

Analisis Perencanaan Laba untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Usaha Es Kepala MMTC Milo

Tuti Sriwedari^{a1*}, Raja Satrio Pandiangan^{a2}, Irvan Aldi Josua Marpaung^{a3}, Nielsen Samuel Panahatan Siagian^{a4}

^aUniversitas Negeri Medan, Indonesia

¹tutisriwedari@unimed.ac.id*

*Tuti Sriwedari¹

Received: 24 Oktober 2025; Revised: 29 Oktober 2025; Accepted: 3 November 2025

Abstrak

Penelitian ini menganalisis Peran Perencanaan Laba dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan pada Usaha Es Kepala Milo MMTC di Medan. Perencanaan laba berperan penting dalam menetapkan target keuntungan, mengendalikan biaya, dan menjaga stabilitas keuangan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun perencanaan laba diterapkan secara sederhana, hal ini efektif meningkatkan efisiensi biaya, menstabilkan arus kas, dan mendukung pertumbuhan laba. Pemilik usaha melakukan perencanaan dengan memperkirakan penjualan, mengontrol bahan baku, dan menetapkan target laba realistis. Faktor seperti kemampuan manajerial, persaingan pasar, serta fluktuasi harga bahan baku memengaruhi perencanaan laba. Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa perencanaan laba berperan penting dalam meningkatkan kinerja keuangan dan keberlanjutan usaha kecil.

Kata kunci – perencanaan laba; kinerja keuangan; usaha kecil; profitabilitas usaha; analisis manajerial

Abstract

This study analyzes The Role of Profit Planning in Improving Financial Performance at Es Kepala Milo MMTC Business in Medan. Profit planning is crucial for setting profit targets, managing costs, and maintaining financial stability. This research uses a qualitative descriptive method through interviews, observations, and documentation with the business owner. The results show that although profit planning is applied simply, it effectively enhances cost efficiency, stabilizes cash flow, and supports profit growth. The owner conducts planning by estimating sales, controlling raw materials, and setting realistic profit targets. Factors such as managerial skills, market competition, and raw material price fluctuations influence profit planning. The study concludes that profit planning significantly contributes to improving financial performance and business sustainability in small enterprises.

Keywords - profit planning; financial performance; small business; business profitability; managerial analysis

How to Cite : Sriwedari, T., Pandiangan, R. S., Marpaung, I. A. J., & Siagian, N. S. P. (2025). Analisis Perencanaan Laba untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Usaha Es Kepala MMTC Milo . *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 13(2), 254–263. <https://doi.org/10.21067/jrma.v13i2.13074>

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini berlangsung sangat pesat dan kompetitif. Pelaku usaha dari berbagai sektor dituntut untuk memiliki kemampuan manajerial dan perencanaan yang baik agar dapat bertahan serta berkembang di tengah perubahan lingkungan ekonomi (Nugrahanti et al., 2024). Salah satu aspek penting dalam pengelolaan usaha adalah pengelolaan keuangan yang efektif. Keberhasilan suatu bisnis tidak hanya diukur dari tingginya penjualan, tetapi juga dari kemampuannya dalam memperoleh laba yang stabil dan berkelanjutan (Periyadi et al., 2025). Oleh karena itu, perencanaan laba memiliki peranan penting sebagai pedoman dalam menetapkan arah, strategi, serta kebijakan keuangan yang akan ditempuh oleh suatu usaha. Secara umum, perencanaan laba dapat dipahami sebagai proses sistematis untuk menetapkan sasaran keuntungan yang ingin dicapai di masa depan dan strategi untuk mencapainya (Alifia et al., 2024). Proses ini melibatkan perhitungan terhadap potensi pendapatan, biaya produksi, pengeluaran operasional, serta faktor eksternal seperti kondisi pasar dan daya beli konsumen. Dengan adanya perencanaan laba, pelaku usaha memiliki acuan dalam menyusun kebijakan operasional, memperkirakan kebutuhan modal, serta menentukan strategi harga dan volume penjualan yang sesuai dengan kondisi pasar. Dengan demikian, perencanaan laba berfungsi sebagai alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan finansial yang tepat (Nata et al., 2021).

