

**PERANAN PERENCANAAN KEUANGAN DALAM RANGKA
PENGEMBANGAN USAHA DI BIDANG OTOMOTIF
(STUDI KASUS TOKO “C” DI RANDUDONGKAL)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Vellycia Cahyadi

2014120217

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN –
PT No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S1/X1/2013)
BANDUNG
2018**

**THE ROLE OF FINANCIAL PLANNING
FOR AUTOMOTIVE BUSINESS DEVELOPMENT
(CASE STUDY “C” SHOP IN RANDUDONGKAL)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirement
to get a Bachelor of Economy

By:

Vellycia Cahyadi

2014120217

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FACULTY OF ECONOMY
MANAGEMENT STUDY PROGRAM
(Accredited Based on The Decree Of BAN –
PT No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S1/X1/2013)
BANDUNG
2018**

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN PERENCANAAN KEUANGAN DALAM RANGKA
PENGEMBANGAN USAHA DI BIDANG OTOMOTIF
(STUDI KASUS TOKO "C" DI RANDUDONGKAL)**

Oleh:

Vellycia Cahyadi
2014120217

Bandung, Januari 2018

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M. Si.

Pembimbing Skripsi,

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



PERNYATAAN :

Saya yang bertanda-tangan dibawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Vellycia Cahyadi
Tempat, tanggal lahir : Purwokerto, 1 Desember 1996
Nomor Pokok : 2014120217
Program Studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

PERANAN PERENCANAAN KEUANGAN DALAM RANGKA PENGEMBANGAN
USAHA DI BIDANG OTOMOTIF
(STUDI KASUS TOKO "C" DI RANDUDONGKAL)

Dengan,

Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Ak., M.Sc.
Ko-pembimbing :-

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 saya 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 paksaan 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 ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, 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 : 8 Desember 2017

Pembuat Pernyataan: Vellycia Cahyadi



(Vellycia Cahyadi)

ABSTRAK

Seiring dengan perkembangan persaingan perusahaan besar dan sedang yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk terus berkembang caranya dengan melakukan pengembangan usaha. Salah satu perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya adalah Toko “C”. Pemilik telah memiliki rencana untuk melakukan pengembangan usaha, yaitu dengan membuka jasa *spooring* untuk melengkapi jasa yang sudah ada. Namun kurangnya pengetahuan pemilik mengenai perencanaan keuangan dan rasa bimbang mengenai pengembangan usaha Toko “C” untuk mendapatkan laba yang optimal, menjadi halangan terbesar untuk pemilik dalam melakukan pengembangan usaha tersebut. Maka dari itu, penelitian ini dilakukan dengan judul “Peranan Perencanaan Keuangan Dalam Rangka Pengembangan Usaha di Bidang Otomotif (Studi Kasus Toko “C” Di Randudongkal)”

Berdasarkan data keuangan yang diperoleh dari pemilik, penulis menyusun laporan keuangan Toko “C” pada tahun 2015 – tahun 2017 dan dilanjutkan dengan melakukan analisis dari laporan keuangan tersebut. Selanjutnya, penulis membuat 2 strategi yaitu strategi pertama, perencanaan keuangan tanpa pengembangan usaha dan strategi kedua, perencanaan keuangan dengan pengembangan usaha. Perencanaan keuangan yang dibuat, berdasarkan laporan keuangan pro forma dengan menggunakan analisis sensitivitas dengan tujuan agar dapat mengingat risiko ketidakpastian yang harus dihadapi dalam berinvestasi. Selain itu penulis juga melakukan analisis penganggaran modal untuk mengetahui kelayakan jasa *spooring*. Kemudian penulis membandingkan kedua strategi dan menarik kesimpulan strategi mana yang terbaik.

Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif, analisis dengan melakukan pengumpulan data dengan studi lapangan seperti melakukan wawancara langsung dengan pemilik Toko “C” di Kecamatan Randudongkal, melakukan wawancara langsung dengan pemilik jasa *spooring* di Kecamatan Bojongsari, dan melakukan wawancara via *WhatsApp Messenger* dengan supplier yang menyediakan mesin *spooring*. Selain itu pengumpulan data lain yang dilakukan adalah mengumpulkan, membaca, dan mempelajari beberapa bahan bacaan.

Setelah melakukan penelitian melalui perencanaan keuangan dan teknik penganggaran modal, strategi dengan pengembangan usaha jasa *spooring* merupakan pilihan terbaik dikarenakan hasil margin laba bersih yang lebih besar bila dibandingkan dengan tanpa melakukan pengembangan usaha. Berdasarkan hal tersebut, maka disarankan agar pemilik melakukan pengembangan jasa *spooring*.

Kata kunci : perencanaan keuangan, penganggaran modal, jasa *spooring*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas rahmat, anugrah dan penyertaan-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *“Peranan Perencanaan Keuangan Dalam Rangka Pengembangan Usaha di Bidang Otomotif (Studi Kasus Toko “C” Di Randudongkal)”*. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat mendapat gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis mendapat banyak bantuan, motivasi, dan dukungan dari orang-orang di sekitar penulis selama proses pembuatan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada orang-orang yang telah membantu penulis. Orang-orang tersebut antara lain:

1. Orang tua penulis, Hari Cahyono dan Irianti, yang telah membesarkan, membimbing, membiayai seluruh biaya hidup penulis, dan memberikan motivasi terbesar bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya untuk segala kerja keras yang telah kalian lakukan untuk dapat memberikan segala yang terbaik untuk penulis.
2. Inge Barlian, Dra., Ak., M.Sc. sebagai dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada beliau karena telah bersedia berpanjang sabar menghadapi penulis, meluangkan waktu untuk bimbingan, serta memberikan masukan dan bantuan yang sangat berarti bagi penulis.
3. Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si. selaku dosen wali penulis selama penulis menempuh kuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
4. Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si. sebagai Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Budi Lukito yang selalu setia menemani saat mengerjakan skripsi, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan tak pernah lelah untuk mendukung penulis dalam mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini.

6. Teman-teman dari Apa Aja Boleh!, Cindy Felicia, Michellle Amadea, Gisela Angeli, dan Gabriela Marcella Ferdian.
7. Angela Nadia, Adrian Pramono Putro, Eugenia Caliesta, Feni Holy, Alicia Fergie, Octaviana, Syela, Jessica Febriany, Jesica Nabila, Stella Wijaya, Aloysius Dimas. Terima kasih atas kenangan dan bantuan kalian selama penulis menempuh perkuliahan di UNPAR.
8. Andhika Ferdian Cahyadi, Ivy Hestia, dan Venny Marceullina Cahyadi, sebagai kakak penulis yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis
9. Kepada teman-teman lain yang tidak bisa disebutkan satu per satu, dan teman-teman Manajemen UNPAR angkatan 2014. Terima kasih atas semua dukungan dan kenangan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan, kemampuan, waktu, dan pengalaman. Oleh karena itu, segala masukan, kritik, dan saran penulis harapkan, guna perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya. Terima kasih.

Bandung, Januari 2018

Penulis,
Vellycia Cahyadi

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Kerangka Penelitian	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Manajemen Keuangan	8
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan.....	8
2.1.2. Fungsi Manajemen Keuangan	8
2.2. Laporan Keuangan	11
2.2.1. Laporan Laba Rugi.....	11
2.2.2. Neraca.....	12
2.3. Penyusutan	12
2.4. Analisis Laporan Keuangan.....	13
2.4.1. Manfaat Analisis Laporan Keuangan	13
2.5. Rasio Perbandingan	14
2.6. Kelompok Rasio Keuangan	15
2.6.1. Rasio Likuiditas.....	15

