen perusahaan yang baik tentunya setiap UMKM dapat lebih maju dan berkembang. Masalah yang timbul dari aspek keuangan ini pula memiliki dampak yang cukup besar untuk keberlanjutan suatu usaha. Hal tersebut penting untuk diperhatikan bagi para pelaku usaha karena kesadaran akan pentingnya peranan laporan keuangan merupakan salah satu cara untuk dapat mengembangkan usaha. Selain itu, ketertiban dalam membuat laporan keuangan ini juga diperlukan bagi setiap UMKM sebagai dasar untuk menyusun perencanaan keuangan di masa yang akan datang. Untuk menyusun sebuah perencanaan keuangan khususnya perencanaan laba dibutuhkan adanya penyusunan laporan neraca dan laporan laba rugi yang baik. Manfaat lainnya dari adanya indikator pengukuran dari aspek keuangan ini yaitu setiap UMKM juga sudah dapat memastikan bahwa cara menjalankan usaha tersebut sudah benar dan tepat sehingga tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

Setiap usaha, mikro, kecil dan menengah mempunyai tujuan menjalankan bisnisnya untuk memperoleh laba atau *profit*. Menurut Kasmir (2016:196), profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba melalui semua kemampuan sumber daya yang tersedia meliputi kas, modal, penjualan dan sebagainya. Berdasarkan pengertian di atas dapat dilihat bahwa yang menjadi sasaran utama suatu bisnis adalah laba. Laba yang baik tentunya didapatkan dari perencanaan keuangan yang baik pula. Proses perencanaan keuangan ini menjadi indikator aspek penting dalam kegiatan operasi perusahaan.

Dalam hal ini penulis mengambil salah satu usaha, mikro, kecil dan menengah yang memfokuskan pada industri kuliner dalam menyusun perencanaan labanya. Industri kuliner ini menjadi salah satu subsektor dari ekonomi kreatif yang menjanjikan karena berhubungan dengan kebutuhan primer manusia dan menyumbang kontribusi terbesar terhadap produk domestik bruto. Dalam hal ini, industri kuliner yang penulis pilih yaitu bernama Restoran Ayam Sawce yang terletak di Bandung. Restoran tersebut menjual nasi dengan menu utama yaitu ayam *crispy* dengan saus khas yang beragam. Ayam merupakan makanan sumber protein yang hampir semua orang menyukainya mulai dari kalangan anak-anak hingga dewasa. Berikut adalah *trend* masyarakat Jawa Barat terhadap konsumsi makanan menu ayam selama lima tahun dimulai dari tahun 2016-2021:

**Gambar 1.1.**

***Trend Masyarakat Jawa Barat, Keyword “ Chicken, Beef, Seafood ”***



Sumber: *Google Trend*

Berdasarkan data perbandingan tersebut, diketahui bahwa menu makanan ayam pada lima tahun terakhir yaitu tahun 2016 hingga 2021 ini masih menjadi pilihan dan merupakan salah satu menu yang digemari oleh masyarakat terutama di daerah Jawa Barat dan mencapai puncaknya pada tahun 2020 lalu karena persentasenya hampir mendekati 100%. Restoran Ayam Sawce ini berdiri sejak Agustus 2018. Dalam perkembangannya selama dua tahun yaitu 2019 dan 2020 pertumbuhan laba restoran ini mengalami penurunan.

**Tabel 1.2.**

**Data Penjualan dan Laba Bersih Tahun 2019&2020**

	2019	2020
TOTAL PENJUALAN	Rp6.462.582.300	Rp4.271.396.000
TOTAL LABA BERSIH	Rp1.189.874.209	Rp785.108.020

Sumber: Data Perusahaan

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa pertumbuhan yang terjadi berdasarkan dari laba Restoran Ayam Sawce ini semakin menurun dalam jangka waktu tertentu. Pada tahun 2019 diperoleh laba bersih sebesar Rp1.189.874.209 kemudian menurun menjadi Rp785.108.020 pada tahun 2020. Hal tersebut dikarenakan adanya persaingan yang ketat dan sampai saat ini pemilik restoran tidak melakukan perencanaan keuangan karena kurangnya pengetahuan tentang perencanaan keuangan khususnya perencanaan laba. Oleh karena itu, agar restoran tidak mengalami kerugian di tahun-tahun berikutnya restoran ini membutuhkan adanya perencanaan laba. Hal tersebut penting dilakukan karena jika tidak adanya perencanaan laba maka dalam jangka panjang, kegiatan bisnis dari restoran tersebut tidak terarah sehingga dalam jangka panjang restoran tidak mampu menghasilkan keuntungan yang optimal.