Perencanaan laba tidak hanya penting bagi perusahaan besar, tetapi juga memiliki nilai strategis yang sama bagi usaha kecil dan menengah (UKM). Dalam praktiknya, banyak pelaku UKM yang masih mengelola keuangan berdasarkan pengalaman dan intuisi tanpa didukung perencanaan yang matang. Akibatnya, laba sering kali tidak stabil dan sulit diprediksi. Padahal, melalui perencanaan laba yang terarah, usaha dapat lebih mudah mengendalikan biaya, mengatur pengeluaran, serta memastikan seluruh aktivitas bisnis sejalan dengan target keuangan yang telah ditetapkan (Alhazami et al., 2024). Oleh sebab itu, perencanaan laba menjadi dasar penting bagi setiap pelaku usaha dalam mencapai efisiensi dan efektivitas kegiatan operasionalnya. Kinerja keuangan sendiri merupakan ukuran yang menunjukkan sejauh mana suatu usaha berhasil mengelola sumber dayanya untuk mencapai tujuan keuangan (Amalia & Khuzaini, 2021). Kinerja keuangan yang baik mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, mengelola biaya, dan menjaga stabilitas operasional. Untuk mencapai kinerja tersebut, dibutuhkan perencanaan laba yang baik, karena tanpa perencanaan yang jelas, pelaku usaha sulit mengontrol arus kas dan menghindari kerugian. Hubungan antara perencanaan laba dan kinerja keuangan bersifat langsung: semakin baik perencanaan laba yang disusun, semakin tinggi pula peluang usaha untuk mencapai kinerja keuangan yang optimal (Sudianto, 2023).

Salah satu contoh usaha kecil yang relevan untuk dikaji adalah Usaha Es Kepala Milo MMTC yang beroperasi di kawasan kampus MMTC Medan. Usaha ini bergerak di bidang kuliner dengan produk utama minuman es serut berbahan dasar bubuk milo dan aneka topping. Es Kepala Milo sempat menjadi tren di kalangan pelajar dan mahasiswa karena rasanya yang unik dan harganya yang terjangkau. Namun, seiring meningkatnya persaingan dan berubahnya tren makanan, penjualan Es Kepala Milo MMTC mengalami penurunan. Situasi ini menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi yang lebih efektif, salah satunya dengan memperkuat perencanaan laba sebagai alat pengendalian keuangan dan perencanaan bisnis (Izak et al., 2024a). Dalam menjalankan usaha kecil, perencanaan laba sering kali dianggap rumit dan tidak diperlukan. Padahal, dengan metode sederhana pun, pelaku usaha dapat melakukan perencanaan laba yang bermanfaat. Misalnya, dengan memperkirakan jumlah penjualan, menetapkan harga jual yang sesuai, dan menghitung biaya produksi secara rinci. Dengan perencanaan seperti ini, pelaku usaha dapat memantau perkembangan laba dari waktu ke waktu, menilai efektivitas strategi promosi, serta mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Proses ini memungkinkan usaha untuk lebih tangguh dalam menghadapi fluktuasi pasar.

Selain menjadi alat bantu pengambilan keputusan, perencanaan laba juga memiliki fungsi sebagai alat evaluasi dan pengendalian (Irman et al., 2020). Melalui perbandingan antara laba yang direncanakan dan laba aktual, pelaku usaha dapat menilai sejauh mana target keuangan tercapai dan apa penyebab terjadinya selisih. Evaluasi ini penting untuk menentukan tindakan korektif pada periode berikutnya. Dengan demikian, perencanaan laba tidak hanya membantu dalam menetapkan sasaran, tetapi juga menjadi sarana refleksi yang mendorong peningkatan kinerja usaha secara berkelanjutan. Dalam konteks Usaha Es Kepal Milo MMTc, penerapan perencanaan laba dapat dilakukan dengan beberapa tahapan, seperti penetapan target penjualan, perhitungan biaya tetap dan biaya variabel, serta estimasi keuntungan bersih yang ingin dicapai (Yanto, 2020). Dengan menerapkan tahapan tersebut, pelaku usaha dapat menentukan batas minimum penjualan agar usaha tetap memperoleh keuntungan (titik impas) dan menghindari kerugian. Selain itu, perencanaan laba juga membantu dalam penentuan kebijakan promosi dan pengendalian biaya operasional, seperti penghematan bahan baku atau efisiensi penggunaan listrik.

Secara teori, perencanaan laba juga berkaitan erat dengan proses penyusunan anggaran (budgeting). Anggaran merupakan rencana keuangan yang mencerminkan ekspektasi manajemen terhadap pendapatan dan pengeluaran selama periode tertentu (KRISMONO, 2021). Dalam hal ini, perencanaan laba menjadi bagian penting dari sistem anggaran karena memfokuskan perhatian pada pencapaian target keuntungan. Dengan mengintegrasikan perencanaan laba ke dalam anggaran usaha, pelaku usaha dapat melakukan pengawasan yang lebih baik terhadap penggunaan dana, mengkoordinasikan kegiatan antarbagian, dan menyesuaikan strategi bila terjadi perubahan kondisi pasar. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, banyak pelaku UKM belum memiliki sistem pencatatan dan perencanaan keuangan yang memadai (Azzahra et al., 2024). Akibatnya, mereka kesulitan menilai posisi keuangan, memperkirakan kebutuhan modal, dan menentukan strategi pertumbuhan yang efektif. Masalah ini sering kali menjadi penyebab utama kegagalan usaha, bukan karena kekurangan konsumen, melainkan karena lemahnya perencanaan dan pengawasan laba. Dengan demikian, penelitian mengenai perencanaan laba sangat relevan untuk meningkatkan kapasitas manajemen keuangan pada skala usaha kecil.

Melalui penelitian ini, penulis berupaya untuk menganalisis peran perencanaan laba terhadap peningkatan kinerja keuangan pada Usaha Es Kepal Milo MMTc. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif, karena pendekatan ini memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman mendalam mengenai kondisi nyata di lapangan. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pelaku usaha, observasi kegiatan operasional, serta dokumentasi catatan keuangan. Pendekatan kualitatif juga memberikan ruang bagi peneliti untuk menggali pandangan, pengalaman, dan strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha dalam mengelola laba. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara praktis maupun akademis. Dari sisi praktis, hasil penelitian dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha kecil dalam menerapkan perencanaan laba yang efektif guna meningkatkan kinerja keuangan. Dari sisi akademis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur dalam bidang manajemen keuangan, khususnya pada aspek perencanaan laba dan kinerja usaha kecil. Hasil penelitian juga diharapkan mampu memberikan gambaran nyata mengenai bagaimana penerapan perencanaan laba dapat membantu usaha kecil meningkatkan efisiensi, produktivitas, serta kemampuan bersaing di pasar.

Lebih jauh lagi, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kesadaran pelaku usaha kecil akan pentingnya perencanaan laba sebagai instrumen pengendalian keuangan. Dengan adanya perencanaan yang baik, usaha dapat memiliki arah yang jelas, mengantisipasi perubahan kondisi ekonomi, serta mengoptimalkan penggunaan sumber daya. Bagi Usaha Es Kepal Milo MMTc, penerapan perencanaan laba tidak hanya bertujuan untuk menambah keuntungan, tetapi juga untuk menciptakan kestabilan keuangan jangka panjang. Dengan demikian, usaha dapat terus beroperasi secara berkelanjutan dan memiliki peluang untuk berkembang lebih besar di masa depan. Secara keseluruhan, dapat ditegaskan bahwa perencanaan laba memiliki peranan penting dalam meningkatkan kinerja keuangan usaha kecil. Proses perencanaan yang sistematis membantu pelaku

usaha dalam menentukan sasaran yang realistis, mengendalikan biaya, serta mengukur keberhasilan strategi yang dijalankan. Dalam situasi pasar yang terus berubah, perencanaan laba juga menjadi alat adaptasi yang memungkinkan usaha menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan permintaan konsumen dan kondisi ekonomi. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai bagaimana perencanaan laba dapat diterapkan secara efektif dalam konteks usaha kecil, khususnya pada Usaha Es Kepal Milo MMTC di Medan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, karena tujuan utamanya adalah memahami secara mendalam bagaimana penerapan perencanaan laba dapat berpengaruh terhadap peningkatan kinerja keuangan pada Usaha Es Kepal Milo MMTC. Pendekatan kualitatif dianggap paling sesuai untuk menggambarkan fenomena yang terjadi secara nyata di lapangan, khususnya dalam konteks usaha kecil yang masih mengandalkan pengalaman pribadi pemilik dalam mengelola keuangan (Firmansyah, 2025). Menurut (Fadli, 2021) metode kualitatif bertujuan memahami makna di balik perilaku, tindakan, dan keputusan subjek penelitian dalam situasi yang alami. Dengan demikian, penelitian ini tidak berfokus pada angka atau perhitungan statistik, tetapi pada proses, strategi, dan pengalaman yang dijalani oleh pelaku usaha dalam mengelola laba. Penelitian dilaksanakan di Usaha Es Kepal Milo MMTC yang berlokasi di kawasan Kampus MMTC, Medan. Lokasi ini dipilih karena usaha tersebut merupakan salah satu bentuk usaha kecil di bidang kuliner yang menghadapi dinamika pasar dan persaingan cukup tinggi. Pemilik usaha dipilih sebagai informan kunci karena memiliki peran penting dalam menentukan strategi harga, pengelolaan biaya, serta kebijakan yang berkaitan dengan perencanaan laba dan kinerja keuangan usaha.

Dalam proses wawancara, peneliti mengajukan sejumlah pertanyaan terbuka yang berkaitan dengan cara pemilik usaha menyusun perencanaan laba, strategi yang digunakan untuk mencapai target keuntungan, serta bagaimana upaya tersebut memengaruhi kondisi keuangan usaha secara keseluruhan. Wawancara dilakukan secara tatap muka untuk memperoleh pemahaman yang lebih dalam terhadap pengalaman dan pandangan informan. Peneliti juga mencatat berbagai informasi tambahan yang muncul selama proses wawancara, seperti kendala operasional, perubahan harga bahan baku, serta pengaruh tren pasar terhadap penjualan produk. Selain wawancara, peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap kegiatan usaha untuk memperkuat hasil temuan. Observasi ini meliputi pengamatan terhadap aktivitas penjualan, proses produksi, dan cara pemilik mengelola keuangan sehari-hari. Pengamatan ini membantu peneliti memahami konteks nyata dari informasi yang diberikan oleh pemilik usaha, sehingga data yang diperoleh tidak hanya berdasarkan pernyataan verbal, tetapi juga menggambarkan pola dan hubungan antara perencanaan laba dan kinerja keuangan. Tahap akhir analisis adalah penarikan kesimpulan, di mana peneliti menginterpretasikan hasil temuan untuk menjawab rumusan masalah dan mengaitkannya dengan teori yang relevan.

Untuk menjaga keabsahan dan keandalan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara dengan data observasi dan dokumen usaha yang diperoleh (Nurfajriani et al., 2024). Selain itu, peneliti juga melakukan konfirmasi langsung kepada pemilik usaha (member check) guna memastikan bahwa hasil interpretasi data tidak menyimpang dari kondisi sebenarnya. Langkah ini dilakukan agar hasil penelitian memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Melalui pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif tentang bagaimana perencanaan laba diterapkan oleh pemilik Usaha Es Kepal Milo MMTC dalam meningkatkan kinerja keuangannya. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha kecil lainnya dalam menerapkan strategi perencanaan laba yang lebih efektif dan terukur untuk mendukung keberlanjutan usaha di masa depan. Peneliti juga meminta izin untuk melihat beberapa dokumen sederhana seperti catatan penjualan harian, daftar harga bahan baku, dan laporan laba-rugi bulanan untuk mendukung keakuratan informasi. Data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi kemudian dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Analisis dilakukan

secara bertahap mulai dari reduksi data, yaitu proses memilah dan menyederhanakan informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Setelah itu, data disusun dalam bentuk uraian naratif.

PEMBAHASAN

A. Penerapan Perencanaan Laba pada Usaha Es Kepal Milo MMTc

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan pemilik Usaha Es Kepal Milo MMTc, diketahui bahwa kegiatan perencanaan laba telah dilakukan, namun masih dalam bentuk yang sederhana dan belum terdokumentasi secara formal. Pemilik usaha menjelaskan bahwa perencanaan dilakukan berdasarkan pengalaman dan perkiraan dari hasil penjualan pada minggu-minggu sebelumnya. Meski belum ada pencatatan berbasis sistem akuntansi, proses perencanaan laba sudah menjadi kebiasaan rutin dalam kegiatan operasional harian. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha telah memiliki kesadaran pentingnya perencanaan laba sebagai pedoman untuk menjaga stabilitas pendapatan dan efisiensi pengeluaran. Dalam kegiatan sehari-hari, pemilik usaha melakukan estimasi kebutuhan bahan baku utama seperti bubuk milo, susu kental manis, es batu, dan berbagai topping. Perhitungan tersebut didasarkan pada jumlah penjualan rata-rata harian selama seminggu terakhir. Langkah ini dilakukan agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan stok bahan baku yang dapat memengaruhi biaya operasional. Pemilik usaha juga memperkirakan target keuntungan yang ingin dicapai setiap harinya dengan mempertimbangkan harga jual dan margin keuntungan per produk. Jika penjualan menurun, pemilik usaha akan menyesuaikan strategi dengan menambah promo atau mengatur kembali harga jual agar tetap kompetitif.

Hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa meskipun belum menerapkan sistem pembukuan formal, pemilik usaha telah memiliki kesadaran akan pentingnya pengendalian biaya dan efisiensi operasional. Misalnya, ia mencatat jumlah bahan yang digunakan setiap hari dan membandingkannya dengan pendapatan harian untuk memastikan laba tetap sesuai target. Selain itu, ia juga membuat perencanaan sederhana terkait promosi musiman, seperti potongan harga pada hari-hari tertentu atau pemberian tambahan topping gratis bagi pelanggan setia. Strategi ini terbukti cukup efektif dalam menjaga stabilitas penjualan, terutama pada saat permintaan menurun. Dalam wawancara, pemilik usaha mengungkapkan bahwa perencanaan laba juga digunakan sebagai alat untuk mengantisipasi risiko keuangan. Ketika terjadi kenaikan harga bahan baku, pemilik segera melakukan penyesuaian terhadap harga jual atau mengurangi porsi topping untuk menjaga margin keuntungan tetap stabil. Strategi adaptif ini memperlihatkan bahwa meskipun usaha dijalankan dalam skala kecil, prinsip dasar perencanaan laba tetap diterapkan dengan baik sesuai dengan kemampuan dan kondisi usaha.

Penerapan perencanaan laba pada Usaha Es Kepal Milo MMTc masih bersifat semi-formal, namun efektif dalam membantu pengendalian keuangan dan menjaga kestabilan laba. Praktik ini membuktikan bahwa perencanaan laba tidak harus rumit bahkan dalam bentuk sederhana sekalipun, dapat menjadi instrumen penting bagi usaha kecil dalam mencapai efisiensi, efektivitas, dan profitabilitas jangka panjang. Dengan penerapan yang lebih sistematis di masa mendatang, usaha ini berpotensi memiliki daya saing yang lebih kuat di pasar kuliner lokal.

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perencanaan Laba

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan laba pada Usaha Es Kepal Milo MMTc dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kemampuan manajerial pemilik usaha, efisiensi biaya produksi, serta pengendalian operasional. Sedangkan faktor eksternal meliputi harga bahan baku, tren permintaan konsumen, kondisi ekonomi lokal, serta tingkat persaingan di sekitar kawasan MMTc Medan.

Faktor utama yang sangat berpengaruh terhadap perencanaan laba adalah biaya bahan baku. Harga bahan seperti bubuk milo, susu kental manis, dan es batu sering kali mengalami fluktuasi akibat perubahan harga di pasar grosir. Kenaikan biaya bahan baku dapat menekan margin keuntungan jika harga jual produk tidak disesuaikan (Pradiptyaa et al., 2025). Namun,

pemilik usaha menghindari kenaikan harga yang terlalu tinggi agar tidak kehilangan pelanggan (Christafinesha & Oktari, 2024), karena mayoritas konsumen berasal dari kalangan pelajar dan mahasiswa dengan daya beli terbatas. Oleh karena itu, strategi yang dilakukan adalah dengan menekan biaya lain, seperti pembelian bahan dalam jumlah besar untuk mendapatkan potongan harga atau bekerja sama dengan pemasok tetap agar memperoleh harga yang lebih stabil.

Faktor kedua adalah perubahan tren konsumen. Es Kepala Milo sempat menjadi minuman yang sangat populer, namun tren tersebut mengalami penurunan seiring dengan munculnya produk minuman baru yang lebih inovatif. Kondisi ini berdampak langsung pada perencanaan laba, karena target penjualan harus disesuaikan dengan penurunan permintaan. Untuk mengatasi hal ini, pemilik usaha melakukan inovasi produk, seperti menambah varian topping baru, mempercantik tampilan kemasan, serta meningkatkan promosi melalui media sosial. Inovasi tersebut menjadi strategi penting dalam menjaga minat konsumen dan mempertahankan volume penjualan.

Selain itu, faktor kemampuan manajerial juga memengaruhi efektivitas perencanaan laba. Pemilik usaha yang tidak memiliki latar belakang pendidikan akuntansi mengandalkan pengalaman pribadi dalam menentukan keputusan keuangan. Namun, keterbatasan pengetahuan formal tersebut tidak menjadi penghalang bagi pelaku usaha untuk tetap melakukan perencanaan laba secara logis dan terukur. Pemilik usaha mampu memantau perkembangan penjualan dan segera mengambil tindakan ketika terjadi penurunan pendapatan. Misalnya, dengan mengurangi pembelian bahan non-esensial atau menunda pengeluaran yang tidak mendesak. Hal ini menunjukkan bahwa intuisi bisnis dan pengalaman lapangan dapat menggantikan analisis akuntansi formal dalam konteks usaha kecil (Danieela et al., 2025).

Faktor eksternal lainnya adalah persaingan pasar. Di kawasan MMTC, terdapat banyak pedagang minuman serupa, seperti minuman boba, thai tea, dan es cokelat kekinian. Persaingan ini menuntut pemilik usaha untuk menyusun perencanaan laba dengan lebih hati-hati. Salah satu strategi yang diterapkan adalah menetapkan harga jual yang kompetitif namun tetap memberikan margin keuntungan yang memadai. Selain itu, pemilik juga menjaga kualitas rasa dan pelayanan agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan. Faktor cuaca juga turut berperan, karena penjualan meningkat pada musim panas dan menurun ketika musim hujan. Oleh sebab itu, perencanaan laba disusun secara fleksibel mengikuti siklus permintaan musiman.

Hasil penelitian ini memperkuat teori yang dikemukakan oleh Mulyadi, bahwa perencanaan laba dipengaruhi oleh kondisi internal perusahaan serta faktor eksternal di luar kendali manajemen. Dalam konteks usaha kecil, kemampuan adaptif terhadap perubahan eksternal menjadi kunci utama keberhasilan (Larassati et al., 2024). Pemilik usaha Es Kepala Milo MMTC mampu menyesuaikan perencanaan laba berdasarkan perubahan lingkungan bisnis, sehingga tetap dapat menjaga stabilitas keuangan dan mempertahankan kelangsungan usahanya.

C. Dampak Perencanaan Laba terhadap Kinerja Keuangan Usaha

Penerapan perencanaan laba terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja keuangan Usaha Es Kepala Milo MMTC. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha mengakui bahwa sejak mulai menerapkan perencanaan laba secara terarah, kondisi keuangan usaha menjadi lebih stabil dan terukur. Sebelum adanya perencanaan laba, pendapatan dan pengeluaran sering kali tidak tercatat dengan baik, sehingga sulit untuk mengetahui besarnya keuntungan sebenarnya. Setelah dilakukan pencatatan sederhana dan perencanaan mingguan, pemilik usaha mulai dapat memantau perkembangan laba dan melakukan evaluasi secara berkala. Salah satu dampak nyata dari perencanaan laba adalah meningkatnya efisiensi biaya operasional. Pemilik usaha menjadi lebih selektif dalam melakukan pembelian bahan baku, hanya membeli sesuai kebutuhan berdasarkan estimasi penjualan. Hal ini mencegah terjadinya pemborosan dan penumpukan bahan yang tidak terpakai. Selain itu, pemilik usaha juga mampu mengatur alokasi dana untuk kebutuhan promosi dan perawatan peralatan dengan lebih bijak. Dengan demikian,

biaya operasional dapat ditekan tanpa mengurangi kualitas produk, sehingga margin keuntungan dapat meningkat.

Dampak lainnya adalah meningkatnya kemampuan pengambilan keputusan finansial. Melalui perencanaan laba, pemilik usaha dapat menentukan strategi bisnis dengan lebih matang. Misalnya, ketika terjadi penurunan penjualan, ia tidak serta-merta menambah modal atau menaikkan harga, tetapi terlebih dahulu menganalisis penyebabnya. Pendekatan yang lebih terukur ini menunjukkan bahwa perencanaan laba membantu pelaku usaha berpikir strategis dan rasional dalam mengambil keputusan keuangan (Gunawan & Sepriano, 2025). Keputusan yang diambil tidak lagi berdasarkan perkiraan semata, tetapi didasarkan pada analisis sederhana terhadap data penjualan dan pengeluaran.

Selain meningkatkan efisiensi dan kualitas pengambilan keputusan, perencanaan laba juga berdampak pada peningkatan stabilitas arus kas (*cash flow*) (Rotinsulu, 2025). Pemilik usaha kini mampu memperkirakan kapan waktu terbaik untuk membeli bahan baku dalam jumlah besar atau menunda pembelian ketika pendapatan menurun. Ia juga menyisihkan sebagian laba setiap bulan sebagai cadangan dana darurat, yang berfungsi sebagai *buffer* ketika penjualan menurun atau ketika ada kebutuhan mendesak seperti perbaikan peralatan. Langkah ini memperlihatkan peningkatan kemampuan manajemen keuangan yang lebih profesional, meskipun usaha dijalankan dalam skala kecil. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa perencanaan laba berperan penting dalam meningkatkan daya tahan usaha terhadap risiko eksternal. Dalam menghadapi fluktuasi pasar dan perubahan tren, pemilik usaha dapat melakukan penyesuaian strategi tanpa mengalami kerugian besar karena sudah memiliki gambaran finansial yang jelas. Dengan adanya rencana laba, usaha menjadi lebih siap menghadapi ketidakpastian, seperti kenaikan harga bahan baku, penurunan permintaan, atau persaingan yang semakin ketat (Izak et al., 2024b). Hal ini memperkuat posisi keuangan usaha dan meningkatkan kemampuannya untuk bertahan dalam jangka panjang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan perencanaan laba memiliki dampak positif terhadap tiga aspek utama kinerja keuangan: efisiensi biaya, stabilitas laba, dan keberlanjutan usaha. Temuan ini sejalan dengan teori manajemen keuangan yang menyatakan bahwa perencanaan laba merupakan komponen penting dalam sistem pengendalian manajerial (Bhaskoro & Wijayanti, 2025). Dengan adanya perencanaan yang baik, pelaku usaha dapat mengarahkan sumber daya secara optimal untuk mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Meskipun dalam kasus Usaha Es Kepal Milo MMTc penerapan masih sederhana, hasilnya menunjukkan peningkatan nyata dalam hal pengelolaan keuangan dan pertumbuhan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Peran Perencanaan Laba terhadap Peningkatan Kinerja Keuangan pada Usaha Es Kepal Milo MMTc, dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba berperan penting dalam menjaga stabilitas keuangan dan mendorong pertumbuhan usaha kecil. Meskipun penerapannya masih sederhana dan belum disusun secara formal, praktik perencanaan laba yang dilakukan pemilik usaha terbukti mampu membantu dalam mengelola arus kas, mengendalikan biaya, serta meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Perencanaan laba diterapkan melalui perhitungan sederhana atas pendapatan dan pengeluaran, perkiraan kebutuhan bahan baku, serta penentuan target laba yang realistis. Langkah ini membantu pemilik usaha untuk menyesuaikan strategi bisnis terhadap dinamika pasar, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan tren konsumen, dan tingkat persaingan di kawasan MMTc. Selain itu, penerapan perencanaan laba juga memberikan wawasan yang lebih baik bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan finansial yang efektif dan terukur.

Faktor-faktor utama yang memengaruhi keberhasilan perencanaan laba meliputi kemampuan manajerial pemilik, efisiensi operasional, kondisi persaingan pasar, dan situasi ekonomi lokal.

Kemampuan adaptasi pemilik usaha terhadap faktor-faktor tersebut menjadi kunci penting dalam menjaga kestabilan laba dan meningkatkan kinerja keuangan.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba tidak hanya berdampak pada peningkatan kinerja keuangan, tetapi juga memberikan manfaat strategis bagi keberlangsungan usaha. Melalui perencanaan laba, pelaku usaha dapat memperkirakan kebutuhan modal, mengantisipasi risiko kerugian, dan menentukan kebijakan harga yang kompetitif. Selain itu, perencanaan laba mendorong kedisiplinan dalam pengelolaan keuangan, memperkuat pengambilan keputusan berbasis data, serta meningkatkan kepercayaan investor atau pihak pendukung usaha lainnya.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba memberikan dampak positif terhadap peningkatan efisiensi biaya, kestabilan laba, dan keberlanjutan usaha. Dengan perencanaan laba yang baik, pemilik usaha dapat mengantisipasi risiko keuangan, meningkatkan daya saing, serta memperkuat fondasi keuangan usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha kecil disarankan untuk mulai menerapkan perencanaan laba secara sistematis agar mampu bertahan, berkembang, dan berdaya saing dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

- Alhazami, L., Judijanto, L., Harto, B., Sulistianingsih, S., Utami, A. T., Rustam, H. A., & Meta, W. (2024). *Manajemen Keuangan: Praktik bagi Wirausaha Pemula*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ali, M. (2025). Dinamika Tren Kuliner Asing dan Tantangan Pelestarian Kuliner Tradisional di Indonesia. *Journal Of Economics, Business, Management, Accounting And Social Sciences*, 3(3).
- Alifia, R. D., Adani, J. R., Zahrah, A. N., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). Strategi Perencanaan Bisnis untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 3(01), 5–11.
- Amalia, A. N., & Khuzaini, K. (2021). Pengaruh ukuran perusahaan, leverage dan struktur modal terhadap kinerja keuangan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen (JIRM)*, 10(5).
- Ardiyansyah, A., Fahrizal, F., Latief, S., & Afrizal, A. (2024). Aktivitas Komunikasi Pemasaran Jasa Bellshoes Laundry. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 879–885. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.33087/ekonomis.v8i1.1774>
- Arumsari, N. R., Lailiyah, N., & Rahayu, T. (2022). Peran Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongsari Semarang. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, 11(1), 92–101. <https://doi.org/https://doi.org/10.20961/semar.v11i1.57610>
- Aurellia, R. A. C. D., Putri, N. P., Sabila, F. R., Bunjamin, F. A., & Oktavia, D. T. (2025). Analisis Strategi Cost Leadership dan Differentiation terhadap Kinerja Perusahaan: Sebuah Systematic Literature Review. *Integrative Perspectives of Social and Science Journal*, 2(2B April), 2195–2208.
- Azzahra, F., Solihin, A., & Wijaya, S. (2024). Analisis Manajemen Keuangan Dan Pembiayaan Pada Pengembangan Kewirausahaan Dan Ukm Di Pekon Sinar Petir. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (Mea)*, 8(3), 2107–2121.
- Bhaskoro, F. H. Y., & Wijayanti, H. T. (2025). Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Melalui Peran Akuntansi Manajerial: Tinjauan Literatur dan Implikasinya terhadap Efektivitas Keputusan Keuangan. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 955–963.
- Boianovsky, M. (2020). Paul Samuelson's ways to macroeconomic dynamics. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 27(4), 606–634.
- Christafinesha, I., & Oktari, V. (2024). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Menurunnya Penjualan Home Industry Risolmayo di Desa Sukadami. *JUEB: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(4), 41–46.
- Danieela, A. M., Ridhawati, R., & Sasanti, E. E. (2025). Praktik Akuntansi dalam Perspektif Pedagang Sate Bulayak di Desa Suranadi. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 6(2), 637–649.
- Dong, Q., Huo, D., & Wang, K. (2023). Risk measurement and application of the international carbon market in the era of global conflict: A data-driven study using FCM. *Journal of Environmental Management*, 342, 118251.

- Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33–54.
- Firmansyah, N. (2025). Pengelolaan Keuangan Usaha Kecil Menengah di Desa Karangrejo, Kabupaten Kediri: Studi Kasus pada Dampaknya terhadap Peningkatan Pendapatan dan Pengelolaan Risiko. *SELAYAR: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 77–83.
- Gunawan, E. R. S., & Sepriano, S. (2025). *Buku Referensi Tips keuangan untuk Pengusaha Pemula*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Haro, A., Kushariyadi, K., Widyawati, W., Fauziyah, N. N., & Judijanto, L. (2024). *Perilaku Konsumen: Esensi, Posisi, dan Strategi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Irman, M., Samosir, T. L., & Suryani, L. H. (2020). Analisa anggaran biaya operasional sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam meningkatkan laba pada PT. Kimia Farma Trading and Distribution Pekanbaru. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(1), 68–79.
- Izak, L. U., Merdana, S. V., Rahmawati, D. S. I., & Ikaningtyas, M. (2024a). Analisis Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Laba Umkm Soto Ayam Lamongan Pak Noto. *Jurnal Media Akademik (Jma)*, 2(4).
- Izak, L. U., Merdana, S. V., Rahmawati, D. S. I., & Ikaningtyas, M. (2024b). Analisis Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Laba Umkm Soto Ayam Lamongan Pak Noto. *Jurnal Media Akademik (Jma)*, 2(4).
- KRISMONO, R. (2021). *Analisis Peranan Anggaran Operasional Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Laba (Studi Kasus Pada Hotel Lava View Lodge Probolinggo)*. STIE Malangkeucewara.
- Larassati, S. I., Rizqi, F. N. A., & Kusumaningrum, H. (2024). Strategi Pengembangan Kewirausahaan dan Dinamika Kompetitif Untuk Menciptakan Inovasi. *Student Scientific Creativity Journal*, 2(4), 236–245.
- Marni, M., Belo, Y., & Liber, P. (2024). Menjadi Entrepreneur Sukses: Strategi dan Mindset untuk Menghadapi Tantangan Diera Digital. *Journal of Student Research*, 2(6), 1–12.
- Nata, A. A. L., Riani, N., Marantika, A., & Apriani, E. (2021). Perencanaan laba dengan titik impas sebagai dasar pengambilan keputusan bagi pihak pengelola CV. Randu Sari Satu. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 15(1), 43–56.
- Nugrahanti, T. P., Marsasi, E. G., Semmawi, R., Gusti, Y. K., & Azizi, M. (2024). Pengembangan pelatihan keterampilan manajerial bagi pengusaha kecil dan menengah dalam meningkatkan daya saing bisnis di era digital. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 2747–2753.
- Nurfajriani, W. V., Ilhami, M. W., Mahendra, A., Afgani, M. W., & Sirodj, R. A. (2024). Triangulasi data dalam analisis data kualitatif. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(17), 826–833.
- Periyadi, P., Maulida, N., & Muttaqin, I. (2025). Pengaruh pendapatan biaya serta efisiensi beban operasional dalam mengukur kinerja keuangan perusahaan: Studi kasus pada CV. Intiga Harapan Sukses. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 4(2), 62–74.
- Pradiptyaa, A., Rahim, P. A., & Melinia, N. H. (2025). Analisis Penentuan Gross Margin Dengan Metode Process Costing Pada PT Sukun Niaga Utama. *Muara Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi, Manajemen & Bisnis*, 1(3), 63–84.
- Rafsandjani, R. F. (2017). *Pengantar Bisnis Bagi Pemula: Bisnis*. Kautsar Abadi.
- Rotinsulu, C. N. M. (2025). *Optimalisasi Arus Kas dan Nilai Pemegang Saham*. Takaza Innovatix Labs.
- Sabrina, R. (2021). *Manajemen sumber daya manusia* (Vol. 1). umsu press.
- Shadiq, A. F. I., Konisi, L. Y., & Ndita, A. W. (2025). Ragam Bahasa Pada Media Sosial Instagram: Kajian Sociolinguistik. *Jurnal Pesastra (Pendidikan Bahasa Dan Sastra)*, 2(2), 102–111.
- Sudianto, S. (2023). Analisis pengaruh kinerja keuangan dalam memprediksi pertumbuhan laba. *JPPi (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 9(2), 748–754.
- Sulistiyani, Aditya Pratama, & Setiyanto. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i2.4029>

- Wati, F. F., Hidayati, N., Maulidah, M., Khalimah, S., & Nugraha, G. P. (2025). Peningkatan Daya Saing Produk UMKM Sampurna Jaya Desa Sidapura Melalui Pelatihan Branding dan Packaging. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(1), 53–64. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jabdimas.v8i1.7429>
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost–Volume–Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386.