2.6.2. Rasio Aktivitas	17
2.6.3. Rasio Utang	19
2.6.4. Rasio Profitabilitas	21
2.7. Analisis Sensitivitas	22
2.8. Perencanaan Keuangan	23
2.8.1. Rencana Keuangan Jangka Panjang	23
2.8.2. Rencana Keuangan Jangka Pendek	23
2.9. Laporan Pro Forma	24
2.9.1. Laporan Laba Rugi Pro Forma	24
2.9.2. Laporan Neraca Pro Forma	24
2.10. Investasi	25
2.10.1. Pengeluaran Modal	25
2.11. Arus Kas Relevan	26
2.11.1. Komponen Arus Kas Relevan	26
2.12. Penganggaran Modal	27
2.12.1 Teknik Penganggaran Modal	27
2.12.2. Teknik Periode Pengembalian	28
2.12.3. Teknik Nilai Bersih Sekarang	28
2.12.4. Teknik Tingkat Pengembalian Internal	29
2.12.5. Teknik Indeks Laba	30
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	31
3.1. Metode Penelitian	31
3.1.1. Sumber Data	31
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	32
3.1.3. Langkah – langkah penelitian	33
3.1.3.1. Perhitungan Pajak	33

3.2. Objek Penelitian.....	33
3.2.1. Profil Perusahaan.....	34
3.2.2. Struktur Organisasi.....	34
3.2.3. Uraian Tugas, Wewenang dan Tanggungjawab.....	35
3.3. Proses Bisnis.....	37
3.3.1. Proses Pembelian Barang.....	37
3.3.2. Proses Penjualan Barang dan Jasa.....	37
3.3.3. Proses Pembukuan.....	38
3.4. Laporan Keuangan Toko “C”.....	38
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1. Prosedur Penyusunan Laporan Keuangan Toko “C”.....	40
4.2. Analisis Laporan Keuangan.....	41
4.2.1. Perbandingan Rasio Keuangan.....	58
4.2.2. Hasil Analisis Laporan Keuangan.....	59
4.3. Pengembangan Usaha Toko “C”.....	59
4.3.1. Ramalan Penjualan Strategi Pertama dan Strategi Kedua.....	60
4.3.2. Strategi Pertama Tanpa Melakukan Pengembangan Usaha.....	61
4.3.3. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	61
4.3.4. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti ...	62
4.3.5. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	65
4.3.6. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	66
4.3.7. Evaluasi Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	67
4.3.8. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Optimistik... ..	67
4.3.9. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Optimistik.....	68

4.3.10. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Optimistik	71
4.3.11. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Optimistik ..	71
4.3.12. Evaluasi Strategi Pertama Kondisi Optimistik	72
4.3.13. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Pesimistik .	73
4.3.14. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Pesimistik.....	74
4.3.15. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Pesimistik.....	77
4.3.16. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Pertama Kondisi Pesimistik...	77
4.3.17. Evaluasi Strategi Pertama Kondisi Pesimistik	78
4.4. Strategi Kedua Dengan Melakukan Pengembangan Usaha.....	79
4.4.1 Investasi Awal	81
4.4.2. Penyusutan.....	81
4.4.3. Dasar Penjualan Jasa <i>Spooring</i>	82
4.4.3.1. Penjualan Jasa <i>Spooring</i>	82
4.4.4. Biaya Lain-lain	84
4.4.5. Menyusun Laporan Arus Kas Jasa <i>Spooring</i> Strategi Kedua.....	85
4.4.6. Evaluasi Arus Kas Jasa <i>Spooring</i> Strategi Kedua	89
4.4.7. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti .	95
4.4.8. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti	96
4.4.9. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti	99
4.4.10. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti .	99
4.4.11. Evaluasi Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti.....	101
4.4.12. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Optimistik .	101
4.4.13. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Optimistik.....	102

4.4.14. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Optimistik	105
4.4.15. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Optimistik ...	105
4.4.16. Evaluasi Strategi Kedua Kondisi Optimistik.....	107
4.4.17. Laporan Laba Rugi Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Pesimistik..	107
4.4.18. Laporan Neraca Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Pesimistik	108
4.4.19. Analisa Proyeksi Laporan Keuangan Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Pesimistik	111
4.4.20. Laporan Arus Kas Pro Forma Strategi Kedua Kondisi Pesimistik....	111
4.4.21. Evaluasi Strategi Kedua Kondisi Pesimistik	113
4.5. Strategi Terbaik untuk Toko “C”	113
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	115
5.1. Kesimpulan	115
5.2. Saran	119
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Tarif Penyusutan	13
Tabel 2.2.	Model Perhitungan Arus Kas Masuk Operasional.....	27
Tabel 3.1.	Laporan Laba Rugi Toko “C” Tahun 2015 – Tahun 2017	38
Tabel 3.2.	Laporan Neraca Toko “C” Tahun 2015 – Tahun 2017.....	39
Tabel 4.1.	Rasio Keuangan Tahun 2015 – Tahun 2017 Toko “C”	58
Tabel 4.2.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	62
Tabel 4.3.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	64
Tabel 4.4.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Pertama Kondisi Hampir Pasti.....	65
Tabel 4.5.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Pertama Kondisi Hampir Pasti	66
Tabel 4.6.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Pertama Kondisi Hampir Pasti .	67
Tabel 4.7.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Optimistik	68
Tabel 4.8.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Optimistik	70
Tabel 4.9.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Pertama Kondisi Optimistik	71
Tabel 4.10.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Pertama Kondisi Optimistik	72
Tabel 4.11.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Pertama Kondisi Optimistik	73
Tabel 4.12.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Pesimistik.....	74
Tabel 4.13.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Pertama Kondisi Pesimistik.....	76

Tabel 4.14.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Pertama Kondisi Pesimistik.....	77
Tabel 4.15.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Pertama Kondisi Pesimistik	78
Tabel 4.16.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Pertama Kondisi Pesimistik.....	79
Tabel 4.17.	Investasi Awal.....	81
Tabel 4.18.	Biaya Penyusutan.....	82
Tabel 4.19.	Jasa yang Terjual Tahun 2018 – Tahun 2020	83
Tabel 4.20.	Harga Jual Jasa <i>Spooring</i> Tahun 2018.....	83
Tabel 4.21.	Penjualan Jasa <i>Spooring</i> Tahun 2018 – Tahun 2020	84
Tabel 4.22.	Biaya Gaji Karyawan Tahun 2018 – Tahun 2020	85
Tabel 4.23.	Biaya Listrik Tahun 2018 – Tahun 2020	85
Tabel 4.24.	Biaya Sewa Tahun 2018 – Tahun 2020	85
Tabel 4.25.	Laporan Arus Kas Jasa <i>Spooring</i> Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti	86
Tabel 4.26.	Laporan Arus Kas Jasa <i>Spooring</i> Strategi Kedua Kondisi Optimistik .	87
Tabel 4.27.	Laporan Arus Kas Jasa <i>Spooring</i> Strategi Kedua Kondisi Pesimistik..	88
Tabel 4.28.	Periode Pengembalian Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Hampir Pasti.....	89
Tabel 4.29.	Periode Pengembalian Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Optimistik.....	89
Tabel 4.30.	Periode Pengembalian Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Pesimistik	90
Tabel 4.31.	Nilai Bersih Sekarang Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Hampir Pasti	90
Tabel 4.32.	Nilai Bersih Sekarang Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Optimistik	91
Tabel 4.33.	Nilai Bersih Sekarang Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Pesimistik.....	91
Tabel 4.34.	Tingkat Pengembalian Internal Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Hampir Pasti ..	92
Tabel 4.35.	Tingkat Pengembalian Internal Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Optimistik	93
Tabel 4.36.	Tingkat Pengembalian Internal Jasa <i>Spooring</i> Kondisi Pesimistik	94
Tabel 4.37.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti.....	96

Tabel 4.38.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti.....	98
Tabel 4.39.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Kedua Kondisi Hampir Pasti.....	99
Tabel 4.40.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Kedua Kondisi Hampir Pasti.	100
Tabel 4.41.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Kedua Kondisi Hampir Pasti ..	101
Tabel 4.42.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Optimistik	102
Tabel 4.43.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Optimistik	104
Tabel 4.44.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Kedua Kondisi Optimistik	105
Tabel 4.45.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Kedua Kondisi Optimistik.....	106
Tabel 4.46.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Kedua Kondisi Optimistik	107
Tabel 4.47.	Laporan Laba Rugi Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Pesimistik.....	108
Tabel 4.48.	Laporan Neraca Pro Forma Tahun 2018 Strategi Kedua Kondisi Pesimistik.....	110
Tabel 4.49.	Hasil Perhitungan Rasio Keuangan Tahun 2018 Startegi Kedua Kondisi Pesimistik.....	111
Tabel 4.50.	Laporan Arus Kas Pro Forma Startegi Kedua Kondisi Pesimistik	112
Tabel 4.51.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Kedua Kondisi Pesimistik	113
Tabel.5.1.	Hasil Analisis Rasio Keuangan Tahun 2015 – Tahun 2017 Toko “C”	116
Tabel 5.2.	Marjin Laba Bersih Toko “C” Strategi Pertama	117
Tabel 5.3.	Hasil Analisis Teknik Penganggaran Modal.....	117
Tabel 5.4.	Marjin laba bersih Toko “C” Strategi Kedua.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Jumlah Usaha/Perusahaan Tahun 2006 dan Tahun 2016.....	1
Gambar 1.2. Distribusi Usaha/Perusahaan Menurut Kategori Lapangan Usaha Tahun 2016.....	2
Gambar 1.3. Bagan Kerangka Pemikiran	7
Gambar 3.1. Bagan Langkah-langkah Penelitian	33
Gambar 3.2. Struktur Organisasi Toko “C”	35
Gambar 4.1. Grafik Modal Kerja Bersih Tahun 2015 – Tahun 2017	42
Gambar 4.2. Grafik Rasio Lancar Tahun 2015 – Tahun 2017	43
Gambar 4.3. Grafik Rasio Cepat Tahun 2015 – Tahun 2017	44
Gambar 4.4. Grafik Perputaran Persediaan Tahun 2015 – Tahun 2017	46
Gambar 4.5. Grafik Perputaran Piutang Tahun 2015 – Tahun 2017	47
Gambar 4.6. Grafik Perputaran Rata-rata Periode Tagih Tahun 2015 – Tahun 2017	48
Gambar 4.7. Grafik Rata-rata Periode Bayar Tahun 2015 – Tahun 2017	49
Gambar 4.8. Grafik Perputaran Aktiva Tetap Tahun 2015 – Tahun 2017	50
Gambar 4.9. Grafik Perputaran Total Aktiva Tahun 2015 – Tahun 2017	51
Gambar 4.10. Grafik Rasio Utang Tahun 2015 – Tahun 2017	52
Gambar 4.11. Grafik Marjin Laba Kotor Tahun 2015 – Tahun 2017.....	53
Gambar 4.12. Grafik Marjin Laba Operasi Tahun 2015 – Tahun 2017.....	54
Gambar 4.13. Grafik Marjin Laba Bersih Tahun 2015 – Tahun 2017.....	55
Gambar 4.14. Grafik Hasil Atas total Aset Tahun 2015 – Tahun 2017.....	56
Gambar 4.15. Grafik Hasil Atas Ekuitas Tahun 2015 – Tahun 2017	58
Gambar 4.16. Grafik Perbandingan Marjin Laba Bersih	114

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Perhitungan Pajak

Lampiran 2. Foto Toko “C”

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini, berwirausaha menjadi tren di kalangan masyarakat Indonesia. Wirausaha itu sendiri merupakan aktivitas seseorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan semua upaya dan sumber daya untuk membangun sebuah usaha yang menguntungkan dalam jangka waktu yang lama. Banyak orang yang mulai merintis usahanya di berbagai jenis bidang usaha, meskipun mereka mengetahui risiko dalam membangun usaha cukup tinggi. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah usaha/perusahaan di Indonesia pada 10 tahun terakhir. Berikut merupakan gambar jumlah usaha/perusahaan tahun 2006 dan tahun 2016:

Gambar 1.1.

Jumlah Usaha/Perusahaan Tahun 2006 dan Tahun 2016



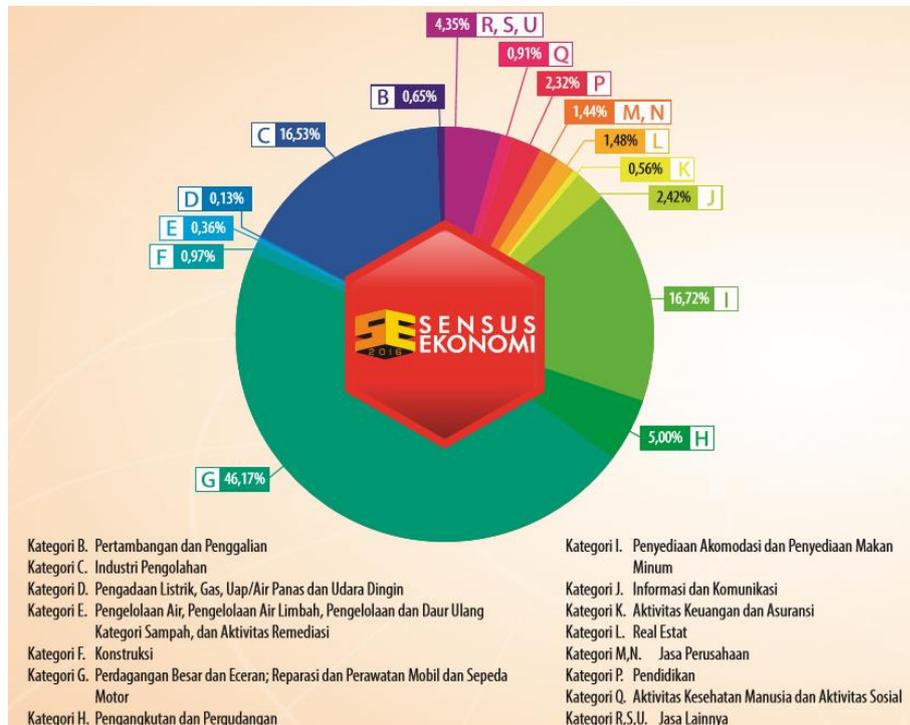
Sumber : http://se2016.bps.go.id/Lanjutan/files/booklet/booklet_0000.pdf

Jumlah usaha atau perusahaan pada tahun 2016 meningkat sebesar 17.51% menjadi 26.71 juta usaha jika dibandingkan dengan jumlah usaha atau perusahaan di tahun 2006 yang sebesar 22.73 juta usaha. Secara kuantitas, aktivitas ekonomi yang paling banyak dijalankan adalah usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan

Perawatan Mobil dan Sepeda Motor, berjumlah 46.17%. Berikut adalah distribusi usaha/perusahaan menurut kategori lapangan usaha tahun 2016:

Gambar 1.2.

Distribusi Usaha/Perusahaan Menurut Kategori Lapangan Usaha Tahun 2016



Sumber : http://se2016.bps.go.id/Lanjutan/files/booklet/booklet_0000.pdf

Berdasarkan gambar tersebut, dibuktikan bahwa persaingan perusahaan khususnya pada usaha Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor semakin ketat dan untuk menghadapi persaingan tersebut perusahaan dituntut untuk terus berkembang caranya dengan melakukan pengembangan usaha. Namun dewasa ini, banyak perusahaan yang tidak dapat bertahan dalam lingkup kewirausahaan karena tidak dapat mengantisipasi masalah dengan baik. Perusahaan perlu mengamati gejala-gejala yang timbul didalam perusahaan untuk mengantisipasi masalah yang ada. Perusahaan membutuhkan perencanaan-perencanaan yang tepat dan cepat untuk dapat mengantisipasi masalah perusahaan. Salah satu perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan adalah perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan merupakan strategi dan rumusan keuangan terhadap tujuan yang ingin dicapai, sehingga timbul langkah-langkah yang

efisien dalam mengatur dana perusahaan. Hal ini dikarenakan, dalam pengembangan suatu usaha dibutuhkan biaya dan modal yang cukup besar sehingga jika biaya dan modal tersebut tidak diatur dengan baik maka akan merusak aliran kas dari perusahaan maka dibutuhkan perencanaan keuangan yang tepat untuk melaksanakan pengembangan usaha. Salah satu perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya adalah Toko “C” yang berada di Kecamatan Randudongkal.

Toko “C” merupakan toko *sparepart* mobil yang menjual barang dan jasa. Barang yang ditawarkan adalah berbagai jenis suku cadang dari beberapa jenis mobil, oli, ban luar dan ban dalam. Jasa yang ditawarkan adalah jasa ganti oli dan filter oli, mengganti ban dalam dan luar menggunakan mesin, pengisian nitrogen serta *balancing*. Toko “C” yang akan penulis teliti sudah berdiri sejak Juli 2013. Toko “C” berlokasi di Kecamatan Randudongkal, Kabupaten Pemasang, Jawa Tengah, Indonesia. Saat ini, pemilik ingin mempunyai jasa yang baru untuk melengkapi jasa yang sudah ada karena pemilik merasa bahwa jasa yang dijual di Toko “C” telah dimiliki oleh para pesaing.

Pemilik telah memiliki rencana untuk melakukan pengembangan usaha, yaitu dengan membuka jasa *spooring*. *Spooring* merupakan analisa, pengukuran dan penyesuaian sudut suspensi dan kemudi yang dilakukan terhadap mobil dan bertujuan untuk memastikan apakah ban mobil sudah sesuai dengan standar pabrik. Kondisi jalanan di Indonesia yang cenderung kurang baik, apalagi untuk kendaraan yang sering melalui jalan berlubang, akan dengan mudah merubah presisi pada roda mobil yang sering digunakan. Perubahan presisi pada ban ini yang kemudian membuat konsumen perlu untuk melakukan *spooring* ban mobil. Jasa *spooring* ini masih belum dimiliki pesaing-pesaing yang berada di daerah Randudongkal sehingga Toko “C” mempunyai peluang pangsa pasar yang cukup luas.

Namun kurangnya pengetahuan pemilik mengenai perencanaan keuangan dan rasa bimbang mengenai pengembangan usaha Toko “C” untuk mendapatkan laba yang optimal, menjadi halangan terbesar untuk pemilik dalam melakukan pengembangan usaha tersebut. Selain itu, pemilik Toko “C” juga merasa ragu apakah jasa *spooring* tersebut layak untuk dijalankan atau tidak. Berdasarkan hal tersebut penulis ingin membantu pemilik melakukan penganggaran modal dalam rangka pengembangan usaha untuk mengetahui kelayakan jasa *spooring* tersebut serta memberikan proyeksi

keuangan untuk 3 tahun kedepan untuk dapat membantu pemilik dalam mengambil keputusan.

Maka dari itu, penelitian ini dilakukan dengan judul **Peranan Perencanaan Keuangan Dalam Rangka Pengembangan Usaha di Bidang Otomotif (Studi Kasus Toko “C” Di Randudongkal)**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalah yang diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penyusunan laporan keuangan Toko “C” selama tahun 2015 – tahun 2017?
2. Bagaimana kinerja Toko “C” berdasarkan analisa laporan keuangan pada tahun 2015 – tahun 2017?
3. Bagaimana perencanaan keuangan dan evaluasi perencanaan keuangan Toko “C” tanpa melakukan pengembangan usaha pada tahun 2018 – tahun 2020?
4. Bagaimana perencanaan keuangan dan evaluasi perencanaan keuangan Toko “C” dengan melakukan pengembangan usaha pada tahun 2018 – tahun 2020?
5. Apa strategi terbaik untuk Toko “C”?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan penulis yaitu :

1. Mengetahui prosedur penyusunan laporan keuangan Toko “C” selama tahun 2015 – tahun 2017
2. Mengetahui kinerja Toko “C” pada tahun 2015 – tahun 2017
3. Mengetahui perencanaan keuangan dan evaluasi perencanaan keuangan Toko “C” tanpa melakukan pengembangan usaha pada tahun 2018 – tahun 2020
4. Mengetahui perencanaan keuangan dan evaluasi perencanaan keuangan Toko “C” dengan melakukan pengembangan usaha pada tahun 2018 – tahun 2020
5. Mengetahui strategi terbaik untuk Toko “C”

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Penulis berharap hasil penelitian akan berguna bagi berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi perusahaan yang menjadi objek penelitian

Penulis berharap bahwa dengan adanya penelitian ini, perusahaan dapat mengambil keputusan yang terbaik dalam pengembangan usaha yang akan dijalankan, menambah wawasan pemilik perusahaan mengenai perencanaan keuangan, dan mengetahui proyeksi keuangan mengenai pengembangan usaha yang akan dijalankan.

2. Bagi penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai perencanaan keuangan serta gambaran yang lebih nyata dengan langsung berhadapan dengan fakta-fakta yang terdapat di lapangan, khususnya perusahaan yang menjadi objek penelitian bagi penulis. Penelitian ini juga menambah pengalaman penulis dalam beberapa hal, salah satunya adalah pengalaman dalam berkomunikasi dengan pihak di dalam perusahaan. Selain itu, penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sidang Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi mengenai perencanaan keuangan suatu perusahaan dalam melakukan pengembangan usaha.

1.5. Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah laporan keuangan, perencanaan keuangan, laporan pro forma dan penganggaran modal. Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA , Inge Barlian, Dra., Ak., M.Sc, dan Dharma Putra Sundjaja, SE., MFP (2013:115) laporan keuangan adalah,

“suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat komunikasi antar data keuangan atau aktivitas

perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data-data atau aktivitas tersebut.”

Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA , Inge Barlian,Dra., Ak., M.Sc, dan Dharma Putra Sundjaja, SE., MFP (2013:243) perencanaan keuangan merupakan, “aspek penting dari operasi perusahaan karena memberi petunjuk yang mengarahkan, mengkoordinasikan dan mengontrol kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan. Dua aspek penting dalam proses perencanaan keuangan adalah perencanaan uang tunai dan perencanaan laba. Perencanaan uang tunai meliputi penyusunan budget kas perusahaan sedangkan, perencanaan laba meliputi penyusunan laporan keuangan pro forma.”

Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA , Inge Barlian,Dra., 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.”

Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA , Inge Barlian,Dra., Ak., M.Sc, dan Dharma Putra Sundjaja, SE., MFP (2013:158) penganggaran modal adalah, “proses mengevaluasi dan memilih investasi jangka panjang sesuai dengan sasaran perusahaan dalam memaksimalkan kekayaan perusahaan.”

Menurut Prof. Dr. Ridwan S. Sundjaja, Drs., MSBA , Inge Barlian,Dra., Ak., M.Sc, dan Dharma Putra Sundjaja, SE., MFP (2013:189) “Empat teknik penganggaran modal yang populer yaitu teknik Periode Pengembalian (PP), teknik Nilai Bersih Sekarang (NBS), teknik Tingkat Pengembalian Internal (TPI), dan teknik Indeks Laba (IL).”

Gambar 1.3.
Bagan Kerangka Pemikiran

