

**PERANAN PERENCANAAN LABA DALAM MENGEVALUASI  
STRATEGI UNTUK MENCAPAI TARGET LABA PADA  
WORMHOLE STORE**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Livia Styadi

2013120163

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN – PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-  
XVI/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2017**

**THE ROLE OF PROFIT PLANNING IN EVALUATING  
STRATEGIES TO ACHIEVE PROFIT TARGETS AT  
WORMHOLE STORE**



**UNDERGRADUATED THESIS**

Submitted to complete the requirements of  
A Bachelor Degree in Economics

By  
Livia Styadi  
2013120163

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
MANAGEMENT STUDY PROGRAM  
(Accredited based on the Decree BAN – PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-  
XVI/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2017

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN



**PERANAN PERENCANAAN LABA DALAM MENGEVALUASI  
STRATEGI UNTUK MENCAPAI TARGET LABA PADA  
WORMHOLE STORE**

Oleh :

Livia Styadi

2013120163

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 12 Juni 2017

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen

Triyana Iskandarsyah, M.Si

Pembimbing

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

## PERNYATAAN:



Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,  
Nama : Livia Styadi  
Tempat, tanggal lahir : Pekalongan, 21 Maret 1995  
Nomor Pokok : 2013120163  
Program Studi : Manajemen  
Jenis naskah : Skripsi

### JUDUL

Peranan Perencanaan Laba Dalam Mengevaluasi Strategi Untuk Mencapai Target Laba  
Pada Wormhole Store

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

### SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis 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 keserjanaan.

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

Bandung,  
Dinyatakan tanggal : 12 Juni  
Pembuat pernyataan :



(Livia Styadi)

## ABSTRAK

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah. Peran penting tersebut telah mendorong banyak negara termasuk Indonesia untuk terus berupaya mengembangkan UMKM. Perkembangan UMKM menjadi faktor pendukung peningkatan berbagai macam usaha baik usaha kategori mikro, kecil dan menengah, khususnya di kota Bandung selain dikenal dengan istilah kota kembang juga dikenal kota mode termasuk industri kreatif seperti pakaian, tas, sepatu dan aksesoris. Wormhole Store merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang pakaian dan dibentuk sejak tahun 2010. Target market perusahaan ini adalah remaja. Berdasarkan penuturan pemilik, beliau akan mengembangkan usahanya dengan strategi ekspansi sehingga dibutuhkan perencanaan laba.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis, dimana penelitian ini berusaha menggambarkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya tampak pada saat penelitian ini dilakukan, dengan cara mengumpulkan, menganalisa, menginterpretasikan data yang diperoleh dan membuat suatu kesimpulan dari hasil penelitian tersebut. Data yang didapat merupakan data primer yang diperoleh melalui wawancara dan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mengevaluasi dua alternatif strategi untuk menambah laba perusahaan yaitu strategi A dengan tetap berusaha seperti sekarang dan strategi B dengan melakukan penambahan produk dan memperluas toko. Jika strategi A dengan tidak merubah usahanya dan tetap melakukan dengan cara yang sama akan menghasilkan laba yang cukup stabil. Jika strategi B dengan melakukan perluasan toko dan menambah produk yang dijual maka penjualan akan mengalami peningkatan dan juga akan meningkatkan laba. Kedua strategi tersebut dapat dijalankan oleh perusahaan namun strategi B mendapatkan laba yang meningkat dari waktu ke waktu.

Kata kunci : UMKM, ekspansi, strategi, perolehan laba

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul “Peranan Perencanaan Laba Dalam Mengevaluasi Strategi Untuk Mencapai Target Laba pada Wormhole Store.”

