

**PERANAN PERENCANAAN LABA UNTUK MENUNJANG
PENGEMBANGAN USAHA PERUSAHAAN SURABI DURIAN GEBOY**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Yosua Ardian
2012120195

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

**PROFIT FORECAST ROLE IN BUSINESS DEVELOPMENT OF SURABI
DURIAN GEBOY COMPANY**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements of
A Bachelor Degree in Economics

By

Yosua Ardian
2012120195

**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 MENUNJANG PENGEMBANGAN
USAHA PERUSAHAAN SURABI DURIAN GEBOY**

Oleh
Yosua Ardian
2012120195

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2017

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si

Pembimbing,

Inge Barlian, Dra., Akt., MSc.

PERNYATAAN



Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,
Nama (sesuai akte lahir) : Yosua Ardian
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 22 Oktober 1994
Nomor Pokok : 2012120195
Program studi : Manajemen
Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

Peranan Perencanaan Laba untuk Menunjang Pengembangan Usaha Perusahaan
Surabi Durian Geboy

Dengan,

Pembimbing : Dra.Inge Barlian, Akt., 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 keserjanaan.

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 : Juli 2017

Pembuat pernyataan :



(Yosua Ardian)

ABSTRAK

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Perusahaan Surabi Durian Geboy karena perkembangan bisnis kuliner di Bandung saat ini semakin berkembang pesat, hal ini dapat kita lihat dari jumlah, *café*, dan tempat makan yang ada di Kota Bandung setiap tahun meningkat, sedangkan Perusahaan Surabi Durian Geboy sendiri baru berdiri sejak 2013. Akan tetapi, penjualan Perusahaan Surabi Durian Geboy selama 2 tahun terakhir mengalami penurunan oleh karena itu dibutuhkan perencanaan laba yang tepat untuk menunjang usaha ini.

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 Surabi Durian geboy

Pengembangan usaha yang akan dilakukan adalah pengembangan produk tambahan, pembukaan cabang baru, dan menjual waralaba. Kemudian, perencanaan laba yang akan dibuat adalah menggunakan alternatif perpaduan pengembangan produk tambahan dan pembukaan cabang baru. 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: *café*, 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 Menunjang Pengembangan Usaha Perusahaan Surabi Durian Geboy”**.

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. Livia, Novi, dan Daniel teman seperjuangan 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. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi maupun fakultas lainnya di Universitas Katolik Parahyangan yang telah mengajarkan dan memberikan berbagai ilmu.
7. Bapak Halim, Bapak Ary, dan Bapak Anthony selaku pemilik dari Perusahaan Surabi Durian Geboy yang telah memberikan ijin dan data bagi penulis untuk melakukan penelitian di Perusahaan Surabi Durian Geboy

8. 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.
9. 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, Juli 2017

Penulis,

Yosua Ardian

DAFTAR ISI

ABSTRAK	2
PRAKATA	3
DAFTAR ISI	5
DAFTAR TABEL	9
DAFTAR GAMBAR	10
BAB 1	11
PENDAHULUAN	11
1.1 Latar Belakang Masalah.....	11
1.2 Rumusan Masalah	13
1.3 Tujuan Penelitian.....	14
1.4 Manfaat Penelitian.....	14
Kerangka Pemikiran.....	15
BAB 2	17
LANDASAN TEORI	Error! Bookmark not defined.
2.1 Perencanaan Keuangan	17
2.1.1 Rencana Keuangan Jangka Panjang.....	17
2.1.2 Rencana Keuangan Jangka Pendek.....	18
2.2 Laporan Keuangan	18
2.2.1 Laporan Laba/Rugi	19
2.2.2 Neraca	20
2.3 Analisa Laporan Keuangan.....	23
2.3.1 Manfaat dan Tujuan Analisis Laporan Keuangan.....	24
2.3.2 Rasio Keuangan	26
2.4 Laporan Pro Forma	34
2.4.1 Menyusun Laba Rugi Pro Forma	35