Alternatif yang dapat dilakukan restoran untuk dapat mencapai target laba adalah dengan melakukan pengembangan usaha untuk dapat meningkatkan penjualan sehingga menghasilkan pertumbuhan laba bersih yang meningkat. Berdasarkan hal tersebut, pemilik ingin meningkatkan laba restoran dan menginginkan adanya suatu pengembangan usaha. Pengembangan usaha restoran ini dibutuhkan untuk menghadapi persaingan di industri kuliner yang saat ini sudah semakin banyak dan persaingannya pun semakin ketat. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **“Peranan Perencanaan Laba Melalui Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Laba Restoran Ayam Sawce.”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengelolaan, pencatatan laporan keuangan dan perkembangan kondisi kinerja keuangan Restoran Ayam Sawce pada tahun 2019 dan tahun 2020?
2. Alternatif pengembangan usaha apa saja yang dapat meningkatkan penjualan Restoran Ayam Sawce?
3. Bagaimana proyeksi perencanaan laba restoran di tahun 2021 dengan dilakukannya pengembangan usaha?
4. Bagaimana evaluasi kinerja keuangan restoran setelah dilakukannya pengembangan usaha?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini diantaranya :

1. Untuk mengetahui pengelolaan, pencatatan laporan keuangan dan perkembangan kondisi kinerja keuangan Restoran Ayam Sawce tahun 2019 dan 2020.
2. Untuk mengetahui usaha apa saja yang dapat meningkatkan penjualan restoran.
3. Untuk mengetahui proyeksi perencanaan laba restoran tahun 2021 dengan dilakukannya pengembangan usaha.
4. Untuk mengetahui evaluasi kinerja keuangan restoran setelah dilakukannya pengembangan usaha.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini memiliki manfaat untuk beberapa pihak diantaranya :

1. Bagi Restoran Ayam Sawce  
Untuk manajemen restoran diharapkan dengan adanya penelitian ini, restoran tersebut dapat lebih maju dan memperoleh gambaran untuk mencapai suatu target laba tertentu melalui perhitungan perencanaan laba yang lebih baik sehingga restoran tersebut juga dapat menentukan arah langkah-langkah kegiatan bisnisnya sehingga mampu untuk bertahan dan

bersaing dengan bisnis kuliner makanan dan minuman lainnya di tahun yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Dalam penelitian ini bertujuan untuk menambah wawasan serta bentuk penerapan dari teori-teori manajemen keuangan yang sudah didapat selama masa perkuliahan sehingga dapat diterapkan ke dalam kehidupan sehari-hari.

3. Bagi Pembaca

Diharapkan menambah wawasan, ilmu dan informasi yang lebih luas serta dapat dijadikan bahan referensi untuk penelitian sejenis lainnya.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Setiap bisnis memiliki tujuan untuk memperoleh laba. Untuk mendapatkan laba yang sesuai dengan target laba perusahaan dibutuhkan adanya suatu perencanaan yang matang dan terperinci. Seiring dengan perkembangan zaman, industri kuliner di Indonesia semakin banyak bermunculan dan hal ini menjadi persaingan yang cukup ketat bagi Restoran Ayam Sawce. Restoran Ayam Sawce tidak akan bertahan lama dan akan kalah bersaing apabila tidak adanya perencanaan. Menurut Nafarin (2004:4), perencanaan adalah gambaran untuk masa depan mengenai aktivitas yang dilakukan perusahaan berdasarkan asumsi-asumsi. Salah satu perencanaan yang harus dibuat adalah perencanaan laba. Menurut Tampubolon (2005:42), perencanaan laba merupakan hal yang penting dilakukan oleh manajer keuangan agar dapat menentukan aktivitas perusahaan dengan tepat serta dapat mencapai target laba yang sudah ditentukan.

Upaya yang dapat dilakukan untuk dapat bersaing dengan restoran lainnya adalah dengan melakukan pengembangan usaha agar mendapatkan laba yang lebih menguntungkan. Menurut Anoraga (2007:66), pengembangan usaha merupakan bentuk tanggung jawab yang dilakukan oleh seorang pengusaha yang menginginkan adanya pandangan kedepan serta bertujuan untuk menciptakan dan mengembangkan skala bisnis. Sementara itu untuk dapat mencapai laba tersebut diperlukan terlebih dahulu analisis laporan keuangan serta perencanaan terhadap laporan keuangan restoran. Menurut Sundjaja, Inge Barlian dan Dharma

(2013:243-244), dalam melakukan perencanaan keuangan terdapat ada dua aspek diantaranya adalah perencanaan uang tunai dan perencanaan laba. Perencanaan uang tunai meliputi penyusunan ramalan kas perusahaan yang merupakan proyeksi dari penerimaan dan pengeluaran uang kas untuk periode di masa yang akan datang. Sedangkan perencanaan laba meliputi penyusunan laporan keuangan pro forma yang merupakan proyeksi dari laporan keuangan. Proyeksi tersebut terdiri dari neraca dan laporan laba rugi. Dalam hal ini penulis fokus pada perencanaan laba restoran.

Berdasarkan hasil penelitian Stacey Felina (2018) yang berjudul “Peranan Perencanaan Keuangan dalam Meningkatkan laba Toko S”, toko tersebut ingin melakukan ekspansi lahan baru dengan alternatif menyewa lahan atau membeli lahan baru tujuannya agar toko tersebut dapat memenuhi permintaan. Maka dari itu toko S meningkatkan laba dengan cara melakukan perencanaan keuangan yaitu dengan adanya kegiatan ekspansi tersebut. Dari hasil penelitian, dengan perhitungan kondisi hampir pasti, optimistik dan pesimistik menyatakan bahwa menyewa lahan baru menghasilkan laba bersih yang lebih besar dibandingkan membeli lahan yang baru.

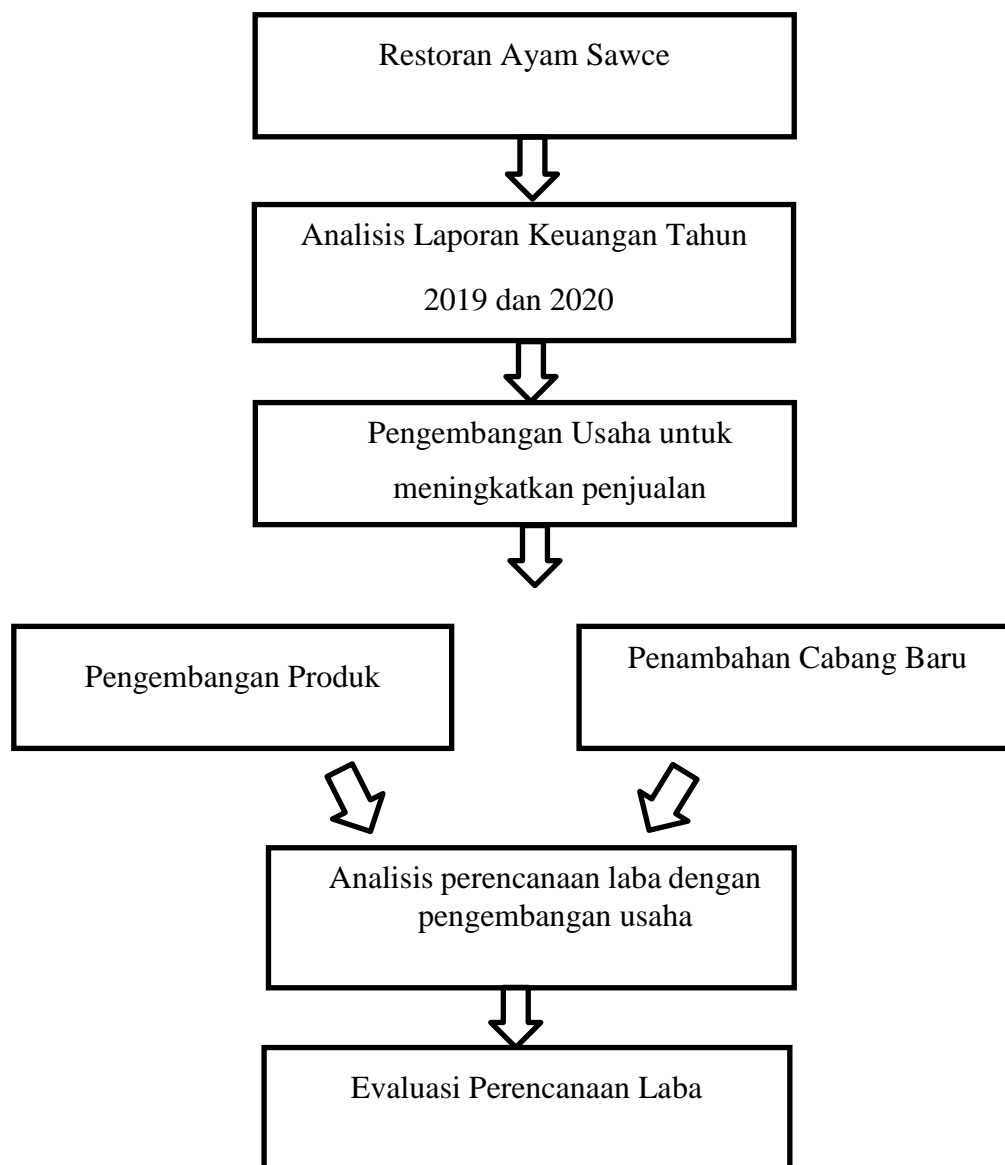
Berdasarkan hasil penelitian Frans Aprillianto Jonathan (2019) yang berjudul “Peranan Perencanaan Keuangan bagi Perusahaan PT.NN dalam Mencapai Laba”, perusahaan tersebut mengalami kerugian selama dua tahun berturut-turut dan melalui perhitungan rasio keuangan didapatkan bahwa PT.NN merupakan perusahaan yang tidak likuid sehingga diperlukan perencanaan keuangan agar PT.NN tersebut dapat mencapai keuntungan dan meningkatkan dari bagian penjualan perusahaan. Dari hasil penelitian tersebut, usaha yang dilakukan agar dapat mencapai laba adalah dengan menerapkan efisiensi dari pemakaian batu bara dan juga biaya gaji.

Berikut bagan kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antara laporan keuangan dengan perencanaan laba:



**Gambar 1.2.**

**Bagan Kerangka Pemikiran**



Sumber: Data Restoran Ayam Sawce, data diolah penulis.