Laporan Penelitian ini dibuat untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Parahyangan. Penyusunan dan penulisan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, dalam kesempatan ini penulis hendak mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga selesainya penulisan penelitian ini, khususnya kepada yang terhormat :

1. Ibu Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si. , selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Inge Barlian Dra., Ak., M. Sc. , selaku dosen pembimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini, yang telah meluangkan waktu dan perhatian untuk memberikan arahan, saran, kritik, dan masukan bagi penulis.
3. Ibu Dr. Istiharini dan Ibu Regina Detty, S.E.,M.M., selaku dosen penguji ahli mata kuliah pembulat.
4. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membekali penulis dengan ilmu, pengetahuan, dan pengalaman yang sangat bermanfaat.
5. Orang tua yang sudah mendukung dengan memberikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
6. Edward Satria Utama selaku pemilik dari perusahaan Wormhole Store yang sudah memberikan informasi dan data yang diperlukan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Noviela, Andre Charistio, Daniel Christianto, Kevin Febrian, Yosua Ardian dan Jessica Satibi selaku rekan seperjuangan penulis yang sudah banyak membantu dalam penulisan skripsi.

8. Michael Valiant, Alvin Octavio, Nickolas Kurniawan, Angela Agustina, Prisky Chriselawati, Nathania Fransisca, Anastasia Devina, Rizky Christian, Alexander Albert, Dea Mutiara dan Fransiskus Yoga selaku teman penulis yang sudah memberikan dukungan bagi penulis.
9. Terima kasih juga kepada teman-teman selama studi di Universitas Katolik Parahyangan.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Hanya doa yang dapat penulis panjatkan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini, biarlah Tuhan saja melalui rahmat-Nya yang melimpah yang dapat membalas segala kebaikan semua pihak.

Penulis berharap penelitian yang jauh dari sempurna ini, dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dalam menambah wawasan serta pengetahuan yang lebih mendalam. Masih banyak kekurangan dalam penulisan penelitian ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan penelitian ini. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penelitian ini.

Bandung, 12 Juni 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Kegunaan Penelitian .....	4
1.5. Kerangka Pemikiran .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1 Laporan Keuangan .....	8
2.1.1. Laporan Laba Rugi .....	8
2.1.2. Laporan Neraca .....	9
2.1.3 Laporan Aliras Kas .....	9
2.2. Penyusutan .....	9
2.3. Analisa Laporan Keuangan .....	10
2.3.1. Rasio Perbandingan .....	10
2.3.2. Rasio Keuangan .....	11
2.4. Laporan Pro Forma .....	16
BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....	17
3.1 Metode Penelitian .....	17
3.1.1. Teknik pengumpulan data .....	17

3.1.2. Jenis dan Sumber data.....	18
3.1.3. Teknik Pengolahan Data .....	18
3.2. Objek Penelitian .....	19
3.2.1. Sejarah Wormhole Store .....	19
3.2.2. Struktur Organisasi Wormhole Store .....	20
3.2.3. Proses Pembelian Barang Wormhole Store .....	21
3.2.4. Proses Penjualan Operasional Wormhole Store.....	26
3.2.5. Layout Perusahaan .....	28
3.3. Laporan Keuangan Wormhole Store 2015-2016.....	29
3.3.1. Laporan Laba Rugi Wormhole Store tahun 2015-2016.....	30
3.3.2. Neraca Wormhole Store 2015-2016.....	32
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
4.1. Kinerja keuangan perusahaan Wormhole Store .....	34
4.1.1. Analisa Laporan Keuangan Wormhole Store tahun 2015.....	35
4.1.2. Analisa Laporan Keuangan Wormhole Store tahun 2016.....	43
4.1.3. Perbandingan Rasio-rasio Keuangan Wormhole Store 2015-2016 .....	51
4.2. Pengembangan alternatif strategi yang sesuai untuk perusahaan Wormhole Store.....	52
4.3. Perencanaan pengaplikasian Strategi untuk investasi Wormhole Store pada tahun 2017 menggunakan Strategy A.....	53
4.3.1. Menyusun Laporan Laba Rugi pro forma Wormhole Store 2017 Strategy A .....	53
4.3.2. Menyusun Laporan Neraca Pro Forma Wormhole Store 2017 Strategy A .....	55