2.4.2 Menyusun Neraca Pro Forma	35
2.5 Waralaba	35
2.5.1 Perjanjian Waralaba	37
2.5.2 Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Perdata	41
2.5.3 Waralaba dan Hak Kekayaan Intelektual.....	42
BAB 3	52
METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	52
3.1 Metode Penelitian	52
3.1.1 Jenis Data	52
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.3 Objek Penelitian.....	53
3.3.1 Sejarah Singkat Perusahaan Surabi Durian Geboy.....	54
3.3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	55
3.3.3 Produk & Harga Yang Dijual Perusahaan	55
3.4 Kegiatan Penjualan di Surabi Durian Geboy (SOP)	55
3.4.1 Persiapan	55
3.4.2 Membakar	55
3.4.3 Membuat Surabi Durian.....	56
3.4.4 Membakar Surabi Vanilla	56
3.4.5 Membakar Surabi Pisang	56
3.4.6 Membakar Surabi Coklat	56
3.4.7 Membakar Surabi Keju	57
3.4.8 Membakar Surabi Kornet.....	57
3.4.9 Membakar Surabi Sosis	57
3.4.10 Membakar Surabi Telur	57
3.4.11 Membakar Surabi Oreo.....	58

3.4.12 Membakar Surabi Kitkat.....	58
3.4.13 Membakar Surabi Milo.....	58
3.4.14 Pelayanan Konsumen.....	58
3.4.15 Cek Stok dan Bon.....	59
3.4.16 Tutup Outlet.....	59
3.5 Struktur Organisasi.....	59
3.6 Data Penjualan Perusahaan Surabi Durian Geboy.....	60
3.6.1 Data Penjualan Tahun 2015.....	61
3.6.2 Data Penjualan Tahun 2016.....	62
3.7 Harga Pokok Penjualan (HPP).....	63
3.8 Macam – Macam Beban Operasional yang Dikeluarkan.....	66
3.8.1 Beban Operasional Tahun 2015.....	66
3.8.2 Beban Operasional Tahun 2016.....	66
BAB 4	67
HASIL DAN PEMBAHASAN	67
4.1 Analisa Laporan Keuangan.....	67
4.1.1.Laporan Laba Rugi.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.2 Neraca.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.3 Rasio Likuiditas.....	69
4.1.4 Rasio Aktivitas.....	71
4.1.5 Rasio Profitabilitas.....	72
4.1.6 Evaluasi Hasil Analisa Laporan Keuangan.....	76
4.2 Pengembangan Usaha.....	81
4.2.1 Pengembangan Produk Tambahan.....	81
4.2.2 Pembukaan Cabang Baru.....	83
4.3 Menjual Waralaba.....	84

4.4 Perencanaan Laba	87
4.5 Laporan Pro Forma	87
4.5.1 Laporan Laba Rugi Pro Forma.....	87
4.5.2 Neraca Pro Forma	90
4.5.3Analisa Laporan Pro Forma	92
4.6 Perbandingan Rasio Keuangan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha	94
BAB 5	96
KESIMPULAN DAN SARAN	96
5.1 Kesimpulan	96
5.2 Saran	99
DAFTAR PUSTAKA	100
RIWAYAT HIDUP	101

DAFTAR TABEL

Tabel 3.6.1: Penjualan Tahun 2015.....	61
Tabel 3.6.2: Penjualan Tahun 2016.....	62
Tabel 3.7: Harga Pokok Penjualan.....	65
Tabel 3.8.1: Beban Operasional Tahun 2105.....	66
Tabel 3.8.2: Beban Operasional Tahun 2016.....	66
Tabel 4.1.1:Laporan Laba Rugi Tahun 2015-2016.....	67
Tabel 4.1.2:Neraca Tahun 2015-2016.....	68
Tabel 4.1.3: Perbandingan Hasil Analisa Laporan Keuangan.....	76
Tabel 4.2.1: Beban Operasional Pengembangan Produk Tambahan.....	83
Tabel 4.2.2 (1): Beban Operasional Pembukaan Cabang Baru.....	84
Tabel 4.2.2 (2): Investasi Perlengkapan Dagang.....	84
Tabel 4.3.1 : Modal Franchise Surabi Durian Geboy.....	85
Tabel 4.3.2 : Pembagian Laba Usaha.....	86
Tabel 4.4.1: Laporan Laba Rugi Pro Forma Pengembangan Produk Tambahan& Pembukaan Cabang Baru.....	89
Tabel 4.4.2: Neraca Pro Forma Pengembangan Produk Tambahan& Pembukaan Cabang Baru.....	91
Tabel 4.5: Perbandingan Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha.....	95
Tabel 5.1 (1): Perbandingan Rasio Keuangan Tahun 2015 dan 2016.....	96
Tabel 5.1 (2): Perbandingan Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Pengembangan Usaha.....	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1: Tren Kuliner, Surabi, dan Jajanan Pasar Di Indonesia.....	12
Gambar 1.2: Bagan Kerangka Pemikiran.....	16
Gambar 3.5: Bagan Usaha Perusahaan Surabi Durian Geboy.....	59

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kota Bandung merupakan salah satu pusat wisata kuliner dan jajanan pasar di Indonesia. Potensi kuliner di Kota Bandung tersebut berkembang seiring dengan berjalannya waktu. Fenomena yang saat ini terjadi adalah banyaknya industri yang menjual makanan dan minuman. Usaha ini berkembang dengan sangat pesat. Hampir di setiap wilayah di Kota Bandung dapat ditemui kedai makanan dan jajanan pasar.

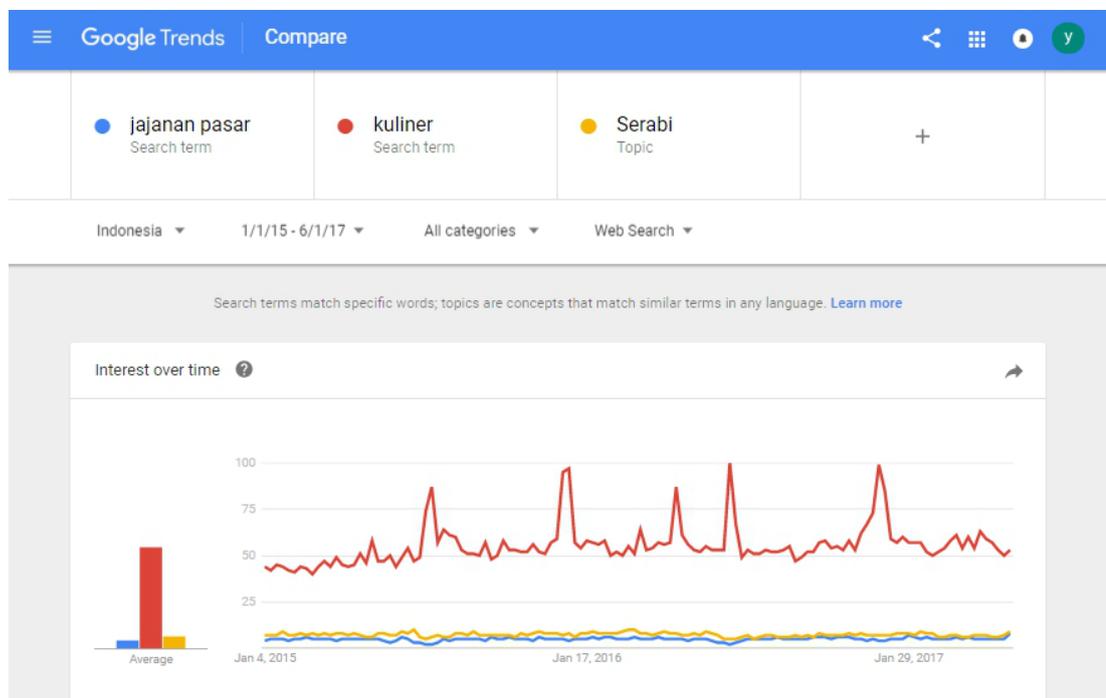
Perusahaan-perusahaan yang sudah mapan akan melakukan ekspansi atau memperluas jaringannya bahkan menjual merk dagangnya sehingga memperoleh market share yang lebih besar dan keuntungannya juga meningkat. Ekspansi yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah dengan membuka cabang baru atau gerai-gerai baru. Sedangkan menjual hak dagang yang dilakukan oleh perusahaan adalah memberikan hak untuk menggunakan hak atas kekayaan atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki oleh perusahaan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan. Pemilik perusahaan harus mampu mengantisipasi biaya-biaya yang akan digunakan untuk mengembangkan bisnis mereka ini antara lain: profit yang akan diperoleh setelah perusahaan baru berjalan dan modal yang harus dikeluarkan untuk membangun satu cabang baru. Oleh karena itu pemilik perusahaan harus melakukan perencanaan laba agar dapat memperhitungkan biaya-biaya yang akan dikeluarkan