4.3.3. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Wormhole Store 2017 Strategy A .....	56
4.4. Perencanaan pengaplikasian Strategi untuk investasi Wormhole Store pada tahun 2013 menggunakan Strategi B .....	62
4.4.1. Menyusun Laporan Laba Rugi pro forma Wormhole Store 2017 Strategi B.....	63
4.4.2. Menyusun Laporan Neraca Pro Forma Wormhole Store 2017 Strategi B .....	64
4.4.3. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Wormhole Store 2017 Strategi B .....	65
4.5. Perbandingan Rasio-rasio Keuangan Wormhole Store dalam pengaplikasian masing-masing Strategi .....	71
4.6. Analisa Strategi B dalam kurun waktu 5 tahun ke depan.....	72
4.6.1. Menyusun Laporan Arus Kas Pro Forma Wormhole Store 5 tahun ke depan dengan Strategy B.....	72
4.6.2. Evaluasi Investasi dengan menggunakan Strategi B.....	73
4.6.3. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Wormhole Store 5 tahun menggunakan Strategy B .....	74
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>76</b>
5.1 Kesimpulan.....	76
5.2. Saran .....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>80</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1. Laporan Laba Rugi Wormhole Store tahun 2015-2016.....	31
Tabel 3.2. Perhitungan Pajak Wormhole Store 2015-2016.....	32
Tabel 3.3. Neraca Wormhole Store tahun 2015-2016.....	33
Tabel 4.1. Laporan Arus Kas .....	35
Tabel 4.2. Sumber dan Penggunaan Dana .....	35
Tabel 4.3. Laporan Laba Rugi Wormhole Store tahun 2015 .....	36
Tabel 4.4. Neraca Wormhole Store tahun 2015 .....	37
Tabel 4.5. Laporan Laba Rugi Wormhole Store tahun 2016 .....	44
Tabel 4.6. Neraca Wormhole Store tahun 2016 .....	45
Tabel 4.7. Summary Ratio Wormhole 2015-2016.....	52
Tabel 4.8. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi A .....	55
Tabel 4.9. Neraca Pro Forma Strategi A .....	56
Tabel 4.10. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi B .....	64
Tabel 4.11. Neraca Pro Forma Strategi B .....	65
Tabel 4.12. Summary Rasio dari masing-masing Strategi.....	71
Tabel 4.13. Cash Flow Strategi B 5 tahun ke depan .....	73
Tabel 4.14. Periode Pengembalian.....	74
Tabel 4.15. Net Present Value.....	74
Tabel 4.16. Summary Rasio Profitabilitas Strategi B 5 tahun .....	75
Tabel 5.1. Summary Rasio Tahun 2015- 2016 .....	76
Tabel 5.2. Summary Rasio Profitabilitas Strategi A 5 tahun .....	77
Tabel 5.3. Summary Rasio Profitabilitas Strategi B 5 tahun .....	77
Tabel 5.4. Summary Rasio dari masing-masing Strategi .....	78

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1. Gambar Kerangka Pemikiran .....	7
Gambar 3.1. Gambar Struktur Organisasi Wormhole.....	21
Gambar 3.2. Arus Informasi Aye Denim .....	23
Gambar 3.3. Arus Barang Aye Denim .....	23
Gambar 3.4. Arus Informasi W. Essentiels.....	24
Gambar 3.5 Arus Barang W. Essentiels.....	24
Gambar 3.6. Arus Informasi Cartel USA.....	25
Gambar 3.7. Arus Barang Cartel USA.....	26
Gambar 3.8. Proses Penjualan Barang Wormhole Store.....	28
Gambar 3.9. Layout Perusahaan .....	29

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

UMKM sedang dalam kemajuan yang sangat pesat. Bahkan, Presiden Jokowi baru-baru ini meminta OJK dan BI memberikan dorongan kepada usaha-usaha mikro, yang berkaitan dengan regulasi. Layanan keuangan yang dimaksud, antara lain akses untuk mendapatkan tabungan, akses transfer hingga tabungan dan asuransi milik perbankan. Presiden Jokowi menyebut, jumlah usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia sangat besar.

Di sisi lain, perkembangan layanan keuangan berbasis teknologi berkembang pesat. Namun, layanan keuangan tersebut belum menyentuh seluruh pengusaha kecil, mikro dan menengah. Ia yakin percepatan program layanan keuangan berbasis teknologi dapat menggenjot kesejahteraan mereka. Pemerintah memberikan kebijakan-kebijakan seperti penghapusan pajak dan juga kemudahan peminjaman dana dari bank-bank negara untuk UMKM.

Salah satu jenis UMKM di Indonesia adalah Industri kreatif. Industri kreatif memberikan peranan penting terhadap perekonomian suatu negara. Peran industri kreatif bisa meningkatkan ekonomi secara global. Sebagian orang berpendapat bahwa kreativitas manusia adalah sumber daya ekonomi utama. Sehingga saat ini banyak sektor industri yang lahir dari kreatifitas dan inovasi dari setiap individu. Di Indonesia terdapat berbagai macam sektor yang termasuk kedalam industri kreatif dan perkembangan setiap tahunnya semakin meningkat.

Mayoritas dari Bisnis kreatif ini ternyata masih termasuk industri UMKM. Secara demografis, Kota Bandung sama seperti negara tetangga Singapura yang tidak memiliki sumber daya alam dan energi. Potensi yang dapat digali dari kedua wilayah ini adalah potensi sumber daya manusia. Karenanya masyarakat Kota Bandung berbondong-bondong menggeluti bisnis seperti *fashion*, kuliner, desain dan bisnis kreatif lainnya.

Bandung adalah salah satu kota yang cukup kondusif untuk mengembangkan industri kreatif. Masyarakat kota Bandung yang toleran terhadap ide-

ide baru dan menghargai kebebasan individu menjadi modal utama Bandung dalam pengembangan industri kreatif. Selain itu, kota Bandung merupakan tempat yang sangat potensial untuk mensinergikan dan mengkolaborasikan perguruan tinggi, pelaku bisnis, masyarakat, pemerintah dan media dalam rangka menciptakan kultur ekonomi kreatif.

Perkembangan ekonomi kreatif di kota Bandung menunjukkan peningkatan yang cukup memuaskan. Sejauh ini, subsektor industri kreatif yang dapat dijadikan unggulan kota Bandung diantaranya yaitu musik, fashion, seni, desain, arsitektur, IT dan makanan (kuliner). Subsektor fashion Bandung adalah kota yang berhasil mengembangkan industri fashion. Bukti nyata atas perkembangan pesat industri fashion di kota Bandung adalah pesatnya pertumbuhan FO (*factory outlet*) dan Distro (*distribution store*) sebagai agen distribusi produk tekstil yang mengandalkan kreativitas. Industri kreatif fashion sudah menjadi ikon kota Bandung.

Siapa sangka, Kota Bandung akan menjadi titik sentral pada perkembangan ekonomi masa depan yang berbasis industri kreatif. Setidaknya, tak hanya menjadi barometer bagi kawasan Indonesia, tetapi juga kawasan Asia Timur. Hal tersebut berawal dari pertemuan internasional kota berbasis ekonomi kreatif, yang dilaksanakan di Yokohama Jepang pada akhir Juli 2007 silam. Pada pertemuan itu, Bandung memperoleh penghargaan sekaligus tantangan, dengan terpilih sebagai projek rintisan (pilot project) kota kreatif se-Asia Timur.

Pemilihan Bandung sebagai kota percontohan bukanlah tanpa alasan, mengingat dalam 10 tahun terakhir, industri kreatif di Bandung menunjukkan perkembangan signifikan dan memengaruhi tren anak muda di berbagai kota. Perkembangan tersebut menjadi daya tarik bagi para pelaku ekonomi kreatif di dunia, sehingga melalui projek percontohan ini, Bandung diharapkan mampu mempopulerkan semangat kota kreatif di dunia global.

Dioperasikan sejak Maret 2010, Toko Wormhole adalah toko ritel *fashion* yang berfokus pada pasar gaya hidup perkotaan dan berbudaya antara musik, olahraga dan tersinspirasi mode jalanan. Toko Wormhole menawarkan merek mewah terjangkau konsumen premium, barang yang dijual sebagian besar dari Amerika Serikat dan dikombinasikan dengan merek lokal. Toko ini terletak di jantung distrik

fashion di kota Bandung (Jalan Bahureksa 27 Bandung). Produk yang dijual bervariasi dari topi, sepatu dan *fashion* lainnya.

Toko Wormhole tidak hanya menawarkan produk tetapi gaya hidup itu sendiri. Dengan koherensi antara toko suasana, media sosial, dan kurasi merek toko ini mengejar posisi sebagai toko konsep premium di Indonesia. Setelah 6 tahun tumbuh, Toko ini memutuskan untuk melebarkan sayap untuk pasar Indonesia timur dengan membuka toko di Makassar, Sulawesi Selatan pada Juni 2016.

Banyaknya peminat bisa dilihat dari peningkatan *revenue* dan juga adanya *income* yang meningkat. Fakta ini didukung oleh bertambahnya jumlah *fashion brand* yang dikelola oleh Toko Wormhole dan juga kesuksesan beberapa *brand* yang dikelolanya berkat usaha pemasaran yang dilakukan oleh *brand* tersebut dan juga oleh Wormhole khususnya di Indonesia sehingga Wormhole Store memiliki konsumen yang tetap dan melakukan pembelian berulang. Berdasarkan studi pendahuluan, pemilik Wormhole Store berencana ingin membuka cabang tokonya ke kota-kota besar di Indonesia.

Sayangnya seperti kebanyakan UMKM pada umumnya, Wormhole Store tidak memiliki perencanaan keuangan yang baik, Banyak uang kas hasil dari pendapatan operasional tidak terpakai padahal Ownernya sendiri sudah memiliki rencana ekspansi karena banyaknya keluhan konsumen atas sempitnya toko dikarenakan banyaknya jumlah barang yang dipajang di dalam toko.

Strategi dalam dunia bisnis modern ini dibutuhkan untuk mengambil keputusan. Untuk memilih strategi mana yang harus diaplikasikan tentu saja dibutuhkan data masa lalu sebagai acuan yang valid, maka analisa ratio dan laporan keuangan harus dilakukan. Salah satu tujuan dari manajemen strategi adalah untuk memanfaatkan keuntungan dan kesempatan. Banyak UMKM masih belum bisa mengaplikasikan manajemen stratejik ini untuk mengkapitalisasi kesempatan-kesempatan yang seharusnya bisa dimaksimalkan.

Penulis berasumsi bahwa apabila Wormhole Store, sebagai salah satu contoh dari UMKM yang bergerak di Industri Kreatif, bisa membuat perencanaan laba dengan baik dan proyeksi keuangan di masa depan berdasarkan data keuangan masa lalu secara efektif maka penulis yakin Wormhole Store akan mampu meningkatkan profitnya secara maksimal di masa yang akan datang.

Oleh sebab itu penulis melakukan penelitian yang bertujuan untuk memberikan saran kepada Owner agar bisa mengoptimalkan kesempatan yang ada dan juga bisa meningkatkan laba perusahaan dengan melakukan analisa dan juga perencanaan laporan keuangan yang tepat. Penelitian ini diberikan judul “Peranan Perencanaan Laba dalam Mengevaluasi Strategi untuk Mencapai Target Laba pada Wormhole Store”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan hal-hal yang dipaparkan di atas maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam makalah ini adalah :

1. Bagaimana kinerja perusahaan Wormhole Store dalam 2 tahun terakhir ditinjau dari laporan keuangannya?
2. Bagaimana hasil laporan pro-forma strategi tidak membuka cabang baru (A) jika diaplikasikan pada Wormhole Store ?
3. Bagaimana hasil laporan pro-forma strategi melakukan ekspansi dengan menyewa tempat yang lebih luas (B) jika diaplikasikan pada Wormhole Store ?
4. Bagaimana dampak strategi tersebut yang dilakukan perusahaan terhadap pencapaian laba?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis yaitu :

1. Mengetahui kinerja perusahaan Wormhole Store selama 2 tahun terakhir.
2. Mengetahui hasil laporan pro-forma strategi tidak membuka cabang baru (A) jika diaplikasikan pada Wormhole Store.
3. Mengetahui hasil laporan pro-forma strategi dengan melakukan ekspansi dengan menyewa tempat yang lebih luas (B) jika diaplikasikan pada Wormhole Store.
4. Mengetahui dampak strategi alternatif tersebut terhadap pencapaian laba Wormhole Store.

## **1.4. Kegunaan Penelitian**

Sedangkan kegunaan penelitian yang dilakukan penulis yaitu sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini berguna untuk memperluas pengetahuan penulis dan wawasan penulis mengenai UMKM, industri kreatif dan juga bagaimana cara mengelola keuangan dan juga perencanaan strategi dalam UMKM khususnya industri kreatif.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu acuan dalam pengambilan keputusan masa depan secara strategik agar perusahaan bisa memanfaatkan peluang yang ada secara efektif untuk mencapai target laba perusahaan

3. Bagi Penggiat dan juga *entrepreneur* di bidang industry kreatif dan UMKM

Penelitian ini diharapkan bisa membuka mata para penggiat dan *entrepreneur* dalam bidang ini untuk mengaplikasikan manajemen strategik dan juga analisa laporan keuangan perusahaan agar dapat memanfaatkan peluang yang ada.

4. Bagi teman-teman mahasiswa

Penelitian ini dapat menjadi salah satu bahan referensi guna melakukan penelitian mengenai pengaruh analisa laporan keuangan terhadap strategi yang diambil perusahaan untuk dapat memaksimalkan peluang-peluang yang ada.

5. Bagi masyarakat dan pihak lain

Penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi dalam menganalisa laporan keuangan dalam pengambilan keputusan strategik untuk memaksimalkan peluang yang ada.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Setiap bisnis seharusnya dijalankan dengan baik sesuai dengan prosedur yang ditetapkan agar mencapai tujuan utamanya yaitu memperoleh *profit* yang tinggi. Ada banyak faktor dalam perusahaan yang menyebabkan tidak tercapainya tujuan tersebut seperti pengelolaan keuangan yang kurang baik dan luas tempat berjualan yang kurang memadai untuk menampung barang-barang yang dijual di toko.

Untuk memperoleh *profit* yang maksimal, penulis menganalisis kinerja laporan keuangan perusahaan selama 2 tahun dengan menggunakan struktur modal yang ada. Laporan keuangan perusahaan terdiri dari Laporan Laba Rugi, Neraca, dan Laporan Aliran Kas. Dari ketiga laporan itu dapat diteliti bagaimana kinerja keuangan Wormhole Store selama 2 tahun ini.

Pada akhirnya penulis akan memberikan perencanaan keuangan berupa perencanaan laba kepada pemilik dari Wormhole Store. Menurut Supriyono (2002:331) perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.

Menurut Harahap (2001:3) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

Penulis membagi menjadi 2 alternatif strategi yaitu Strategi A: dengan tidak membuka cabang baru, Strategi B: dengan melakukan ekspansi dengan berpindah tempat namun sebatas menggunakan modal sendiri yaitu dari uang kas yang dimiliki oleh Wormhole Store. Setelah itu, penulis juga akan memproyeksikan penjualan dan laba perusahaan selama 5 tahun jika dilakukan strategi ekspansi dengan memperbesar toko dengan cara berpindah lokasi. Dari seluruh penelitian yang telah dilakukan, penulis akan menarik kesimpulan tentang efektifitas dari adanya Perencanaan Keuangan dalam memaksimalkan *profit* dari Wormhole Store yang merupakan UMKM dan bergerak di industri kreatif.

**Gambar 1.1.**  
**Gambar Kerangka Pemikiran**