Perencanaan yang tepat dan cermat tersebut harus direncanakan secara matang. Perencanaan adalah kegiatan memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain perencanaan adalah segala bentuk pernyataan untuk menggambarkan apa yang hendak dicapai. Perencanaan tersebut memerlukan usaha atau tindakan yang perlu diambil oleh manajemen agar kemampuan yang dimiliki dapat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pada umumnya, tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh laba, dimana besar kecilnya

laba yang diperoleh merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan dalam mengelola sumber-sumber daya yang ada. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, volume penjualan, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan langsung mempengaruhi biaya

Gambar 1.1

Tren Kuliner, Aneka Gorengan, dan Jajanan Pasar Di Indonesia



Sumber: www.google.co.id

Dapat dilihat dari gambar 1.1 menunjukkan bahwa pada saat ini bisnis kuliner adalah salah satu bentuk bisnis yang berkembang pesat. Dapat kita lihat dari munculnya cafe-cafe baru dan juga jajanan pasar yang sangat ramai dikunjungi oleh anak-anak maupun orang dewasa. Dalam hal ini bisnis kuliner adalah bisnis yang menjanjikan dan digermari oleh para pengusaha bisnis kuliner. Oleh karena itu setiap pengusaha harus memiliki ide yang unik agar usahanya digemari oleh pengunjung dan dapat bersaing dengan bisnis kuliner lainnya.

Bagi pemilik Surabi Durian Geboy sendiri, persaingan dalam bisnis kuliner ini dapat dirasakan dengan menurunnya profit dalam beberapa tahun terakhir ini, selain itu juga faktor dari sistem bagi hasil dengan pemilik tempat usaha di setiap cabang Perusahaan Surabi Durian Geboy sendiri karena persentase dari uang bagi hasil tersebut lebih baik digunakan untuk mencicil suatu tempat di daerah perkotaan. Hal-hal tersebut dikarenakan belum adanya sistem perencanaan laba untuk jangka panjang bagi perusahaan Surabi Durian Geboy ini.

Dengan persaingan di dunia kuliner yang semakin ketat, Surabi Durian Geboy harus memiliki alternatif pengembangan usaha melalui pengembangan produk tambahan, serta tempat usaha dan tempat produksi sendiri agar dapat memaksimalkan profit yang didapat, selain itu dibutuhkan sistem akuntansi yang baik dan perencanaan untuk membantu menghitung pendapatan dan pengeluaran Perusahaan Surabi Durian Geboy 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 Menunjang Pengembangan Usaha Perusahaan Surabi Durian Geboy”

1.2 Rumusan Penelitian

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 Surabi Durian Geboy ini adalah sebagai berikut:

- Bagi Pengusaha

Untuk menentukan dan mengaplikasikan perencanaan labayang sesuai agar mencapai target laba Perusahaan Surabi Durian Geboy

- Bagi Penulis

Penelitian ini juga memberikan pengalaman bagi penulis untuk dapat menerapkan teori-teori dan pengetahuan yang telah dipelajari di perkuliahan ke dalam kehidupan nyata

- 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.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perusahaan Surabi Durian Geboy merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kuliner makanan. Pada saat ini bisnis kuliner makanan sedang berada di puncak yang menyebabkan persaingan yang sangat ketat terjadi dalam bisnis kuliner tersebut. Banyak usaha kuliner baru yang bermunculan dan tidak kalah menarik bagi konsumen, sehingga Perusahaan Surabi Durian Geboy ingin meningkatkan kinerja operasional bisnisnya dengan cara memiliki sistem akuntansi yang baik. Pada saat ini Perusahaan Surabi Durian Geboy buka di beberapa tempat dengan cara bagi hasil. Sistem akuntansi yang baik dibutuhkan untuk mengurangi biaya-biaya yang tidak diperlukan sehingga dapat memaksimalkan profitabilitas bagi perusahaan. Usaha ini dilakukan agar bisnis kuliner ini dapat bertahan dan tetap bersaing di dalam dunia kuliner. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut, Perusahaan Surabi Durian Geboy harus melakukan perencanaan laba melalui 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:

