

No. Dok : 6434

D  
658.15  
MIL  
A

**TUGAS AKHIR**

**ANALISIS KINERJA KEUANGAN BERDASARKAN RASIO-RASIO  
KEUANGAN PADA PT. TOYOTA YOS SUDARSO**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Penyelesaian

Program Studi Diploma IV Administrasi Bisnis Otomotif

Politeknik STMI Jakarta



DATA BUKU PERPUSTAKAAN	
Tgl Terima	25/08/2022
No Induk Buku	613/ABO/SB/TA/22

Disusun Oleh :

NAMA : NOVITA CAROL MILKA

NIM : 1715030

**POLTEKNIK STMI JAKARTA  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**JAKARTA**

**2019**

**SUMBANGAN ALUMNI**

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

**JUDUL TUGAS AKHIR**

**“Analisis Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio-Rasio Keuangan Pada PT.  
Toyota Yos Sudarso”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : Novita Carol Milka

NIM : 1715030

PROGRAM STUDI : Administrasi Bisnis Otomotif

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan Dipertahankan dalam Tugas  
Akhir Politeknik STMI Jakarta

Menyetujui

Jakarta, 22 Agustus 2019

Dosen Pembimbing Tugas Akhir



**Drs. Mulyono, MM**

**NIP. 1953090119831001**

## LEMBAR PENGESAHAN

### JUDUL TUGAS AKHIR

“ANALISIS KINERJA KEUANGAN BERDASARKAN RASIO-RASIO  
KEUANGAN PADA PT. TOYOTA YOS SUDARSO”

DISUSUN OLEH

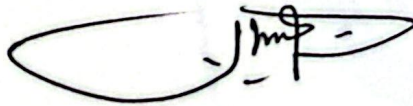
NAMA : NOVITA CAROL MILKA  
NIM : 1715030  
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif  
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Rabu Tanggal 18 September 2019

Jakarta, 18 September 2019

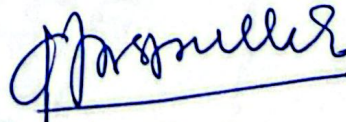
Menyetujui,

Penguji 1,



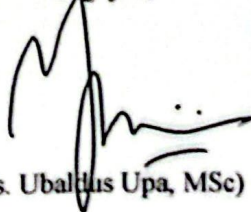
(Drs. Mulyono, MM)

Penguji 3,



(Drs. Achmad Zawawi, MA, MM.)

Penguji 2,



(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 4,



(Dra. Sri Daryani, MM)

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**  
**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**JAKARTA**

**2019**



**LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA**

Nama : Novita Carol Milka  
 NIM : 1715030  
 Judul TA : Analisis Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio-Rasio Keuangan pada PT. Toyota Yos Sudarso  
 Pembimbing : Drs. Mulyono, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
24/7 19	i	Pembahasan Bab I	
30/7 19	ii	Pembahasan Bab II	
6/8 19	iii	Pembahasan Bab III	
12/8 19	iv	Pembahasan Bab IV	
14/8 19	v	Pembahasan Bab V	
20/8 19	vi	Pembahasan Bab VI	
29/8 19	i, ii, iii	Revisi Bab I, ii, iii	
2/9 19	iv, v, vi	Revisi Bab iv, v, vi acc	

Mengetahui,  
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

NIP : 198607262014021001

Pembimbing

NIP : 195309011983031001

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Novita Carol Milka

NIM : 1715030

Berstatus sebagai mahasiswa jurusan Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif di POLITEKNIK STMI, dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul **“ANALISIS KINERJA KEUANGAN BERDASARKAN RASIO-RASIO KEUANGAN PADA PT. TOYOTA YOS SUDARSO”**.

- **Dibuat dan diselesaikan sendiri** dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, assistensi dengan dosen pembimbing, serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan hasil duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai sebelumnya untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali yang telah disebutkan sumbernya dan dicantumkan pada referensi karya Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan karya tulis hasil terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi atas apa yang telah saya lakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, 22 Agustus 2019

Yang Membuat Pernyataan



Novita Carol Milka

## ABSTRAK

*PT. Toyota Yos Sudarso adalah perusahaan dealer yang bergerak dalam bidang industri otomotif yang menjual jenis mobil, pelayanan service, penjualan spare part. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan ini adalah mengalami fluktuasi dalam peroleh laba dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018, sehingga perusahaan tidak mengetahui apakah kinerja keuangan perusahaan baik atau tidak baik. Pada penelitian ini rumusan masalah yang diambil adalah bagaimanakah kinerja keuangan pada PT. Toyota Yos Sudarso pada periode 2014 sampai 2018 dengan menggunakan analisis rasio keuangan, yaitu rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kinerja keuangan dengan cara menganalisis laporan keuangan pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.*

*Dalam penelitian ini, penulis mengambil data dari perusahaan yang ada kemudian dianalisis dengan menggunakan rasio keuangan. Laporan keuangan yang dianalisis terdiri dari laporan laba rugi dan neraca tahun 2014 sampai tahun 2018.*

*Berdasarkan hasil analisis rasio keuangan yang telah dihitung dengan menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas menunjukkan bahwa kinerja keuangan perusahaan pada tahun 2014 sampai tahun 2018 secara garis besar memiliki kinerja keuangan masih cukup baik dilihat dari hasil analisis time series, dan dari hasil analisis cross section pembandingan antara standar industri dengan rata-rata industri secara keseluruhan masih cukup baik.*

*Kata Kunci : Kinerja Keuangan, Rasio-rasio Keuangan, Analisis Time Series, Cross Section.*

## KATA PENGANTAR

Segala syukur dan puji hanya bagi Tuhan Yang Maha Esa, oleh karena anugerah-Nya yang melimpah, kemurahan dan kasih setia-Nya yang besar akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya.

Tugas Akhir yang berjudul "*Analisis Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio-Rasio Keuangan Pada PT. Toyota Yos Sudarso*" ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program Diploma IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif di Politeknik STMI Jakarta.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis mendapat banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik moral, spiritual, materil, langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada :

1. Bapak Dr. Mustofa, S.T, M.T Direktur Politeknik STMI Jakarta.
2. Bapak Yulius Jatmiko Nuryanto, SE, MM Ketua Prodi Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) yang telah banyak memberikan bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada penulis dalam proses penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Drs. Mulyono, MM dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan pikirannya dalam memberikan arahan teknis, bimbingan dan nasihat yang luar biasa kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Ibu Gress dan seluruh staff karyawan yang telah memberikan izin untuk melaksanakan PKL serta memberikan arahan dan ilmu di dalam dunia kerja.
5. Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta, khususnya dosen-dosen jurusan Administrasi Bisnis Otomotif, yang telah memberikan bekal ilmu yang tak terhingga nilainya, semoga menjadi ilmu yang bermanfaat sehingga menjadi amal kebaikan bagi kita semua.
6. Kaka dan adik yang saya sayangi, karena telah memberikan semangat, doa dan dukungan moral dan material yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
7. Teman terdekat penulis Alfira, Salmiah, Englis, Nisa, Anis, Utari, Dela yang telah menjadi teman bertukar pikiran, informasi, dan pengetahuan selama penyusunan Tugas Akhir ini.
8. Dan kepada pihak-pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang

dimiliki peneliti. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya, akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan diri, peneliti mohon maaf apabila ada kesalahan dan kelemahan dalam skripsi ini.

Jakarta, 22 Agustus 2019

Penulis

Novita Carol Milka

## DAFTAR ISI

<b>Lembar Persetujuan .....</b>	<b>ii</b>
<b>Lembar Pengesahan Tugas Akhir .....</b>	<b>iii</b>
<b>Lembar Bimbingan Tugas Akhir .....</b>	<b>iv</b>
<b>Lembar Pernyataan Keaslian .....</b>	<b>v</b>
<b>Abstrak .....</b>	<b>vi</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>vii</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>ix</b>
<b>Daftar Tabel .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
1.2 POKOK MASALAH.....	2
1.3 RUMUSAN MASALAH.....	2
1.4 TUJUAN PENELITIAN.....	2
1.5 MANFAAT PENELITIAN.....	2
1.6 BATASAN MASALAH.....	3
1.7 SISTEMATIKA PENULISAN.....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>5</b>
2.1 PENGERTIAN LAPORAN KEUANGAN.....	5
2.1.1 TUJUAN LAPORAN KEUANGAN.....	6
2.1.2'KEGUNAAN LAPORAN KEUANGAN.....	7
2.1.3 BENTUK-BENTUK LAPORAN KEUANGAN.....	7
2.1.4 KETERBATASAN LAPORAN KEUANGAN.....	12

2.1.5	PIHAK-PIHAK YANG MEMBUTUHKAN LAPORAN KEUANGAN.....	13
2.1.6	PENGERTIAN ANALISIS LAPORAN KEUANGAN.....	14
2.1.7	DEFINISI KINERJA KEUANGAN.....	14
2.2	ANALISIS RASIO KEUANGAN.....	15
2.2.1	JENIS-JENIS RASIO KEUANGAN.....	17
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>		<b>29</b>
3.1	JENIS DATA.....	29
3.2	LOKASI PENELITIAN.....	29
3.3	METODE PENGUMPULAN DATA.....	29
3.3.1	WAWANCARA.....	29
3.3.2	OBSERVASI.....	30
3.3.3	PENCATATAN.....	30
3.4	METODE PENGOLAHAN DATA.....	30
3.5	METODE ANALISIS DATA.....	30
3.5.1	RASIO LIKUIDITAS.....	30
3.5.2	RASIO SOLVABILITAS.....	31
3.5.3	RASIO AKTIVITAS.....	32
3.5.4	RASIO PROFITABILITAS.....	33
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>		<b>35</b>
4.1	PROFIL PERUSAHAAN.....	35
4.1.1	VISI DAN MISI PERUSAHAAN.....	35
4.1.2	SEJARAH PERUSAHAAN.....	36
4.1.3	STRUKTUR ORGANISASI.....	38
4.1.4	DESKRIPSI JABATAN.....	39

4.1.5 LOKASI PERUSAHAAN.....	42
4.1.6 ASPEK SERVICE.....	42
4.1.7 ASPEK PEMASARAN.....	52
4.1.8 ASPEK PERSONALIA.....	58
<b>4.2 PENGOLAHAN DATA.....</b>	<b>60</b>
4.2.1 LAPORAN LABA RUGI.....	61
4.2.2 LAPORAN NERACA.....	62
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>68</b>
<b>5.1 RASIO KEUANGAN.....</b>	<b>68</b>
5.1.1 RASIO LIKUIDITAS.....	70
5.1.2 RASIO SOLVABILITAS.....	72
5.1.3 RASIO AKTIVITAS.....	73
5.1.4 RASIO PROFITABILITAS.....	75
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>78</b>
<b>6.1 KESIMPULAN.....</b>	<b>78</b>
<b>6.2 SARAN.....</b>	<b>80</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>81</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....</b>	<b>38</b>
<b>Gambar 4.2 Aspek Service.....</b>	<b>42</b>
<b>Gambar 4.3 Perintah Kerja Bengkel.....</b>	<b>50</b>
<b>Gambar 4.4 Nota Bengkel.....</b>	<b>51</b>
<b>Gambar 4.5 Nota Barang.....</b>	<b>52</b>
<b>Gambar 5.1.1 Rasio Likuiditas.....</b>	<b>82</b>
<b>Gambar 5.1.2 Rasio Solvabilitas.....</b>	<b>84</b>
<b>Gambar 5.1.3 Rasio Aktivitas.....</b>	<b>85</b>
<b>Gambar 5.1.4 Rasio Profitabilitas.....</b>	<b>88</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 4.1 Document Flow Proses Menentukan Service Berkala.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabel 4.2 Document Flow Proses Pembuatan Perintah Kerja Bengkel.....</b>	<b>47</b>
<b>Tabel 4.3 Document Flow Proses Pembuatan Tagihan.....</b>	<b>49</b>
<b>Tabel 4.4 Jadwal Kerja.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabel 4.5 Jumlah Karyawan.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabel 4.6 Jumlah Karyawan Per Divisi.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabel 4.7 Jumlah Karyawan Sales.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabel 4.8 Jumlah Karyawan CRC.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabel 4.9 Laporan Harga Pokok Penjualan.....</b>	<b>67</b>
<b>Tabel 4.10 Laporan Laba Rugi.....</b>	<b>68</b>
<b>Tabel 4.11 Laporan Perubahan Modal.....</b>	<b>69</b>
<b>Tabel 4.12 Laporan Neraca.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabel 5.1 Analisis Rasio Keuangan.....</b>	<b>81</b>

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Penerapan penilaian kinerja perusahaan sangat perlu dilakukan untuk mengetahui prestasi dan kinerja perusahaan yang berguna untuk kepentingan para pemegang saham maupun bagi manajemen perusahaan. Dengan mengetahui prestasi dan kinerja perusahaan, dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan-keputusan strategis perusahaan sehingga dapat sukses dalam persaingan di dalam maupun di luar negeri.

Adanya kinerja keuangan yang baik, akan mendorong investor untuk berinvestasi di perusahaan tersebut. Maka, setiap pihak terutama pihak eksternal memerlukan informasi atas laporan keuangan perusahaan. Analisis atas laporan keuangan sangat penting, karena dengan mengetahui laporan keuangan dapat diketahui bagaimana kinerja keuangan perusahaan tersebut (Munawir, 2002:1).

Penilaian terhadap prestasi dan kinerja perusahaan tersebut pada umumnya dinilai dengan menggunakan rasio keuangan. Rasio keuangan merupakan salah satu teknik atau metode dalam menganalisis laporan keuangan perusahaan yang membandingkan antara nilai suatu rekening tertentu dengan nilai rekening yang lainnya dalam laporan keuangan.

PT. Toyota Yos Sudarso merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri otomotif yang menjual jenis mobil, pelayanan service, penjualan spare part. Alamat PT. Toyota Yos Sudarso beralamat di Jl. Yos Sudarso No. 19 Tanjung Priok, Jakarta Utara.

Pada penelitian ini, peneliti mengukur kinerja keuangan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Analisis *rasio* ini pada dasarnya secara keseluruhan yang menggabungkan data – data dari Neraca dan perhitungan laba rugi ke dalam dua ringkasan alat ukur kemampuan menghasilkan laba (profitabilitas) yaitu, *Return On Investment (ROI)* dan *Return On Equity (ROE)*. (Sjahrial, 2006:48).

Dari sisi performansi PT. Toyota Yos Sudarso mengalami fluktuasi dalam perolehan labanya dari periode 2014 s.d 2018. Atas dasar permasalahan diatas, perusahaan perlu melakukan pengukuran kinerja keuangan. Pengukuran kinerja keuangan melibatkan penilaian terhadap keadaan keuangan di masa lalu, sekarang, dan yang akan datang. Tujuannya untuk menemukan kelemahan-kelemahan didalam kinerja keuangan perusahaan yang dapat menyebabkan masalah-masalah dimasa depan dan menentukan kekuatan perusahaan yang dapat diandalkan. Salah satu cara untuk menghitung kinerja keuangan adalah melalui analisis Rasio Keuangan. Menurut (Kasmir, 2014) rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka yang lainnya.

Berdasarkan uraian permasalahan pada latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai keuangan dengan judul "**Analisis Kinerja Keuangan Berdasarkan Rasio-Rasio Keuangan pada PT. Toyota Yos Sudarso**".

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang yang dikemukakan diatas, maka rumusan masalah pada Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

Bagaimana kinerja keuangan PT.Toyota Yos Sudarso pada periode tahun 2014-2018 dengan menggunakan analisis rasio keuangan, meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas?

## 1.3 TUJUAN PENELITIAN

Untuk mengetahui bagaimana kinerja keuangan pada PT. Toyota Yos Sudarso pada periode tahun 2014-2018 dengan menggunakan analisis rasio keuangan.

#### **1.4 MANFAAT PENELITIAN**

**1. Bagi Perusahaan**

Manfaat diadakannya penelitian ini agar perusahaan dapat mengetahui kinerja keuangannya.

**2. Bagi Penulis**

Manfaat diadakannya penelitian ini agar dapat lebih memahami dan mencoba untuk menerapkan ilmu yang telah didapat penulis dan dipraktekan langsung ke lapangan.

**3. Bagi Pembaca**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca sebagai sumber informasi tambahan dan tambahan referensi dalam menyusun tugas akhir.

**4. Bagi Politeknik STMI**

Manfaat diadakannya penelitian ini agar dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi.

#### **1.5 BATASAN MASALAH**

Agar penelitian ini memiliki alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan maka dibuatlah rumusan masalah :

- 1. Penelitian dilakukan pada PT. Toyota Yos Sudarso.**
- 2. Data yang digunakan merupakan data dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.**
- 3. Teknik yang digunakan untuk menyelesaikan masalah ini adalah Rasio Keuangan.**

#### **1.6 SISTEMATIKA PENULISAN**

Untuk memudahkan pengkajian penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika sebagai berikut :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang masalah, pokok permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam memecahkan masalah yang ada.

## **BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam data.

## **BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bersikan analisa serta pembahasan hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas dari perusahaan tersebut (Munawir 2004). Laporan yang menggambarkan dampak keuangan dari transaksi dan peristiwa lain yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besar menurut karakteristik ekonominya (IAI, 2002).

Menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2002), laporan keuangan adalah laporan yang diharapkan bisa memberi informasi mengenai perusahaan, dan digabungkan dengan informasi yang lain, seperti industri, kondisi ekonomi, bisa memberikan gambaran yang lebih baik mengenai prospek dan risiko perusahaan.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2007), mengemukakan bahwa : “Laporan Keuangan merupakan output dan hasil dari proses akuntansi yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan.” Michell Suherli (2006), mengemukakan bahwa : “Tujuan Laporan Keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.”

Menurut Dahlan (2008), laporan keuangan merupakan hasil dari suatu proses pencatatan, yang merupakan suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku bersangkutan. Penyusunan laporan keuangan disiapkan mulai dari berbagai sumber data, terdiri dari faktur-faktur, bon-bon, nota kredit, salinan faktur penjualan, laporan bank, dan sebagainya. Laporan keuangan diharapkan disajikan secara layak, jelas, dan lengkap, yang mengungkapkan kenyataan-kenyataan ekonomi dan operasi perusahaan tersebut.

Menurut PSAK No. 1 Tahun 2010 yaitu sebagai berikut, laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba/rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya, sebagai laporan arus kas, atau laporan laporan arus dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.

Dari beberapa pendapat para ahli dan pakar akuntansi diatas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa laporan keuangan merupakan hasil akhir dari kegiatan akuntansi yang menggambarkan keadaan atau kondisi keuangan suatu perusahaan, serta menjadi informasi bagi para pemakai dalam mengambil keputusan ekonomi, dan mengukur perkembangan suatu perusahaan dapat diketahui dengan melakukan pengukuran laporan keuangan. Pengukuran laporan keuangan yang disajikan bermaksud dapat bermanfaat bagi pengguna informasi untuk mengetahui kuat lemahnya suatu perusahaan.

### **2.1.1 Tujuan Laporan Keuangan**

Dibuatnya laporan keuangan oleh suatu perusahaan tentunya memiliki tujuan dan manfaat. Ada beberapa tujuan laporan keuangan yang dikutip dari beberapa ahli, yakni :

Menurut Irham Fahmi (2012), tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi kepada pihak yang membutuhkan tentang kondisi suatu perusahaan dari sudut angka dalam suatu moneter.

Secara lebih rinci, Kasmir (2014:10), mengungkapkan bahwa laporan keuangan bertujuan untuk :

- a. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- b. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- c. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
- d. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- e. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan.

- f. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
- g. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan.

### 2.1.2 Kegunaan Laporan Keuangan

Berdasarkan konsep keuangan, maka laporan keuangan sangat diperlukan untuk mengukur hasil usaha dan perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu dan untuk mengetahui sudah sejauh mana perusahaan mencapai tujuannya. Bahwa laporan keuangan pada dasarnya merupakan hasil proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas perusahaan tersebut (Irfan Fahmi: 2014 ; 4).

### 2.1.3 Bentuk-bentuk Laporan Keuangan

#### 1. Laporan Neraca

Menurut Kasmir (2012: 30), neraca merupakan salah satu laporan keuangan yang terpenting bagi perusahaan.

Menurut Munawir (2002: 39), neraca atau *balance sheet* adalah laporan yang menyajikan sumber-sumber ekonomis dari suatu perusahaan atau aktiva, kewajiban-kewajibannya atau utang, dan hak para pemilik perusahaan yang tertanam dalam perusahaan tersebut atau modal pemilik pada suatu saat tertentu.

Menurut James C Van Harn, dalam Kasmir (2012: 30) neraca adalah ringkasan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu yang menunjukkan total aktiva dengan total kewajiban ditambah total ekuitas pemilik.

Menurut Riyanto (2010: 19), aset dapat dibagi atas dua kelompok besar, yaitu aset lancar adalah aset yang habis dalam satu kali perputaran dalam proses produksi dan proses berputarnya adalah dalam waktu yang pendek (umumnya kurang dari satu tahun). Dalam perputarannya yang satu kali ini, elemen-elemen dari aset lancar tidak sama cepatnya ataupun tingkat perputarannya, misalnya piutang menjadinya kas adalah lebih cepat daripada *inventory* (apabila penjualan dilakukan secara kredit), karena piutang menjadi kas hanya membutuhkan satu langkah saja, sedangkan *inventory* melalui piutang dahulu barulah menjadi kas. Dengan kata lain, aset lancar ialah aset yang dapat diuangkan dalam waktu yang pendek.

Sedangkan aset tetap adalah aset yang tahan lama yang tidak atau secara berangsur-angsur habis turut serta dalam proses produksi. Syarat lain untuk dapat diklasifikasikan sebagai aset tetap selain aset itu

dimiliki perusahaan, juga harus digunakan dalam operasi yang bersifat permanen (aset tersebut mempunyai umum kegunaan jangka panjang atau tidak akan habis dipakai dalam satu periode kegiatan perusahaan). Menurut Munawir (2010: 18) hutang adalah semua kewajiban-kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditur. Hutang atau kewajiban-kewajiban perusahaan dapat dibebankan ke dalam kewajiban lancar (kewajiban jangka pendek) dan kewajiban jangka panjang. Kewajiban jangka pendek atau kewajiban lancar adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayarannya akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki perusahaan, sedangkan kewajiban jangka panjang adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayaran (jatuh temponya) jangka panjang (lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca). Menurut Riyanto (2010: 240), modal sendiri merupakan ekuitas yang berasal dari pemilik perusahaan dan tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Ekuitas dari sumber ini merupakan dana yang berasal dari pemilik perusahaan atau dapat pula bersumber dari pendapatan atau laba yang ditahan.

PT.XXX  
Neraca  
Per 31 Desember

Aktiva		Passiva	
1. Aktiva Lancar		1. Hutang Lancar	xxx
a. Kas	xxx	2. Hutang Jangka Panjang	<u>xxx(+)</u>
b. Piutang	xxx	Total Hutang	xxx
c. Persediaan	<u>xxx (+)</u>	3. Modal	<u>xxx(+)</u>
Total Aktiva Lancar	xxx		
2. Aktiva Tetap			
a. Tanah	xxx		
b. Bangunan	xxx		
c. Mesin-mesin	xxx		
d. Peralatan	xxx		
e. Kendaraan	<u>xxx</u>		
Akumulasi Penyusutan (xxx)			
Total Aktiva Tetap	<u>xxx (+)</u>		
Total Aktiva (1+2)	xxx	Total Passiva	xxx

## 2. Laporan Laba Rugi

Menurut Munawir (2010: 26), laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, beban, laba rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Walaupun belum ada keseragaman tentang susunan laporan laba rugi bagi tiap-tiap perusahaan, namun prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan adalah sebagai berikut :

1. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan *service*) diikuti dengan harga pokok dari barang yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
2. Bagian kedua menunjukkan beban-beban operasional yang terdiri dari beban penjualan dan beban umum/administrasi (*operating expenses*).
3. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh di luar operasi pokok perusahaan, yang diikuti dengan beban-beban yang terjadi di luar usaha pokok perusahaan (*non operating/financial income dan expenses*).
4. Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang insidental (*extra ordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

**PT. XXX**  
**Laporan Laba Rugi**  
**Per 31 Desember**

1. Pendapatan	
a. Penjualan	xxx
b. Pendapatan lain-lain	xxx (+)
Total Pendapatan	xxx
2. Harga Pokok Penjualan	xxx (-)
Laba Kotor (a)	xxx
3. Biaya-biaya	
a. Gaji Pegawai Tetap	xxx
b. Listrik Kantor	xxx
c. Biaya Penyusutan Kendaraan	xxx
d. Biaya Penyusutan Gedung	xxx
e. Biaya Telepon	xxx
f. Biaya Legal dan Administrasi Umum	xxx (+)
Total biaya-biaya (b)	xxx
4. Laba Operasi/EBIT (a-b)	xxx
5. Beban Bunga Pinjaman	xxx (-)
6. Laba Sebelum Pajak/EBT	xxx
7. Pajak (10%)	xxx (-)
8. Laba Bersih (EAT)	xxx

**3. Laporan Perubahan Modal**

Menurut Kasmir (2008: 8) berpendapat bahwa laporan perubahan modal adalah laporan yang menunjukkan perubahan modal untuk periode tertentu, mungkin satu bulan atau satu tahun. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu.

Menurut Sodikin dan Riyono (2014: 43), laporan perubahan ekuitas adalah laporan keuangan yang secara sistematis menyajikan informasi mengenai perubahan ekuitas perusahaan akibat operasi perusahaan dan transaksi dengan pemilik pada satu periode akuntansi tertentu.

**PT. XXX**  
**Laporan Perubahan Modal**  
**Per 31 Desember**

Keterangan	Nilai
1. Modal 1 Januari	xxx
2. Laba Bersih	xxx
3. Prive	(xxx)(-)
4. Kenaikan Modal Pemilik	xxx
5. Modal 31 Desember	xxx

**4. Laporan Arus Kas**

Menurut Kasmir (2012: 29), laporan arus kas merupakan laporan yang menunjukkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan, baik yang berpengaruh langsung atau tidak langsung terhadap kas. Menurut Rudianto (2012: 194), laporan arus kas adalah alat pembayaran yang dimiliki perusahaan dan siap digunakan untuk investasi maupun menjalankan operasi perusahaan setiap saat dibutuhkan.

**PT. XXX**  
**Laporan Arus Kas**  
**Per 31 Desember**

<b>A. Arus Kas Masuk</b>		
Hasil Penjualan	xxx	
<b>Total Arus Kas Masuk</b>		xxx
<b>B. Arus Kas Keluar</b>		
Hasil Pokok Penjualan	xxx	
Biaya usaha sebelum penyusutan dan amortisasi	xxx	
Pajak	xxx	
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	xxx	
<b>C. Selisih Kas</b>	xxx	
Surplus (Defisit)		xxx
<b>D. Saldo Kas Awal</b>		xxx
<b>E. Modal Sendiri &amp; Pinjaman</b>		xxx
<b>F. Saldo Kas Setelah Modal &amp; Pinjaman</b>		xxx
<b>G. Angsuran (Kewajiban) Pinjaman</b>		xxx
<b>H. Saldo Kas Akhir</b>		xxx

**2.1.4 Keterbatasan Laporan Keuangan**

Dengan memperhatikan sifat-sifat dari laporan keuangan yang telah dituliskan diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa laporan itu memiliki beberapa keterbatasan antara lain (Riyanto dan Munawir, 2010) :

- a. Laporan keuangan yang dibuat secara periodik pada dasarnya merupakan *interim report* (laporan yang dibuat antara waktu tertentu yang mempunyai sifat sementara) dan bukan merupakan laporan yang final. Semua jumlah atau hal-hal yang dilaporkan dalam laporan keuangan tidak menunjukkan nilai likuiditas atau realisasi dimana dalam *interim report* ini mengandung pendapat-pendapat pribadi yang telah dilakukan oleh akuntan atau manajemen yang bersangkutan.
- b. Laporan keuangan menunjukkan angka dalam rupiah yang kelihatannya bersifat pasti dan tepat tetapi sebenarnya dasar penyusunannya dengan standar nilai yang mungkin berbeda atau berubah-ubah. Laporan keuangan dibuat berdasarkan konsep *going concern* atau anggapan bahwa perusahaan akan berjalan terus sehingga aktiva tetap dinilai berdasar nilai-nilai historis atau harga perolehannya dan pengurangannya dilakukan terhadap aktiva tetap tersebut sebesar depresiasi akumulasinya. Oleh karena itu, angka yang tercantum dalam laporan keuangan hanyalah merupakan nilai buku yang belum tentu sama dengan harga pasar sekarang maupun nilai gantinya.
- c. Laporan keuangan disusun berdasarkan hasil pencatatan transaksi keuangan atau nilai rupiah dari berbagai waktu dimana daya beli uang tersebut semakin menurun dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya sehingga kenaikan tingkat penjualan yang dinyatakan dalam rupiah belum tentu menunjukkan atau mencerminkan unit yang dijual semakin besar. Kenaikan bisa disebabkan kenaikan harga jual barang tersebut yang mungkin juga diikuti oleh kenaikan tingkat harga-harga.
- d. Laporan keuangan tidak mencerminkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi posisi atau keadaan keuangan perusahaan karena faktor-faktor tersebut tidak dapat dinyatakan dengan satuan uang, misalnya reputasi dan prestasi perusahaan, adanya beberapa pesanan yang tidak dapat dipenuhi atau adanya kontrak pembelian maupun penjualan yang telah disetujui, kemampuan serta integritas manajemennya dan sebagainya. Bagi mereka yang tidak biasa atau tidak memahami akuntansi atau pembukuan tentu akan menganggap bahwa laporan keuangan itu merupakan suatu daftar yang berdasarkan fakta-fakta yang memperlihatkan nilai dari perusahaan secara keseluruhan dengan pasti dan tepat sesuai dengan kondisi ekonomi yang ada pada saat itu.

#### **2.1.5 Pihak-pihak yang Membutuhkan Laporan Keuangan**

Laporan keuangan merupakan komoditi yang bermanfaat dan dibutuhkan, karena dapat memberikan informasi yang dibutuhkan para pemakainya dalam dunia bisnis yang dapat menghasilkan keuntungan.

Dengan membaca laporan keuangan dengan tepat, seseorang dapat melakukan tindakan ekonomi menyangkut lembaga perusahaan yang dilaporkan dan diharapkan akan menghasilkan keuntungan baginya dalam kutipan Sofyan Syafri Harahap (2008: 120).

Diantaranya pihak yang membutuhkan laporan keuangan antara lain :

1. Pemilik Perusahaan

Melalui laporan keuangan perusahaan, pemilik perusahaan akan mengetahui bagaimana kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan yang dimilikinya. Sehingga hal ini bisa menjadi alat untuk mengetahui prestasi para karyawan serta untuk menentukan pengembangan perusahaan di masa yang akan datang. Dari laporan keuangan perusahaan ini pula, pemilik bisa mengetahui perkiraan laba keuangan perusahaan ini pula, pemilik bisa mengetahui perkiraan laba yang diperolehnya dalam jangka waktu tertentu.

2. Investor

Investor ingin mengetahui kondisi keuangan perusahaan, asset, utang, modal, biaya, dan laba. Ia juga ingin melihat prestasi perusahaan dalam pengelolaan manajemen yang diberikan amanah. Ia juga ingin mengetahui jumlah dividen yang akan diterima, jumlah pendapatan persaham, jumlah laba yang ditahan. Juga mengetahui perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu.

### 2.1.6 Pengertian Analisis Laporan Keuangan

Menurut Wild, dalam Analisis Laporan Keuangan (2005) mendefinisikan Analisis Laporan Keuangan sebagai berikut : "Analisis laporan keuangan (*financial statement analysis*) adalah aplikasi dari alat dan teknik analisis untuk laporan keuangan bertujuan umum dan data-data yang berkaitan untuk menghasilkan estimasi dan kesimpulan yang bermanfaat dalam analisis bisnis".

Menurut M. Hanafi dan Abdul Halim dalam Analisis Laporan Keuangan (2012) ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis laporan keuangan, yaitu :

1. Dalam menganalisis, analisis juga harus mengidentifikasi adanya *trend* tertentu dalam laporan keuangan.
2. Angka yang berdiri sendiri sulit dikatakan baik tidaknya, untuk itu diperlukan perbandingan yang bisa dipakai untuk melihat baik tidaknya angka yang dicapai oleh perusahaan.
3. Dalam analisis perusahaan, membaca dan menganalisis laporan keuangan dengan hati-hati adalah penting. Diskusi atau pernyataan yang melengkapi laporan keuangan seperti diskusi strategi perusahaan,

diskusi rencana ekspansi atau restrukturisasi, merupakan bagian integral yang harus dimasukkan dalam analisis.

4. Analisis akan memerlukan informasi lain. Semua informasi yang diperlukan bisa diperoleh melalui analisis mendalam laporan keuangan.

Laporan keuangan agar menjadi lebih berarti sehingga dapat dipahami dimengerti oleh berbagai pihak, perlu dilakukan analisis laporan keuangan. Bagi pihak pemilik dan manajemen tujuan utama analisis laporan keuangan adalah agar dapat mengetahui posisi keuangan perusahaan saat ini. Dengan mengetahui posisi keuangan, setelah dilakukan analisis laporan keuangan secara mendalam, akan terlihat apakah perusahaan dapat mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya atau tidak.

### **2.1.7 Definisi Kinerja Keuangan**

Menurut Simamora (2002), kinerja adalah suatu pencatatan pekerjaan tertentu yang akhirnya secara langsung dapat tercermin dari keluaran yang dihasilkan baik jumlah maupun kualitasnya. Sedangkan kinerja menurut Peter dan Salim (1991: 190) yang dikutip oleh Fahmi, I (2008), menyebutkan bahwa kinerja adalah prestasi kerja yang merupakan hasil kerja yang diperoleh dari melaksanakan tugas yang dibebankan kepada seseorang.

Menurut Sucipto (2013), kinerja keuangan adalah penentuan ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan dalam mengasil laba. Sedangkan menurut IAI (2007), kinerja keuangan adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan sumber daya yang dimilikinya.

Menurut Sedarmayanti (2002: 151), kinerja keuangan adalah upaya untuk memperoleh hasil melalui operasional perusahaan yang terdiri dari berbagai kegiatan dengan membantu pimpinan meningkatkan efektifitas kerja karyawan dan tentunya dengan memberikan imbalan yang sesuai. Sedangkan menurut Fahmi, 2012:2 dalam Maith, 2013 menyatakan bahwa kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar.

Dapat diambil kesimpulan bahwa kinerja keuangan adalah gambaran hasil dari banyak keputusan yang dibuat secara terus-menerus oleh manajemen untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien serta untuk melihat kemampuan atau prestasi yang dicapai dalam melaksanakan suatu kegiatan tertentu dalam kurun waktu tertentu.

## 2.2 Analisis Rasio Keuangan

Pengertian rasio keuangan menurut Horne dikutip dari Kasmir (2008:104) merupakan indeks yang menghubungkan dua angka akuntansi dan diperoleh dengan membagi satu angka dengan angka lainnya. Rasio keuangan digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan. Dari hasil rasio keuangan ini akan terlihat kondisi kesehatan perusahaan yang bersangkutan.

Rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu komponen dengan komponen lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antara komponen yang ada diantara laporan keuangan.

Ardiyod (2008), rasio adalah perbandingan matematis uang menunjukkan hubungan antara pos-pos laporan keuangan, bersifat informatif untuk memberikan gambaran kepada penganalisa tentang baik buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembanding yang digunakan sebagai standar. Dengan menganalisa rasio kita dapat menentukan tingkat likuiditas dari perusahaan.

Hery (2012: 12), rasio harus diinterpretasikan dengan hati-hati karena faktor-faktor yang mempengaruhi pembilang dapat berkorelasi dengan faktor-faktor yang mempengaruhi penyebut. Perhitungan rasio akan menjadi bermanfaat apabila diinterpretasikan dalam perbandingan dengan rasio tahun sebelumnya, atau dengan standar yang ditentukan sebelumnya atau dengan rasio pesaing.

Rasio keuangan (*financial ratio*) merupakan alat analisis keuangan perusahaan untuk menilai kinerja suatu perusahaan berdasarkan perbandingan data keuangan yang terdapat pada pos laporan keuangan (neraca, laporan laba/rugi, laporan aliran kas). Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (*mathematical relationship*) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain.

Menurut Harahap (2008), rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari suatu pos laporan keuangan dan pos lainnya yang

mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti). Misalnya antara hutang dan modal, antara kas dan total asset, antara harga pokok produksi dengan total penjualan dan sebagainya.

Analisis laporan keuangan adalah analisis yang menghubungkan perkiraan neraca dan laporan laba rugi terhadap satu dengan yang lainnya, yang memberikan gambaran tentang sejarah perusahaan serta penilaian terhadap keadaan suatu perusahaan tertentu. Dalam penelitian ini rasio kinerja keuangan yang digunakan untuk mengukur kinerja keuangan menurut (Riyanto, 2000: 253-260).

Menurut Fahmi (2012: 44) menyatakan rasio keuangan dapat memberikan gambaran relatif tentang kondisi keuangan dan prestasi perusahaan bisa juga secara sederhana disebut sebagai perbandingan jumlah dengan jumlah lainnya itulah dilihat perbandingannya dengan harapan nantinya akan ditemukan jawaban yang selanjutnya dijadikan bahan kajian untuk dianalisis dan diputuskan.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan analisis rasio keuangan adalah perbandingan antara pos-pos tertentu dalam laporan keuangan dengan pos lain yang memiliki hubungan yang signifikan. Analisis laporan keuangan berguna untuk menentukan kinerja keuangan suatu perusahaan.

### **2.2.1 Jenis-jenis Rasio Keuangan**

#### **1. Rasio Likuiditas**

Menurut Hanafi dan Halim (2016: 75), rasio likuiditas mengukur kemampuan likuiditas jangka pendek perusahaan dengan melihat aktiva lancar perusahaan relatif terhadap utang lancarnya (utang dalam hal ini merupakan kewajiban perusahaan). Meskipun rasio ini tidak bicara masalah solvabilitas (kewajiban jangka panjang) dan biasanya relatif tidak penting dibandingkan rasio solvabilitas, tetapi rasio likuiditas yang jelek dalam jangka panjang juga akan mempengaruhi solvabilitas perusahaan. Dua rasio likuiditas jangka pendek yang sering digunakan adalah rasio lancar dan rasio *quick (acid test ratio)*.

Menurut Harahap (2009: 301), rasio likuiditas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Untuk dapat memenuhi kewajibannya yang sewaktu-waktu ini, maka perusahaan harus mempunyai alat-alat untuk membayar yang berupa aset-aset lancar yang jumlahnya harus jauh lebih besar dari pada

kewajiban-kewajiban yang harus segera dibayar berupa kewajiban-kewajiban lancar.

Menurut Mehari dan Aemiro (2015), perusahaan dengan aset yang lebih likuid, kecenderungan untuk gagal lebih rendah karena perusahaan dapat mencairkan kas meskipun dalam situasi yang sangat sulit. Oleh karena itu diharapkan bahwa perusahaan asuransi dengan aset yang lebih likuid akan mengungguli mereka dengan aset kurang likuid.

Menurut Weston dalam Kasmir (2008: 110), rasio likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Fungsi lain rasio likuiditas adalah untuk menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang jatuh tempo, baik kewajiban dari pihak luar perusahaan (likuiditas bada usaha) maupun di dalam perusahaan (likuiditas perusahaan). Atau dengan kata lain, rasio likuiditas merupakan yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar utang-utang (kewajiban) jangka pendeknya yang jatuh tempo, atau rasio untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai dan memenuhi kewajiban (utang) pada saat ditagih.

Gitman dan Zutter (2012) menyatakan, likuiditas perusahaan merupakan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek yang berasal dari aset lancar yang dimiliki perusahaan tersebut pada saat jatuh tempo. Rasio ini memberikan tanda-tanda awal masalah arus kas dan kegagalan bisnis yang akan datang, itu diharapkan bahwa perusahaan mampu untuk membayar tagihannya, sehingga memiliki likuiditas yang cukup untuk operasi sehari-hari.

Menurut Raharjaputra (2009: 199), rasio likuiditas ini sebenarnya paling banyak mendapat perhatian dari para analisis maupun investor. Walaupun analisis terhadap likuiditas ini membutuhkan bantuan lain, namun penggunaan rasio ini terbilang cepat dan mudah.

Adapun tujuan dan manfaat rasio likuiditas :

- a. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih. Artinya, kemampuan untuk membayar kewajiban yang sudah waktunya dibayar sesuai jadwal batas waktu yang telah ditetapkan (tanggal dan bulan tertentu).
- b. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar secara keseluruhan. Artinya, jumlah kewajiban yang berumur dibawah satu tahun atau sama dengan satu tahun, dibandingkan dengan total aktiva lancar.

- c. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan sediaan atau piutang. Dalam hal ini aktiva lancar dikurangi sediaan dan utang yang dianggap likuiditasnya lebih rendah.
- d. Untuk mengukur atau membandingkan antara jumlah sediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan.
- e. Untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang.
- f. Sedangkan alat perencanaan ke depan, terutama yang berkaitan dengan perencanaan kas dan utang.
- g. Untuk melihat kondisi dan posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya untuk beberapa periode.
- h. Untuk melihat kelemahan yang dimiliki perusahaan, dari masing-masing komponen yang ada di aktiva lancar dan utang lancar.
- i. Menjadi alat pemicu bagi pihak manajemen untuk memperbaiki kinerjanya, dengan melihat rasio likuiditas yang ada pada saat ini.

Rasio likuiditas yang dianalisis seperti :

a. *Current Ratio* (Rasio Lancar)

Aktiva lancar menggambarkan alat bayar dan diasumsikan semua aktiva lancar benar-benar bisa digunakan untuk membayar. Sedangkan utang lancar menggambarkan yang harus dibayar dan diasumsikan semua utang lancar benar-benar dibayar. *Current ratio* sangat berguna untuk mengukur likuiditas perusahaan, akan tetapi dapat menjebak.

Hal ini dikarenakan *current ratio* yang tinggi dapat disebabkan oleh adanya piutang yang tidak tertagih atau persediaan yang tidak terjual, yang tentu saja tidak dapat dipakai untuk membayar utang. Untuk menguji apakah alat bayar tersebut benar-benar likuid (benar-benar dapat digunakan untuk membayar utangnya), maka alat bayar yang kurang likuid ini misalnya persediaan dan pos-pos yang analog dengan persediaan (Dwi dan Rifka, 2008: 85).

Rasio yang menunjukkan adanya kelebihan aktiva lancar, yang akan mempunyai pengaruh yang tidak baik menghasilkan terhadap profitabilitas perusahaan. Aktiva lancar secara umum menghasilkan *return* yang lebih rendah dibandingkan dengan aktiva tetap (Hanafi dan Abdul Halim, 2005: 79).

Menurut Kasmir (2008: 134-135), *current ratio* adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih

secara keseluruhan. Dengan kata lain, seberapa banyak aktiva lancar yang tersedia untuk menutupi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo. Rasio lancar dapat pula dikatakan sebagai bentuk untuk mengukur tingkat keamanan (*margin of safe*) suatu perusahaan. Perhitungan rasio lancar dilakukan dengan cara membandingkan antara total aktiva lancar dengan total utang lancar.

Aktiva lancar (*current assets*) merupakan harta perusahaan yang dapat dijadikan uang dalam waktu singkat (maksimal satu tahun). Komponen aktiva lancar meliputi kas, bank, surat-surat berharga, piutang, sediaan, biaya dibayar dimuka, pendapatan yang masih harus diterima, pinjaman yang diberikan, dan aktiva lancar lainnya. Hutang lancar (*current liabilities*) merupakan kewajiban perusahaan jangka pendek (maksimal satu tahun). Artinya, utang ini segera harus dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun. Komponen utang lancar terdiri dari utang dagang, utang bank satu tahun, utang wesel, utang gaji, utang pajak, utang dividen, biaya diterima dimuka, utang jangka panjang yang sudah hampir jatuh tempo, serta utang jangka pendek lainnya.

b. *Quick Ratio* (Rasio Cepat)

Menurut Kasmir (2008: 136-137), *quick ratio* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek) dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan (*inventory*). Artinya nilai sediaan kita abaikan, dengan cara dikurangi dari nilai total aktiva lancar. Hal ini dilakukan karena sediaan dianggap memerlukan waktu relatif lebih lama untuk diungkapkan, apabila perusahaan membutuhkan dana cepat untuk membayar kewajibannya dibandingkan dengan aktiva lancar lainnya.

c. *Cash Ratio* (Rasio Kas)

Menurut Hery (2016: 55) Rasio Kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas atau setara kas yang tersedia untuk membayar utang jangka pendek. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya dalam melunasi kewajibannya yang akan segera jatuh tempo dengan menggunakan uang kas atau setara kas yang ada.

Kas terdiri dari uang kas yang disimpan di bank (*cash in bank*) dan uang kas yang tersedia di perusahaan (*cash on hand*). Setara kas adalah investasi jangka pendek yang sangat likuid, yang dapat

dikonversikan atau dicairkan menjadi uang kas dalam jangka waktu yang sangat segera, biasanya kurang dari tiga bulan. Contoh dari setara kas adalah sertifikat deposito yang diterbitkan bank dan *commercial paper*.

## 2. Rasio Aktivitas

Menurut Hery (2016: 88), rasio aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan dalam menggunakan aktiva yang dimilikinya, termasuk untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada. Rasio ini juga digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Berdasarkan hasil pengukuran rasio tersebut dapat diambil kesimpulan apakah perusahaan telah secara efisiensi dan efektif dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

Tujuan dan manfaat rasio aktivitas adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha berputar dalam satu periode.
- b. Untuk menghitung lamanya rata-rata penagihan piutang usaha, serta sebaliknya untuk mengetahui berapa hari rata-rata piutang usaha tidak dapat ditagih.
- c. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penagihan piutang usaha yang telah dilakukan selama periode.
- d. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam satu periode.
- e. Untuk menghitung lamanya rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual.
- f. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penjualan persediaan barang dagang yang telah dilakukan selama periode.
- g. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam modal kerja berputar dalam satu periode, atau untuk mengukur berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai setiap rupiah modal kerja yang digunakan.
- h. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam aset tetap berputar dalam satu periode, atau untuk mengukur berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai dari setiap rupiah aset tetap yang digunakan.
- i. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam total aktiva berputar dalam satu periode, atau untuk mengukur berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai dari setiap rupiah total aktiva yang digunakan.

Jenis-jenis Rasio Aktivitas :

1. Rasio Perputaran Piutang

Menurut Hery (2016: 90), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata penagihan piutang usaha. Rasio ini menunjukkan kualitas piutang usaha dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan piutang usaha tersebut. Rasio perputaran piutang usaha dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya tingkat penjuala kredit dengan piutang usaha atau bisa juga dengan rata-rata piutang usaha. Yang dimaksud dengan rata-rata piutang usaha disini adalah piutang usaha awal tahun ditambah piutang usaha akhir tahun lalu dibagi dengan dua.

Semakin tinggi rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin kecil dan ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin baik karena lamanya penagihan piutang usaha semakin cepat, atau dengan kata lain bahwa piutang usaha dapat ditagih dalam waktu relatif semakin singkat sehingga perusahaan tidak perlu menunggu terlalu lama untuk dana yang tertanam dalam piutang usaha yang dicairkan menjadi uang kas. Sebaliknya semakin rendah rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin besar (*over investment*) dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan.

2. Rasio Perputaran Persediaan

Menurut Hery (2016: 90) perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual. Rasio ini menunjukkan kualitas persediaan barang dagang dan kemampuan manajemen dalam melakukan seberapa cepat persediaan barang dagang berhasil dijual kepada pelanggan.

Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dengan kata lain, semakin tinggi rasio perputaran persediaan maka berarti semakin likuid persediaan perusahaan. Sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin besar

(*over investment*) dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin panjang, sehingga perusahaan butuh waktu yang cukup lama untuk mendapatkan dana yang tertanam di persediaan barang dagang yang dapat dicairkan menjadi kas.

### 3. Rasio Perputaran Modal

Menurut Hery (2016: 96) Perputaran modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal kerja (aktiva lancar) yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan.

Rasio ini dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan dengan aktiva lancar. Perputaran modal kerja yang rendah berarti perusahaan memiliki lebih modal kerja. Hal ini disebabkan rendahnya perputaran persediaan barang dagang atau piutang usaha atau bisa juga karena terlalu besarnya saldo kas. Sebaliknya, perputaran modal kerja semakin tinggi mungkin disebabkan karena tingginya perputaran persediaan barang dagang atau piutang usaha, atau bisa juga karena terlalu kecilnya saldo kas.

### 4. Rasio Perputaran Aktiva Tetap

Perputaran aktiva tetap merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan, atau dengan kata lain untuk mengukur seberapa efektif kapasitas aktiva tetap harus berkontribusi menciptakan penjualan. Rasio ini dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan dengan aktiva tetap (Hery, 2016: 98).

Perputaran aktiva tetap yang rendah berarti perusahaan memiliki kelebihan kapasitas aktiva tetap, dimana aktiva tetap yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

### 5. Rasio Perputaran Total Aktiva

Menurut Hery (2016: 100) Perputaran total aktiva merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan total aktiva yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan, atau dengan kata lain untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva. Rasio ini dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan dengan total aktiva. Perputaran total aktiva yang rendah berarti perusahaan memiliki kelebihan total aktiva, dimana total aktiva yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

### 3. Rasio Solvabilitas

Menurut Sawir (2005: 13-14), Rasio Solvabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut pada saat itu dilikuidasi. Dengan demikian solvabilitas berarti kemampuan perusahaan untuk membayar hutang-hutangnya, baik jangka panjang maupun jangka pendek.

Menurut Kasmir (2008: 151), rasio solvabilitas atau *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang. Artinya berapa besar beban hutang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivanya.

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban-kewajiban jangka panjangnya. Perusahaan yang tidak solvabel adalah perusahaan yang total utangnya lebih besar dibandingkan total asetnya. Rasio ini mengukur likuiditas jangka panjang perusahaan dan dengan demikian memfokuskan pada sisi kanan neraca. Ada beberapa rasio yang bisa dihitung: rasio total utang terhadap total aset, rasio utang modal saham, rasio *times interest earned*, rasio *fixed charges coverage* (Hanafi dan Halim, 2016: 79).

Berikut ini adalah tujuan perusahaan dengan menggunakan rasio solvabilitas :

- a. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor).
- b. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
- c. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
- d. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
- e. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
- f. Untuk menilai atau mengukur beberapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
- g. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki.

Sementara itu, manfaat rasio solvabilitas atau *leverage ratio* adalah :

- a. Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
- b. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
- c. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
- d. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
- e. Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.
- f. Untuk menganalisis atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
- g. Untuk menganalisis berapa dana pinjaman yang akan segera ditagih ada terdapat sekian kalinya modal sendiri.

Rasio Solvabilitas ini dapat ditentukan dengan :

a. *Debt to Asset Ratio*

Kasmir (2008: 156) mengemukakan *debt ratio* merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.

Hasil pengukuran, apabila rasionya tinggi, artinya pendapatan dengan utang semakin banyak, maka semakin sulit bagi perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman karena dikhawatirkan perusahaan tidak mampu menutupi utang-utangnya dengan aktiva yang dimilikinya. Demikian pula apabila rasio rendah, semakin kecil perusahaan dibiayai dengan utang. Standar pengukuran untuk menilai baik tidaknya rasio perusahaan, digunakan rasio rata-rata industri yang sejenis.

b. *Debt to Equity Ratio*

Menurut Kasmir (2008:157), *debt to equity* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang.

*Debt to equity ratio* adalah imbalan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini berarti

modal sendiri semakin sedikit dibanding dengan hutangnya. Semakin tinggi rasio ini berarti modal sendiri semakin sedikit dibanding dengan hutangnya. Bagi perusahaan sebaiknya, besarnya hutang tidak boleh melebihi modal sendiri agar beban tetapnya tidak terlalu tinggi. Semakin kecil rasio ini semakin baik. Maksudnya, semakin kecil porsi hutang terhadap modal, semakin aman.

### 3. Rasio Profitabilitas

Menurut Hery (2016 ; 104), Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Rasio profitabilitas atau yang disebut juga rasio rentabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, serta rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan.

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan perusahaan dalam sumber daya yang dimilikinya, yaitu yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aktiva, maupun penggunaan modal. Rasio profitabilitas dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat efektifitas kinerja manajemen. Kinerja yang baik akan ditunjukkan lewat keberhasilan manajemen dalam menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan.

#### Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

- a. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
- b. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
- c. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.
- e. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total modal.
- f. Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.
- g. Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih
- h. Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih.

#### Jenis – Jenis Rasio Profitabilitas

##### a. Pengembalian atas Aset (*Return on Assets*)

Menurut Hery (2016 ; 106), Pengembalian atas aktiva merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aktiva dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan

untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total aktiva.

Semakin tinggi hasil pengembalian atas aset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas aktiva berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

**b. Pengembalian atas Modal (*Return on Equity*)**

Menurut Hery (2016 ; 107), Pengembalian atas modal merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi modal dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total modal. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total modal.

Semakin tinggi hasil pengembalian atas modal berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total modal. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas modal berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam modal.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Data**

##### **a. Data Kualitatif**

Data yang dijelaskan secara deskriptif atau beberapa penjelasan tentang gambaran perusahaan yang meliputi sejarah perusahaan, profil perusahaan, visi dan misi perusahaan. Adapun data yang diperoleh meliputi tata kelola perusahaan pada aspek service, pemasaran, dan personalia yang dapat menunjang dalam penyusunan Tugas Akhir.

##### **b. Data Kuantitatif**

Data yang berupa angka nominal dari perusahaan yang diteliti. Adapun data yang diperoleh meliputi laporan laba/rugi, laporan neraca, dan data lainnya yang mendukung Tugas Akhir ini.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Toyota Yos Sudarso yang terletak di Jl. Yos Sudarso No. 19 Tanjung Priok, Jakarta Utara. Perusahaan ini bergerak dibidang otomotif yaitu jasa penjualan, perawatan, perbaikan, dan penyediaan suku cadang mobil toyota.

#### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dalam penyusunan tugas akhir sebagai berikut :

- a. Wawancara (*Interview*), merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi dengan bertanya langsung kepada manajer serta karyawan di PT. Toyota Yos Sudarso sehingga memperoleh data yang diinginkan.
- b. Observasi, adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan atau objek yang sedang diteliti untuk mendapatkan data yang

diperlukan sebagai bahan masalah kegiatan yang dilakukan oleh peneliti. Dalam hal ini peneliti mengamati kegiatan dan kinerja dari PT. Toyota Yos Sudarso.

### 3.3.1 Pencatatan

Pencatatan dilakukan dengan cara mencatat data-data yang diperoleh dari sumber yang bersangkutan. Pencatatan ini meliputi pencatatan data-data primer dan hasil observasi.

### 3.4 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang didapat dari perusahaan ke dalam bentuk laporan keuangan yang kemudian dibuat ke dalam *Microsoft Excel*. Perhitungan rasio keuangan diolah dengan manual.

### 3.5 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai suatu obyek yang akan diteliti. Metode analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### 1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban jangka pendek pada suatu perusahaan. Oleh karena itu pos-pos yang dihitung adalah pos neraca bagian asset lancar dan utang lancar. Idenya sederhana, kalau kita mempunyai kewajiban yang harus segera dibayar, maka harus tersedia asset yang dengan mudah dapat digunakan untuk membayar.

##### a. Rasio lancar (X)

Rasio lancar adalah perbandingan antara aktiva lancar dan utang lancar. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin terjamin pembayaran utang jangka pendek perusahaan kepada kreditor.

Rumus :

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

##### b. Rasio Cepat (X)

Rasio cepat mengukur kemampuan aktiva lancar dikurangi persediaan untuk membayar aktiva lancar. Penghilangan persediaan

ini karena persediaan memerlukan jangka waktu yang agak lama untuk menjadi kas.

Rumus :

$$\text{Rasio Cepat} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}}$$

c. Rasio Kas (*cash ratio*)

Rasio kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas atau setara kas yang tersedia untuk membayar utang jangka pendek.

Rumus :

$$\text{Rasio Kas} = \frac{\text{Kas}}{\text{Hutang Lancar}}$$

2. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan melunasi utangnya. Utang dapat dibandingkan dengan aset atau modal sendiri.

a. Rasio hutang terhadap modal (*rasio leverage*)

Rasio ini menggambarkan sejauh mana modal pemilik dapat menutup hutang-hutang kepada pemilik luar. Semakin kecil rasio ini semakin baik. Rasio ini disebut juga rasio leverage.

Rumus :

$$\text{Rasio Hutang Terhadap Modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

b. Rasio hutang atas aktiva

Rasio ini menunjukkan sejauh mana hutang dapat ditutupi oleh aktiva besar rasionya lebih aman (*solvable*)

Rumus :

$$\text{Rasio Hutang Terhadap Total Aktiva} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

3. Rasio Aktivitas

Rasio ini menggambarkan aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam kegiatan penjualan, pembelian dan kegiatan lainnya.

a. Rasio Perputaran Persediaan (X)

Rasio ini menunjukkan berapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat.

Rumus :

$$\text{Rasio Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

b. Rasio Perputaran Aktiva Tetap (X)

Rasio ini menunjukkan berapa kali nilai aktiva berputar bila diukur dari volume penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik. Artinya kemampuan aktiva tetap menciptakan penjualan tinggi.

Rumus :

$$\text{Rasio Perputaran Aktiva Tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}}$$

c. Rasio Perputaran Aktiva (X)

Rasio ini menunjukkan perputaran total aktiva diukur dari volume penjualan dengan kata lain seberapa jauh kemampuan semua aktiva menciptakan penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik.

Rumus :

$$\text{Rasio Perputaran Aktiva} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

d. Periode Penagihan Piutang

Rasio ini menunjukkan berapa lama perusahaan melakukan penagihan piutang. Semakin pendek periodenya semakin baik.

Rumus :

$$\text{Periode Penagihan Piutang} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan}} \times 365 \text{ hari}$$

e. Rasio Perputaran Piutang (X)

Rasio ini untuk mengukur sampai seberapa cepat perusahaan dapat menagih piutangnya. Semakin sering putarannya berarti semakin pendek umur piutang. Semakin pendek umur piutang berarti juga semakin sedikit dana yang tertanam pada piutang.

Rumus :

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$$

4. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.

a. Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*) (%)

Rasio ini mengukur tingkat profitabilitas produk sebelum dikurangi beban-beban lain. Sudah seharusnya rasio ini menghasilkan angka positif. Rasio ini hanya ditemui pada perusahaan yang menghitung beban pokok penjualan, yaitu perusahaan yang menjual produk.

Rumus :

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

b. Margin Laba Operasi (X)

Labanya usaha (labanya operasi) adalah labanya dari kegiatan utama perusahaan. Sebagai hasilnya utama, sudah seharusnya labanya ini memberikan hasilnya lebih besar dibanding labanya yang bukan utama. Hal ini tidak berarti pendapatan lain-lain tidak boleh. Pendapatan lain-lain boleh saja, akan tetapi fokus kegiatan usaha terletak pada besarnya labanya usaha.

Rumus :

$$\text{Margin Laba Operasi} = \frac{\text{Labanya Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

c. Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*) (100%)

Rasio labanya bersih terhadap penjualan sangat penting artinya bagi pemilik, bagi pemilik pada akhirnya adalah sangat penting untuk mengetahui berapakah labanya yang menjadi haknya. Rasio ini mengukur hasilnya akhir dari seluruh kegiatan perusahaan.

Rumus :

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{Labanya Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

d. Rasio Labanya atas Aktiva (*Return on Asset/ROA*) (100%)

Rasio ini mengetahui keseluruhan hasilnya sebelum beban bunga utang dibanding dengan keseluruhan aktiva.

Rumus :

$$\text{Rasio Labanya atas Aktiva} = \frac{\text{Labanya Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

e. Rasio Labanya atas Modal (*Return on Equity/ROE*) (100%)

Bagi pemilik modal rasio ini lebih penting dari rasio labanya bersih terhadap penjualan, yaitu untuk mengetahui sampai seberapa jauh hasilnya yang diperoleh dari penanam modalnya.

Rumus :

$$\text{Rasio Labanya atas Modal} = \frac{\text{Labanya Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

Hasil perhitungannya dari rumus-rumus diatas kemudian akan dibandingkan secara *time series comparison* dan *cross section*.

## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1 Pengumpulan Data

Nama Perusahaan	: PT. Toyota Yos Sudarso
Nama Pemilik	: Fernando Gunawan
Jenis Usaha	: Jasa penjualan, perawatan, perbaikan, dan penyediaan suku cadang mobil toyota
Alamat Perusahaan	: Jl. Yos Sudarso No. 19 Tj Priok, Jakarta Utara 14230
Nomor Telepon	: 021-4303210
Nomor SIUP	: 00840-01/PB/P1/1.824.271
Jumlah Tenaga Kerja	: 106 karyawan
E-mail	: <a href="mailto:crstyt-yos@astridogroup.com">crstyt-yos@astridogroup.com</a>

#### 4.1.1 Visi dan Misi Perusahaan

PT. Toyota Yos Sudarso memiliki visi dan misi sebagai berikut :

##### Visi Group :

Menjadi partner bisnis pilihan di Indonesia

##### Visi Otomotif :

Menjadi dealer otomotif pilihan pelanggan di Indonesia

##### Misi :

- Memberikan pelayanan dan produk dengan kualitas yang terbaik untuk para pelanggan
- Terus mencari cara (*continous improvement*) untuk meningkatkan kepuasan pelanggan
- Memberikan pelayanan yang cepat dan tepat untuk para pelanggan
- Selalu memberikan pelatihan dan bimbingan kepada seluruh karyawan agar menjadi tenaga profesional yang kompeten
- Memperlakukan setiap pelanggan sebagai prioritas kerja

- Menciptakan teamwork yang positif dan lingkungan kerja yang menyenangkan
- Memberikan “SMILE” kepada semua stakeholders

**SMILE :**

- Satisfaction : kepuasan pelanggan adalah tujuan utama kami
- Meaningful : melayani pelanggan dengan tulus dan sepenuh hati
- Impressive : selalu memberikan pelayanan yang prima dan berkesan kepada para pelanggan
- Leading : menjadi yang terdepan dalam hal profesionalisme pada segi penjualan dan pelayanan
- Excellence : menciptakan suasana dan hubungan kerja yang harmonis serta kerjasama tim yang baik.

**4.1.2 Sejarah Perusahaan**

PT. Toyota Yos Sudarso berdiri sejak tahun 1974 awal berdirinya sebagai tempat jual beli kendaraan mobil bekas. Beberapa jenis merk mobil berasal dari Jepang dijual. Kemudian pada 1978 PT. Toyota Yos Sudarso berkembang menjadi dealer resmi Toyota, Daihatsu dan Isuzu. Astrido terus berkembang pesat dan outlet-outlet Astrido tersebar di seluruh wilayah DKI Jakarta, Tangerang, Bekasi, Cikarang, Cileungsi, Karawang, Cirebon, dan Bali. Seiring berjalannya waktu hingga saat ini, Astrido memiliki 12 *outlet* resmi Toyota, 8 *outlet* resmi Daihatsu dan 3 *outlet* resmi Isuzu yang telah memenuhi standar internasional serta dilengkapi dengan fasilitas perawatan kendaraan, penyediaan suku cadang, serta perbaikan pengecatan pada bodi kendaraan, dan bekerjasama dengan beberapa perusahaan asuransi terkemuka. Beberapa *dealer* Toyota di Jakarta :

1. Astrido Toyota Batu Tulis, beralamat di Jl. Batu Tulis Raya No. 50 CDEF Jakarta Pusat 10120
2. Astrido Toyota Pondok Cabe, beralamat di Jl. Pondok Cabe Raya Blok CA/1 Ciputat, Tangerang 15418

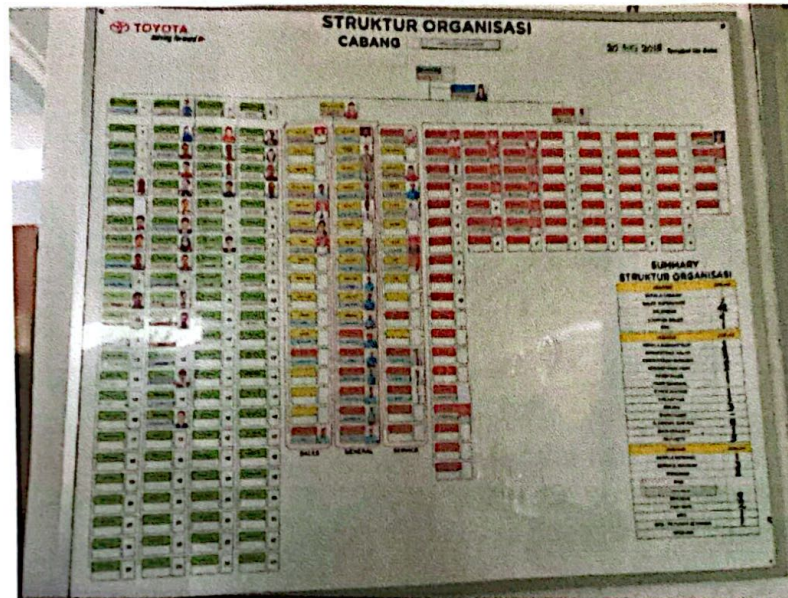
3. Astrido Toyot Fatmawati, beralamat di Jl. R.S Fatmawati No. 1 Jakarta Selatan 12420
4. Astrido Toyota Pondok Indah, beralamat di Jl. Sultan Iskandar Muda No. 1A, Pondok Indah, Jakarta Selatan 12140
5. Astrido Toyota Pondok Cabe, beralamat di Jl. Inkopau 1 Pondok Gede Bekasi 17414
6. Astrido Toyota Bandengan, beralamat di Jl. Bandengan Utara No. 41A, Jakarta Utara 14440
7. Astrido Toyota Yos Sudarso, beralamat di Jl. Yos Sudarso No. 19, Jakarta Utara 14230
8. Astrido Toyota Kebon Jeruk, beralamat di Jl. Raya Perjuangan No, 33A, Jakarta Barat 11530
9. Astrido Toyota Harmoni, beralamat di Jl. Balik Papan Raya No. 7, Jakarta Pusat 10610
10. Astrido Toyota Kelapa Gading, beralamat di Jl. Boulevard Raya Barat Blok LC 7 No. 43-45 Kelapa Gading, Jakarta Utara 14330
11. Astrido Toyota Klender, beralamat di Jl. Pahlawan Revolusi No. 9 Klender, Jakarta Timur 13470
12. Astrido Toyota Kelapa Gading, beralamat di Jl. Bukit Gading Mediterania No. 1 Kelapa Gading, Jakarta Utara 14240

#### **4.1.3 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian baik secara posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Dengan adanya struktur organisasi maka akan memberikan informasi kepada seluruh manusia yang menjadi anggotanya untuk mengetahui kegiatan atau pekerjaan yang harus ia kerjakan, berkonsultasi atau bertanggung jawab kepada siapa, sehingga proses kerjasama menuju pencapaian tujuan organisasi dapat terwujud sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

PT. Toyota Yos Sudarso membuat struktur organisasi yang menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara bagian satu dengan bagian lainnya untuk mencapai suatu tujuan.

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Toyota Yos Sudarso**



#### 4.1.4 Deskripsi Jabatan

Setiap struktur organisasi memiliki bagian-bagian yang dipegang oleh masing-masing individu dengan menduduki jabatannya untuk menjalankan tugasnya masing-masing yang disertai oleh wewenang maupun tanggung jawab.

##### 1. Branch Manager

- a. Melakukan kegiatan pengelolaan cabang di bidang penjualan, *service, parts, administration*, CS, serta mengoptimalkan sumber daya untuk mencapai produktivitas dan *performance* cabang dengan memperhatikan kebijakan dari kantor pusat.
- b. Melakukan sinergi semua fungsi di cabang untuk mencapai target cabang agar lebih optimal.
- c. Melakukan sinergi bisnis dengan pihak eksternal.

- d. Melakukan evaluasi pencapaian target cabang sebagai hasil sinergi semua fungsi dan melakukan tindakan perbaikan yang diperlukan terhadap problem yang muncul.

## 2. *Customer Relation*

- a. Memastikan program layanan pelanggan dijalankan secara optimal di cabang.
- b. Menangani *complaint handling*.
- c. Menangani *customer database*.
- d. Menangani kegiatan *focus grup discussion*.
- e. Mengadakan *training CS*.
- f. Memonitor keberadaan brosur/material promosi di cabang.
- g. Menjadi PIC (sesuai arahan kepala cabang) dalam menjalankan program CS (baik program dari Astrido Toyota kantor pusat maupun PT. TAM).

## 3. *Head of Service Departement*

- a. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan melalui SOP yang berlaku serta menginformasikan kompetensi jawatan personal bengkel dalam usaha pencapaian target untuk meningkatkan produktifitas dan pencapaian performa bengkel serta kepuasan pelanggan.
- b. Pengelolaan *workshop*, membuat perencanaan dan memastikan pencapaian *revenue workshop, unit entry & car return* sesuai standar yang ditetapkan.
- c. *Customer satisfactin*, menjaga stok gudang bengkel (*parts*) sesuai dengan target *service rate*.
- d. *Parts (inventory)*, mengontrol stok gudang bengkel (*parts*) sesuai dengan target *service rate*.
- e. Pembinaan dan pengembangan personel bengkel.
- f. Mengevaluasi pelaksanaan sistem prosedur bengkel.

## 4. *Tehnickal Leader*

- a. Mengawasi kinerja forman dan mekanik.
- b. Sebagai mekanik dengan kemampuan terbaik.
- c. Sebagai konsultan mekanik setelah *foreman*.
- d. Menjadi mediator antara Astrido Toyota cabang dengan *Areal Tecnickal Leader TAM*.

5. *Foreman*
  - a. Mengetuai 5 sampai 7 orang mekanik.
  - b. Final ceking hasil *service* mekanik.
  - c. Menjadi mediator kepada *tehnical leader* apabila ada masalah yang tidak bisa diatasi saar keberlangsungan *service*.
  
6. *PIC Booking*
  - a. Mengatur jadwal antrian *booking service*.
  - b. Melayani pelanggan yang ingin melakukan *booking service* baik secara langsung ataupun via telepon.
  - c. Berkoordinasi dengan *security* pada saat pelanggan yang sudah *booking service* untuk penyambutan.
  
7. *Head of Finance Administration*  
Mengelola dan memelihara aset penjualan berupa harta fisik dan keuangan, melaksanakan *administration finance*, unit dan PGA, serta menjamin penyelenggaraan sistem *administration* atau keuangan dan perpajakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung peningkatan produktivitas dan pencapaian performa cabang. Adapun uraian pekerjaannya sebagai berikut :
  - a. *Planning & Budgeting* membuat *budget & planning* berdasarkan : estimasi penjualan dan *unit entry* sampai dengan *gross profit* dari masing-masing departemen di cabang , *guidance budget* dari head office.
  - b. *Cash Flows Planning & Control*, merekap & mengajukan kebutuhan dana operational mingguan ke *Head Office* (untuk kebutuhan cabang).
  - c. *Asset & Stock*, mengkoordinir pelaksanaan "*asset & stock opname*" per tahun untuk *parts, finished unit & aset* cabang bekerja sama dengan *accounting dept.*
  - d. *Internal Control/Audit*, menyelenggarakan dan melaksanakan sistem pengawasan intern sesuai ketentuan yang berlaku.
  - e. *Reporting*, melaporkan hasil kegiatan dan operasi cabang/unit kepada departemen fungsional secara berkala.
  
8. *Sales Supervisor*  
Supervisi dan melakukan kontrol terhadap aktivitas dan report *salesman* dan memastikan proses berjalan lancar mulai dari aktivitas penjualan sampai dengan penyerahan ke pelanggan. Adapun uraian pekerjaannya sebagai berikut :

- a. Membantu kepala cabang dalam menyusun program penjualan.
- b. Mengawasi dan mengarahkan penjualan para *salesman* dan *counter* penjualan dari saat pemesanan sampai dengan realisasi.
- c. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target kelompok *salesman* yang dibawahinya.
- d. Membuat dan menyerahkan laporan dan statistik penjualan tepat pada waktunya, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e. Mengadakan analisis terhadap harga dan perkembangan kompetitor, dan melaporkannya ke kepala cabang.
- f. Menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dan berusaha menarik pelanggan-pelanggan baru.
- g. Memberikan pengarahan kepada salesman dalam menjalankan tugas penjualan agar target penjualan dapat tercapai.
- h. Membantu bagian penagihan untuk mengikuti dan membantu pencairan tagihan-tagihan yang belum terbayar.

#### 4.1.5 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan tempat dimana perusahaan melakukan aktifitasnya. Lokasi perusahaan juga dapat menentukan maju atau tidaknya sebuah perusahaan. Dengan lokasi yang mudah dijangkau dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuan dan target pasar yang akan dituju oleh perusahaan. PT. Toyota Yos Sudarso terletak di Jl. Yos Sudarso No. 19, Jakarta Utara 14230.

#### 4.1.6 Aspek Service

Service berkala adalah suatu kegiatan *service* yang dilakukan secara berkala dan sudah terjadwalkan dalam suatu kurun waktu yang *relative* cukup lama atau setelah melewati beberapa kali melakukan *service* rutin. Di Toyota sendiri untuk melakukan *service* berkala mereka menggunakan kilometer sebagai pedoman, berikut tabel kegiatan pada setiap kilometer yang telah ditentukan. Service berkala merupakan syarat berlakunya garansi 3 tahun atau 100.000km mobil Toyota. Pekerjaan *service* berkala sudah termasuk biaya uji emisi gas buang. Seluruh pekerjaan dilakukan dengan peralatan khusus Toyota oleh teknisi terlatih dan berpengalaman.

Gambar 4.2 Aspek Servie



PT. Toyota Yos Sudarso adalah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif telah mendapatkan pengakuan resmi dari pemerintah Indonesia sebagai agen resmi dalam menjual kendaraan bermotor Toyota untuk seluruh wilayah Indonesia. Selain itu, PT. Toyota Yos Sudarso bergerak dalam usaha importer suku cadang untuk mobil merek Toyota dan juga memberikan jasa perawatan dan perbaikan kendaraan merek Toyota. Selain itu memiliki program *booking service* yang memudahkan konsumen dalam melakukan perawatan terhadap mobil mereka.

Selain persaingan antar merek yang semakin ketat, penambahan jumlah penjualan yang berarti dan penambahan jumlah pelanggan menuntut PT. Toyota Yos Sudarso untuk tetap menjadi panutan dalam memberikan *after sales* atau pelayanan pada pelanggan. Perusahaan harus mampu mempertahankan pelanggan yang loyal, karena memiliki konsumen yang loyal adalah tujuan akhir dari semua perusahaan. Mempertahankan loyalitas pelanggan dapat meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini menjadi alasan utama bagi perusahaan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

PT. Toyota Yos Sudarso memiliki slogan yaitu "**SMILE (Satisfaction, Meaningful, Impressive, Leading, and Excellence)**" yang membuat proses pembelian hingga perawatan kendaraan pelanggan menjadi lebih mudah dan menyenangkan.

- **SATISFACTION (Kepuasan)**

Astrido Toyota selalu memberikan pelayanan dan produk dengan kualitas yang terbaik untuk para pelanggan. Hal tersebut dilakukan agar pelanggan merasa puas. Apabila pelanggan tidak diberikan pelayanan yang memadai, pasti mereka akan merasa bosan dan jenuh tidak memiliki kesan yang baik selama kepuasan konsumen.

Meski dalam masa tunggu, pelanggan akan dibuat seolah-olah tidak menunggu terlalu lama karena beberapa fasilitas yang disediakan, mulai dari yang standard seperti penyejuk ruangan, ruang duduk yang memadai, bahan bacaan, hingga yang sekelas pelayanan hotel, seperti hidangan gratis, welcome drink, serta tayangan televisi.

- **MEANINGFUL (Berarti/Bermakna)**

1. Selalu memberikan pelayanan yang berarti kepada pelanggan, dimana Astrido Toyota akan melayani pelanggan dengan sepenuh hati.
2. Kemudahan perawatan kendaraan dengan fasilitas yang lengkap, nyaman, serta pelayanan yang rendah dan handal.
3. Kemudahan layanan purna jual dengan memberikan servis bengkel yang lengkap dan terpadu.

- **IMPRESSIVE (Mengesankan)**

Astrido Toyota selalu meninggalkan perasaan mengesankan bagi pelanggan kami. Tentunya Astrido Toyota memiliki alasan mengapa ingin mengesankan pelanggan. Tujuannya, agar mereka tergerak untuk menceritakan pengalamannya “mengesankan” itu kepada orang lain, inilah yang disebut dengan advokasi yang mana pelanggan merekomendasikan sebuah merek/produk/layanan kepada orang lain. Advokasi ini menjadi loyalitas baru pelanggan di era digital seperti sekarang ini.

Berkesan itu bisa menular. Biasanya, pelanggan yang mendapatkan pengalaman mengesankan cenderung akan menceritakan pengalaman itu ke orang lain, entah itu teman komunitasnya, keluarga, maupun update di media sosial. Intinya, service yang baik akan jauh lebih baik ketika mampu memberikan kesan kepada pelanggan. Dengan kesan ini, anda tak perlu mengeluarkan uang lebih banyak untuk mempromosikan service anda karena sudah dipromosikan gratis oleh pelanggan anda dan itu viral.

- **LEADING (Terdepan)**

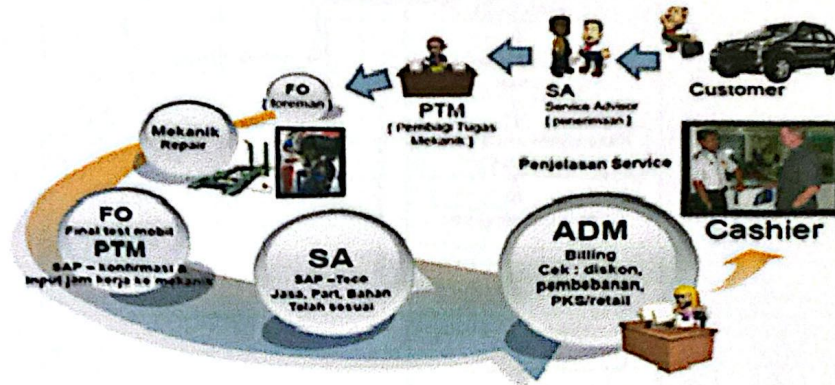
Astrido Toyota selalu ingin menjadi yang terdepan dalam hal profesionalisme dan kepuasan pelanggan.

- **EXCELLENCE (Keunggulan)**

Astrido Toyota memiliki kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Dengan menjaga kesempurnaan dalam pelayanan untuk kepuasan pelanggan. Seperti

fasilitas ruang tunggu yang memadai, data record service yang lengkap, maupun penggunaan standar pengerjaan.

### 1. Flow Service



(Sumber : PT. Toyota Yos Sudarso)

*Flow service* Astrido Toyota yang sedang berjalan meliputi pembahasan tentang aliran dokumen yang ada pada perusahaan dan hasil analisis terhadap aliran dokumen tersebut. Secara detail, *flow service* yang sedang berjalan akan dijelaskan secara detail.

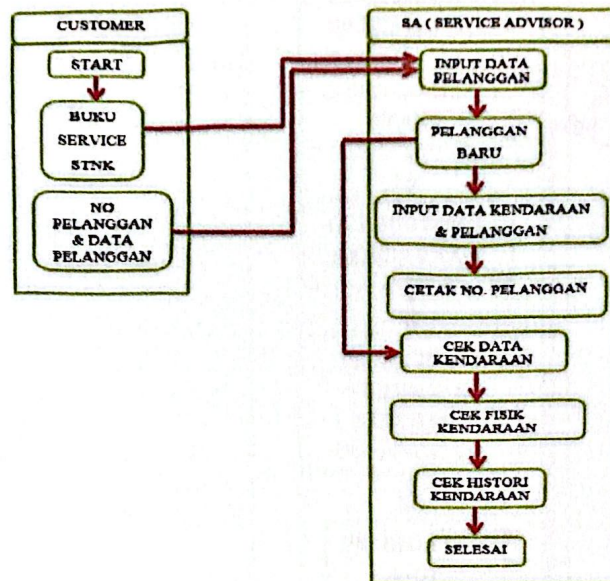
#### a. Document Flow

Aliran dokumen yang saat ini digunakan yaitu aliran dokumen yang berhubungan dengan transaksi layanan menentukan service berkala, membuat perintah kerja bengkel (PKB), dan membuat tagihan pelanggan atas jasa perbaikan kendaraannya.

##### - Document Flow Proses Menentukan Service berkala

Kegiatan ini berawal dari konsumen 36ating membawa buku garansi service atau tidak tapi membawa permasalahan dengan mobil pelanggan tersebut. Pelanggan 36ating dengan membawa STNK mobi, lalu bagian SA menerima dengan memasukkan data pelanggan dan mobil pelanggan apabila mobil dan data pelanggan belum tercantum dalam *record* pada divisi SA, maka SA akan menginputkan dan menyimpan *record* yang ada pada divisi SA. Setelah itu, bagian SA akan melakukan cek keadaan fisik dari kendaraan konsumen yang akan dilakukan perbaikan ditujukan agar pada saat kendaraan keluar/selesai dilakukan perbaikan sesuai pada saat awal kendaraan belum dilakukan perbaikan oleh mekanik.

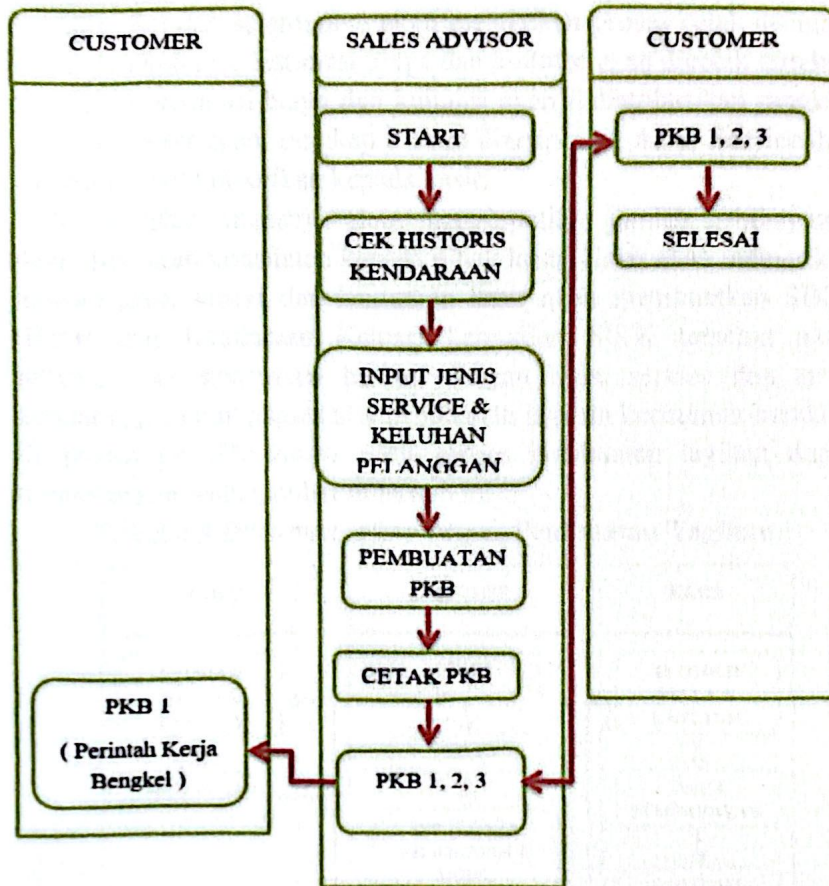
**Tabel 4.1 Document Flow Proses Menentukan Service Berkala**



(Sumber : PT. Toyota Yos Sudarso)

- *Document Flow* Proses Pembuatan Perintah Kerja Bengkel (PKB)  
Proses pembuatan PKB yang dilakukan pada PT. Toyota Yos Sudarso pada saat ini masih kurang efektif dan efisien. Terlihat pada *flow* lama di bawah. Dengan kata lain, belum memberikan informasi yang efektif dan efisien.

**Tabel 4.2 Document Flow Proses Pembuatan Perintah Kerja Bengkel**



Cek histori kendaraan yang pelanggan kemudian SA akan menginputkan jenis service yang dipilih pelanggan berdasarkan jarak tempu kendaraan pelanggan dan menginputkan informasi keluhan kendaraan pelanggan. SA kemudian akan melanjutkan proses pembuatan PKB dan akan mencetaknya menjadi 3 rangkap dan akan didistribusikan pada pelanggan pada 1, rangkap 2, dan rangkap 3 akan diserahkan kepada Adm. Service untuk dilakukan proses lebih lanjut.

**- Document Flow Proses Pembuatan Tagihan**

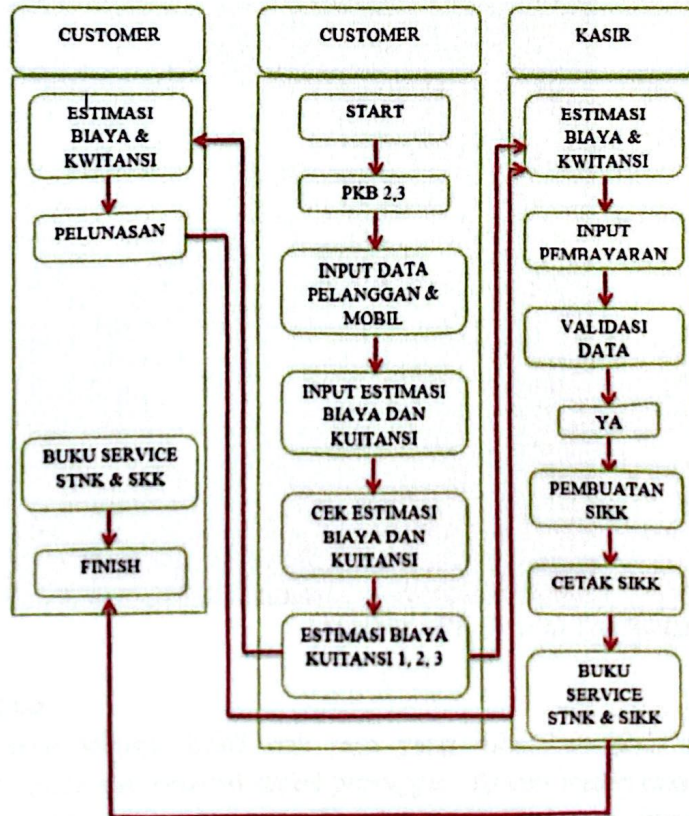
Proses pembuatan tagihan yang dilakukan oleh PT. Toyota Yos Sudarso pada saat ini masih kurang efektif dan efisien. Terlihat pada dokumen *flow* lama di bawah. Dengan kata lain, belum memberikan informasi yang efektif. Adm. Service menerima salinan PKB dua rangkap dari SA. kemudian Adm. Service akan melakukan proses

pengimputan No. PKB yang tertera pada PKB dan menginputkan data pelanggan dan data kendaraan apakah telah sesuai.

Adm. Service selanjutnya akan melakukan proses cetak estimasi biaya dan kuitansi. Estimasi biaya dan kuitansi akan dicetak rangkap 3. Adapun estimasi biaya dan kuitansi akan didistribusikan rangkap 1 kepada pelanggan, rangkap 2 akan diarsip oleh Adm. Service dan rangkap 3 akan diberikan kepada kasir.

Kasir dalam tugasnya akan menginputkan jumlah pembayaran yang diberikan konsumen kepada pihak kasir. Kasir akan memeriksa apakah telah sesuai dan kemudian kasir akan membuatkan SIKK (Surat Izin Kendaraan Keluar) kemudian SIKK tersebut akan diberikan ke konsumen berikut dengan buku *service* dan surat kendaraannya dan proses alur pembuatan tagihan konsumen berakhir di proses ini. *Document Flow* proses pembuatan tagihan dapat digambarkan pada gambar di bawah ini

**Tabel 4.3 Document Flow Proses Pembuatan Tagihan**



**b. Document Input/Output**

Document Input/Output yang digunakan dalam melakukan transaksi disimpan perusahaan sebagai bukti transaksi. Bukti transaksi tersebut digunakan untuk melakukan proses pembukuan setiap akhir bulan.

**c. Surat Perintah Kerja Bengkel**

Surat perintah kerja bengkel digunakan untuk memberikan informasi tentang layanan mobil pelanggan. Kolom terdiri atas nama pelanggan, mobil yang akan melakukan layanan mobil, jasa apa saja yang akan dilakukan, suku cadang apa saja yang akan diganti, dan nama pegawai bengkel. Surat perintah kerja bengkel dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Gambar 4.3 Perintah Kerja Bengkel

(Sumber : PT. Toyota Yos Sudarso)

**d. Nota Jasa**

Nota jasa sebagai bukti dari jasa yang dilakukan pada mobil pelanggan pada saat layanan mobil pelanggan. Kolam terdiri atas kode PKB, identitas mobil pelanggan, data jasa yang dilakukan. Nota jasa dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 4.5 Nota Barang

BUKTI KELUAR BARANG			
No. SPP	1801100	No. Polisi	D-999-24
No. 170	1401247	Nama Pemasangan	PT. TOYOTA MOTOR MANUFACTURING INDONESIA
Nama Fasilitas	SEPTIAN HERU ARIFUDIN	Type Kendaraan	HELUK 2.0 KIT
No.	Kode Barang	Nama Barang	Jumlah Satuan
1	DE489 YZC03 83	PAU KIT	1.00 Pcs
Dibuat Oleh		Disetujui Oleh	
Cudeng		[Signature]	
S. Purno / Redaksi - Wing 2, Area Cibubur no. 1 UNP 118 21-Feb-2018 10:04:01			

(Sumber : PT. Toyota Yos Sudarso)

#### 4.1.7 Aspek Pemasaran

##### Strategi Pemasaran Dealer

Salah satu strategi dalam menarik konsumen yaitu, untuk pelanggan yang mempunyai keinginan membeli kendaraan roda 4. PT. Toyota Yos Sudarso menyediakan layanan pembelian baik cash maupun kredit. Untuk kredit, dealer ini bekerja sama dengan Bank BCA menyediakan program kredit yang dapat disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan.

PT. Toyota Yos Sudarso tidak berhenti menghadirkan produk otomotif terbaik untuk pasar Indonesia melalui inovasi modern tiada akhir, harga yang kompetitif, dan kualitas yang baik untuk meraih "the best customer experience". Tindakan ini memungkinkan Astrido untuk memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan serta untuk mempertahankan posisi sebagai salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia dalam industri otomotif. Menyadari semakin kompleksnya selera dan permintaan pasar saat ini, PT. Toyota Yos Sudarso terus berupaya meningkatkan pertumbuhan untuk menegaskan eksistensinya di industri otomotif melalui merek Toyota, Daihatsu, dan Isuzu.

Dalam menghadapi persaingan bebas di dunia otomotif yang semakin luas, PT. Toyota Yos Sudarso memiliki beberapa strategi, yaitu :

1. Memperkuat pelayanan dengan menambah jaringan atau network distribusi yang luas.
2. Memperkuat layanan *aftersales*. Selain program bengkel, juga dilakukan reminder bagi pelanggan, mengingatkan tentang kapan waktunya mereka service, melakukan *follow up* setelah pelanggan selesai service, memberikan diskon tambahan bagi pelanggan yang melakukan *booking*, diskon bagi member *passport service* untuk pembelian spareparts karena sampai 50.000km free jasa, memberikan layanan service plus secara gratis,

menyediakan ruang tunggu dengan beragam fasilitas (ruang yang nyaman dan lengkap, makanan dan minuman gratis).

PT. Toyota Yos Sudarso juga menerapkan strategi CRM (*Customer Relationship Management*) yaitu :

- a. *Follow up 1* yaitu melakukan pendekatan melalui telepon terhadap pelanggan yang akan melakukan pembelian pada *showroom*.
- b. Apabila telah terjadi pembelian mobil, maka 3 hari setelah pengiriman mobil pelanggan akan dihubungi melalui telepon, untuk menanyakan dan memastikan kembali apakah mobil telah sampai kepada pelanggan dan kondisi kendaraan baik.
- c. *Follow up 2* yaitu mengingatkan pelanggan untuk melakukan service perawatan pertama yang dilakukan satu bulan setelah mobil dikirim kepada pelanggan atau mobil telah mencapai 1000k. Dan kegiatan tersebut akan dilakukan hingga service berkala 5000km, 10000km, 20000km, dst.
- d. *Follow up 3* yaitu kegiatan yang dilakukan melalui telepon kepada pelanggan yang telah melakukan service mobil untuk memastikan bahwa kendaraan yang telah di service 3 hari yang lalu telah kembali dalam kondisi yang baik, apabila masih terdapat masalah pada kendaraan maka pelanggan dapat kembali ke bengkel untuk perbaikan ulang.

Kepuasan pelanggan menjadi misi utama yang diusung Astrido Jaya Mobilindo tahun ini. Di tengah laju inflasi dan kenaikan kendaraan akibat regulasi pajak, main dealer Toyota di Indonesia itu berusaha meningkatkan kepuasan pelanggan.

#### **1. Strategi PT. Toyota Yos Sudarso:**

- a. Dengan cara memperkuat pelayanan dengan menambah jaringan atau *network* distribusi yang luas.
- b. Memperkuat layanan *aftersales*.
- c. Memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.
- d. Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan baik bagi karyawan.

e. Memberikan kualitas yang terbaik kepada pelanggan

**2. Taktik Strategi PT. Toyota Yos Sudarso :**

- a. Memberikan kerangka kerja untuk meningkatkan koordinasi dan pengendalian.
- b. Mengarahkan dan membentuk kultur perusahaan.
- c. Menjaga kebijakan yang taat asas dan sesuai. Mengintegrasikan perilaku individu ke dalam perilaku kolektif.
- d. Meminimalkan implikasi akibat adanya perubahan kondisi.
- e. Menciptakan kerangka kerja dalam komunikasi internal.
- f. Memberikan kedisiplinan dan formalitas manajemen.

**3. Segmentasi, Positioning dan Targeting**

• **Segmentasi PT. Toyota Yos Sudarso :**

**Geografis**

Perkotaan Segmentasi geografis produk Toyota yang tepat untuk daerah perkotaan yaitu Altis, Vios, Yaris, Agya, Calya dan Avanza. Alasannya karena mobil-mobil tersebut memiliki kapasitas mesin, design yang prestigious untuk digunakan diperkotaan.

Pegunungan Segmentasi geografis produk Toyota yang tepat untuk daerah pegunungan yaitu Dyna, Hilux SC, Rush dan Fortuner. Alasannya karena mobil-mobil tersebut memiliki kapasitas mesin yang besar yang cocok untuk daerah tanjakan seperti wilayah pegunungan.

**Demografis**

1. Corrola Altis Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada

Corrola altis yaitu:

- Jenis kelamin : Pria
- Usia : 35 tahun – 45 tahun
- Pekerjaan eksekutif muda, pimpinan perusahaan
- Penghasilan : 15juta – 30juta per bulan

- Jumlah Anggota Keluarga : memiliki dua anak usia rata-rata 8 tahun – 15 tahun

2. Vios Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada vios yaitu:

- Jenis Kelamin : Wanita
- Usia : 30 tahun – 35 tahun
- Pekerjaan : Ibu-ibu socialita dan wanita karier Penghasilan : 15juta – 30juta per bulan
- Jumlah anggota keluarga: memiliki dua anak usia rata-rata 8 tahun – 15 tahun

3. Yaris Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada yaris yaitu:

- Jenis kelamin : pria dan wanita
- Usia : 18 tahun – 25 tahun
- Pekerjaan : mahasiswa dan karyawan
- Penghasilan : 10juta – 15juta per bulan

4. Agya dan Calya Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada Agya dan Calya yaitu:

- Jenis kelamin : pria
- Usia : 25 tahun – 35 tahun
- Pekerjaan : Karyawan
- Penghasilan : 10juta – 15juta
- Jumlah anggota keluarga: memiliki dua anak usia rata-rata 8 tahun – 15 tahun

5. Avanza Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada Avanza yaitu :

- Jenis kelamin : pria
- Usia : 25 tahun – 35 tahun
- Pekerjaan : Karyawan
- Penghasilan : 10juta – 15juta
- Jumlah anggota keluarga: memiliki dua anak usia rata-rata 8 tahun – 15 tahun

6. Fortuner Segmentasi pasar berdasarkan demografis pada Fortuner yaitu :

- Jenis kelamin : Pria
- Usia : 35 tahun – 45 tahun
- Pekerjaan : Pengusaha, pimpinan perusahaan
- Penghasilan : 30juta – 40juta
- Jumlah Anggota Keluarga : memiliki dua anak usia rata-rata 8 tahun – 15 tahun

#### Psikografis

- Corrola Altis : Kelas social menengah atas
- Vios : Kelas social menengah atas
- Yaris : kelas social menengah bawah
- Agya dan Calya : kelas social bawah
- Avanza : kelas social menengah bawah
- Fortuner : kelas social menengah atas

#### • Positioning PT. Toyota Yos Sudarso

PT. Toyota Yos Sudarso memiliki strategi-strategi yang cemerlang untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen serta dapat memberikan kesan kuat dimata konsumen. PT. Toyota Yos Sudarso juga memiliki beberapa keunggulan dibanding

pesaingnya yang lain. Diferensiasi yang paling mencolok adalah dalam diferensiasi *service*. PT. Toyota Yos Sudarso mengenalkan berbagai macam *after sales* dengan inovasi-inovasi baru yang membuatnya berbeda dengan kompetitor lain. PT. Toyota Yos Sudarso memiliki perbedaan dengan kompetitor lain, salah satunya adalah mengenai suku cadang. Suku cadang yang ditawarkan PT. Toyota Yos Sudarso sangat lengkap dan mudah dijangkau. Terlebih lagi suku cadangnya memiliki harga yang terbilang murah. Kesan ini sudah tertanam di sebagian besar konsumen PT. Toyota Yos Sudarso. Tidak hanya itu, PT. Toyota Yos Sudarso memiliki jaringan dealer atau *aftersales* resmi yang terbanyak di seluruh Indonesia.

- **Targeting PT. Toyota Yos Sudarso**

PT. Toyota Yos Sudarso membidik target pasar yang sangat luas. Astrido menargetkan produknya dapat dinikmati untuk semua kelas ekonomi, baik kelas menengah, kelas atas, bahkan hingga kelas yang terendah. PT. Toyota Yos Sudarso memiliki pola *selective segment* yaitu dengan memilih segmen pasar yang benar-benar potensial. Astrido memiliki berbagai variasi kendaraan yang sesuai dengan kemampuan konsumen. Strategi ini dilakukan karena melihat daya beli pembeli yang cukup tinggi setiap tingkatan ekonomi, sehingga perusahaan berani mengambil keputusan untuk menyediakan kendaraan dengan berbagai macam variasi harga.

Dengan banyak beredarnya mobil keluaran merk Toyota, Astrido menjadikan para konsumen sebagai target utama karena Astrido adalah pelayanan *after sales* dari *brand* Toyota.

#### 4. Bentuk Komunikasi Pemasaran Terpadu (IMC)

##### 1. Penjualan Perorangan (*Personal Selling*)

“Penjualan perorangan (*personal selling*) adalah suatu bentuk komunikasi orang- per-orang di mana seorang wiraniaga berhubungan dengan calon pembeli dan berusaha mempengaruhi

agar mereka membeli produk atau jasa perusahaannya”.

**2. Bentuk Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)**

Bentuk promosi penjualan yang dilakukan oleh Astrido Jaya Mobilindo adalah dengan memberikan diskon kepada konsumen.

**3. Bentuk Strategi Pemasaran Sponsorship (*Sponsorship Marketing*)**

Bentuk strategi pemasaran sponsorship yang dilakukan PT. Astrido Jaya Mobilindo adalah dengan *support event* olahraga, *launching*, strategi memilih tempat, menggunakan *event organizer* (EO), *budgeting*.

**4. Bentuk Komunikasi ditempat Pembelian (*point-of-purchase communication*)**

Komunikasi di tempat pembelian yang dilakukan Astrido Jaya Mobilindo, antara lain adalah *unit display* mobil, poster, pamflet, brosur. Semua bentuk komunikasi di tempat penjualan perusahaan tersebut biasanya dilakukan bergantian, seperti *unit display* mobil di *showroom* biasanya satu minggu satu kali ganti.

**5. Program Angsuran**

***Toyota Astra Finance (TAF)***

Memanfaatkan Kemajuan Teknologi, Perusahaan pembiayaan *Toyota Astra Finance (TAF)* hadirkan berbagai kemudahan hanya melalui genggaman. Diluncurkan sejak awal 2017 silam, TAF memudahkan konsumen lewat aplikasi ponsel pintar bernama *Toyota Flex (Toyota Finance Lifetime Experience)* yang dapat diunduh di Google Playstore Apple Store.

*Branch Head TAF, Toyota Finance* sebagai pembiayaan Toyota berorientasi pada *service*, sehingga perlu memahami kebutuhan agar konsumen nyaman menikmati layanan dari *Toyota Finance*. Layanan ini, bisa dinikmati oleh konsumen dan kini bisa diunduh di Google Play Store dan Apple Store oleh *Existing Customer Toyota Finance* maupun *New Customer* yang memang

membutuhkan simulasi perhitungan kredit untuk pembelian Toyota baru. Aplikasi ini memiliki dua keunggulan utama yaitu Pengajuan kredit untuk Toyota idaman dengan tiga langkah mudah, Hitung, Uji, Ajukan dan layanan tanpa batas untuk *existing customer*. Melalui fitur ini, *customer* bisa langsung mendapatkan hasil simulasi perhitungan kredit.

Konsumen juga mendapatkan referensi kendaraan yang sesuai dengan kapasitas customer. Konsumen juga bisa mengajukan permohonan kredit tersebut untuk mendapatkan *instant approval* yang akan dilanjutkan dengan penandatanganan *e-contract* langsung di *smartphone customer*. Setelah itu, customer akan dihubungi oleh team Toyota *Finance* untuk penyelesaian proses administrasi pembelian kendaraan di dealer Toyota pilihan customer.

Fitur layanan lainnya ialah Inkuiri (Detail kontrak dan Tabel Angsuran), Request Dokumen Perpanjangan STNK, Pemesanan Pengambilan BPKB, Simulasi Pelunasan Dipercepat dan Simulasi Perubahan Tanggal Jatuh Tempo.

*Customer* akan mendapatkan informasi yang paling *update* atas kontraknya yang masih aktif. *Customer* bahkan bisa menikmati "Promo For You" yaitu penawaran istimewa yang diciptakan khusus untuk masing-masing customer. Melalui semangat *The Caring Friends TAF* mengajak masyarakat dan pelanggan setianya untuk dapat merasakan pelayanan pembiayaan layaknya teman baik yang selalu ada menemani perjalanan hidup pelanggan.

#### **4.1.8 Aspek Personalia**

##### **1. Sistem Perekrutan Karyawan**

Sistem rekrutmen karyawan Astrido Toyota diawali dengan analisa jumlah dan kebutuhan karyawan. Kepala bagian divisi akan melihat

kebutuhan karyawan apabila dirasa perlu tambahan karyawan, kepala bagian akan mengajukan permintaan karyawan kepada HRD melalui form permintaan karyawan. Selanjutnya HRD akan menganalisa tingkat kebutuhan karyawan dan hasil analisa serta permintaan karyawan dari kepala bagian akan diajukan kepada manajer pabrik untuk dianalisa lagi. Setelah permintaan karyawan disetujui manajer pabrik, HRD akan mempublikasikan pengumuman rekrutmen karyawan melalui pamphlet yang dipasang di papan pengumuman perusahaan, pengumuman melalui *website*, dan melakukan kordinasi melalui kampus maupun BLK.

Selain itu pengumuman rekrutmen ini juga bisa diketahui dari cerita mulut ke mulut, surat lewat pos, ataupun email. Setelah pelamar terkumpul maka perusahaan akan melakukan serangkaian tes kepada calon pelamar yang meliputi :

1. Wawancara Pendahuluan.
2. Psikotes.
3. Wawancara User.
4. Medical cek up.

## 2. Sistem Pelatihan

Program pelatihan yang diterapkan perusahaan terhadap karyawan baru dengan melakukan orientasi karyawan baru pada tiap-tiap divisi seperti *sales*, *service*, dan administrasi. Pada pelatihan divisi sales, karyawan dilatih selama enam bulan untuk menjadi seorang sales. Selama 6 bulan tersebut mereka akan dilatih untuk meningkatkan *skill*. Ada beberapa tahapan selama pelatihan yaitu Fundamental Salesmanship Training (FST), Profesional Salesmanship Skill Training (PSST), dan Advance Salesmanship Skill Training (ASST).

Tahapan Fundamental Salesmanship Training (FST) merupakan training dasar yang wajib diterima oleh Salesman selama menjadi Salesman di toyota. Tahapan selanjutnya Profesional Salesmanship

Skill Training (PSST) merupakan training untuk Salesman yang sudah melakukan training FST untuk naik tingkat menjadi Salesman yang lebih profesional. Tahapan terakhir yaitu Advance Salesmanship Skill Training (ASST) merupakan training lanjutan untuk Salesman setelah melakukan tahapan FST dan PSST.

### 3. Ketenagakerjaan

Astrido Toyota Yos Sudarso saat ini memiliki total keseluruhan tenaga kerja gabungan dari tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung pada tahun 2019 sebanyak 135 orang, yang terdiri :

**Tabel 4.4 Jadwal Kerja**

No.	Hari	Jam Kerja	Keterangan
1.	Senin – Kamis	08.00 – 12.00	Kerja
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 16.00	Kerja
		16.00	Pulang
2.	Jum'at	07.30 – 11.45	Kerja
		11.45 – 13.30	Istirahat
		13.30 – 17.30	Kerja
		17.30	Pulang
3.	Sabtu	08.00 – 12.00	Kerja
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 14.00	Kerja
		14.00	Pulang

**Tabel 4.5 Jumlah Karyawan**

No	<i>Service Division</i>	Jumlah
1.	Kepala Bengkel	1 Orang
2.	<i>Service Advisor</i>	3 Orang
3.	<i>Controller</i>	1 Orang

4.	<i>Technical Leader</i>	1 Orang
5.	<i>Partman</i>	2 Orang
6.	<i>Technician</i>	17 Orang
7.	<i>THS Coord</i>	1 Orang
8.	<i>Ths Technician</i>	3 Orang
9.	<i>PDI Technician</i>	1 Orang
10.	Mra	2 Orang
11.	<i>Vallet</i>	1 Orang
12.	<i>Service Washer</i>	3 Orang
13.	<i>Foreman</i>	2 Orang
Jumlah		42 Orang

**Tabel 4.6 Jumlah Karyawan Per Divisi**

No	Administration Division	Jumlah
1.	Kepala Administrasi	1 Orang
3.	<i>Adm Sales</i>	3 Orang
4.	<i>Adm Bengkel</i>	2 Orang
5.	<i>Adm Part</i>	2 Orang
6.	<i>Cashier Sales</i>	1 Orang
7.	<i>Collester &amp; Messenger</i>	1 Orang
8.	<i>Security</i>	8 Orang
9.	<i>Cleaning Service</i>	8 Orang
Jumlah		26 Orang

**Tabel 4.7 Jumlah Karyawan Sales**

No	Administration Division	Jumlah
1.	Sales supervisor	2 Orang

2.	Counter sales	2 Orang
3.	Sales executive	35 Orang
4.	SAS	11 Orang
Jumlah		50 Orang

**Tabel 4.8 Jumlah Karyawan CRC**

No	Customer Relation Division	Jumlah
1.	Customer Relation Coordinator	1 Orang

#### 4. Kesejahteraan Karyawan

##### a. Fasilitas Untuk Karyawan

Karyawan yang telah bekerja minimal satu tahun memperoleh perhatian dari perusahaan berbentuk pemberian fasilitas kepada karyawan, seperti :

- Uang makan yang termasuk dalam struktur gaji
- Apabila terdapat keluarga yang meninggal, pihak perusahaan akan memberikan uang duka atau santunan
- Upah bagi pekerja yang lembur
- Mendapat THR setiap Hari Raya Idul Fitri
- Terdapat fasilitas yang memberikan nyaman dalam ruang kerja, misalnya : AC, tempat ibadah, kamar mandi, dan lain-lain
- Hak cuti bagi karyawan yang telah berkerja lebih dari setahun
- Cuti hamil bagi karyawan yang sedang hamil

##### b. Jaminan Kesehatan BPJS Ketenagakerjaa

Semenjak BPJS Ketenagakerjaan mulai dioperasikan tahun 2015, Astrido Toyota mendaftarkan para karyawannya di program pemerintah ini untuk menjadi sarana jaminan kesehatan bagi para karyawannya. Dengan adanya jaminan ini, para karyawan

diharapkan tidak usah khawatir apabila terjadi kecelakaan selama dalam melakukan pekerjaan di perusahaan ini.

c. Pemutusan hubungan kerja (PHK)

Pemutusan hubungan kerja (PHK) adalah berakhirnya hubungan kerja sama antara karyawan dengan perusahaan, baik karena ketentuan yang telah disepakati, atau mungkin berakhirnya ditengah kontrak. Menurut Undang-Undang RI No.31 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, Pasal 1 ayat 25 , pemutusan hubungan kerja (PHK) adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja atau buruh dan pengusaha. Pelanggaran dan sanksi yang diberikan oleh perusahaannya diantaranya :

- Peringatan lisan, diberikan kepada setiap karyawan yang melanggar peraturan perusahaan berlaku 1 minggu.
- Peringatan tertulis, diberikan kepada setiap karyawan yang sudah diberikan peringatan lisan dan masih melanggar peraturan atau melakukan kesalahan berlaku 1 bulan.
- Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), diberikan kepada karyawan yang sudah mendapatkan SP1 dan SP2.

d. Sistem Upah

Menurut UU Nomor 13 Tahun 2003 BAB 1 Pasal 1 ayat 30 ; upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari perusahaan atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan dari pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah dilakukan. Berikut ini merupakan upah karyawan yang diambil

rata-rata setiap bulannya sesuai dengan jabatan yang terdapat dalam perusahaan.

#### **4.2 Pengolahan Data**

Dalam penelitian ini, laporan keuangan yang didapatkan penulis hanya berupa :

1. Laporan Harga Pokok Penjualan.
2. Laporan Laba Rugi

Dalam laporan laba rugi penulis hanya menggunakan sampai laba bersih karena laba tersebutlah yang berasal dari kegiatan operasional perusahaan.

3. Neraca

Berikut ini data laporan keuangan PT. Toyota Yos Sudarso sebagai berikut

#### 4.2.1 Laporan Laba Rugi

No	Keterangan	Deskripsi	Saldo					
			2014	2015	2016	2017	2018	
2	PENUALAN	Penjualan Bersih	95.600.000,000	146.364.000,000	187.248.000,000	225.327.365,000	105.848.000,000	
		Penjualan Mobil	88.450.000,000	139.560.000,000	178.476.000,000	215.987.365,000	96.084.000,000	
		Penjualan Unit Entry Workshop	7.150.000,000	6.804.000,000	8.772.000,000	9.340.000,000	9.764.000,000	
3	RETUR	Retur Penjualan Mobil	-	-	-	-	-	
		Unit	-	-	-	-	-	
		Nilai (dalam rupiah)	-	-	-	-	-	
		Retur Penjualan Workshop	-	-	-	-	-	
		Unit	-	-	-	-	-	
		Nilai (dalam rupiah)	-	-	-	-	-	
4	HPP	HPP (dalam rupiah)	80.918.920,000	121.771.201,000	171.529.960,000	204.644.271,600	83.076.631,000	
		HPP unit	56.150.000,000	95.785.000,000	123.251.000,000	158.246.000,000	54.158.000,000	
		HPP workshop	24.768.920,000	25.986.201,000	48.278.960,000	46.398.271,600	28.918.631,000	
5	LABA KOTOR	Labas (Rugi) Kotor	14.681.080,000	24.592.799,000	15.718.040,000	20.683.093,400	22.771.369,000	
7	BEBAN	Beban (dalam rupiah)	6.556.000,000	5.896.500,000	7.253.000,000	6.515.250,000	18.630.200,000	
		Beban Variabel	556.000,000	985.000,000	68.000,000	805.000,000	1.170.000,000	
		Unit	542.000,000	919.000,000	66.000,000	560.000,000	982.000,000	
		Workshop	14.000,000	66.000,000	2.000,000	245.000,000	188.000,000	
		Biaya Tetap	6.000.000,000	4.911.500,000	7.185.000,000	5.710.250,000	17.460.200,000	
		Beban Karyawan	4.850.000,000	3.551.000,000	5.689.000,000	4.218.750,000	13.968.200,000	
		Iklan dan Promosi	550.000,000	600.500,000	750.000,000	740.000,000	1.790.000,000	
		Sewa, Perbaikan	216.000,000	295.000,000	250.000,000	220.000,000	206.000,000	
		Komunikasi dan IT	95.000,000	100.000,000	91.000,000	87.000,000	998.000,000	
		Perjalanan Dinas & Transportasi	35.000,000	65.000,000	55.000,000	40.000,000	43.000,000	
		Jasa Manajemen & Jasa Teknik	100.000,000	100.000,000	100.000,000	100.000,000	100.000,000	
		Royalti	-	-	-	-	-	
		Jasa Profesional dan Konsultan	4.000,000	-	-	4.500,000	5.000,000	
		Beban Lainnya	150.000,000	200.000,000	250.000,000	300.000,000	350.000,000	
8	PENDAPATAN LAINNYA	Pendapatan Operasional Lainnya	1.306.000,000	472.000,000	292.970,000	934.800,000	422.000,000	
		Pend. Insentif Leasing	164.000,000	119.000,000	28.970,000	259.000,000	30.000,000	
		Insentif dan Komisi	12.000,000	25.000,000	19.000,000	21.800,000	24.000,000	
		Pendapatan dan (Beban Lain-lain)	1.130.000,000	328.000,000	245.000,000	654.000,000	368.000,000	
9		Labas (Rugi) Sebelum Pajak	9.987.080,000	20.153.299,000	8.826.010,000	15.907.643,400	5.733.169,000	
		Pajak	10%	10%	10%	10%	10%	
		Total Pajak	998.708,000	2.015.329,900	882.601,000	1.590.764,340	573.316,900	
10		Labas (Rugi) Setelah Pajak	8.988.372,000	18.137.969,100	7.943.409,000	14.316.879,060	5.159.852,100	

4.2.2 Laporan Neraca

No	Keterangan	Deskripsi	Saldo (Rp)				
			2014	2015	2016	2017	2018
<b>1</b>	<b>AKTIVA LANCAR</b>		18.022.000,000	18.642.000,000	20.882.000,000	23.899.000,000	7.761.000,000
		Kas	80.000,000	65.000,000	55.000,000	55.000,000	50.000,000
		Putang Showroom	3.672.000,000	2.071.000,000	2.287.000,000	3.239.000,000	1.887.000,000
		Putang Workshop	376.000,000	5.322.000,000	7.450.000,000	6.232.000,000	2.324.000,000
		Putang Body Repair	-	-	-	-	-
		Putang Lain-lain	3.422.000,000	2.224.000,000	2.250.000,000	5.330.000,000	2.450.000,000
		Persediaan Spare Part	10.472.000,000	8.960.000,000	8.840.000,000	9.043.000,000	1.050.000,000
<b>2</b>	<b>AKTIVA TETAP</b>		7.916.875,000	7.548.750,000	7.180.625,000	6.812.500,000	7.344.375,000
		Tanah	2.340.000,000	2.340.000,000	2.340.000,000	2.340.000,000	2.340.000,000
		Bangunan	5.000.000,000	5.000.000,000	5.000.000,000	5.000.000,000	5.000.000,000
		Akumulasi Penyusutan Bangunan	(250.000,000)	(500.000,000)	(750.000,000)	(1.000.000,000)	(1.250.000,000)
		Nilai Buku Bangunan	4.750.000,000	4.500.000,000	4.250.000,000	4.000.000,000	3.750.000,000
		Mesin dan Peralatan	150.000,000	150.000,000	150.000,000	150.000,000	150.000,000
		Akumulasi Penyusutan Mesin dan Peralatan	(18.750,000)	(37.500,000)	(56.250,000)	(75.000,000)	(93.750,000)
		Nilai Buku Mesin dan Peralatan	131.250,000	112.500,000	93.750,000	75.000,000	56.250,000
		Kendaraan	720.000,000	720.000,000	720.000,000	720.000,000	720.000,000
		Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(90.000,000)	(180.000,000)	(270.000,000)	(360.000,000)	(450.000,000)
		Nilai Buku Kendaraan	630.000,000	540.000,000	450.000,000	360.000,000	270.000,000
		Inventoris Kantor	75.000,000	75.000,000	75.000,000	75.000,000	75.000,000
		Akumulasi Inventoris Kantor	(9.375,000)	(18.750,000)	(28.125,000)	(37.500,000)	(46.875,000)
		Nilai Buku Inventoris Kantor	65.625,000	56.250,000	46.875,000	37.500,000	28.125,000
		<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>25.938.875,000</b>	<b>26.190.750,000</b>	<b>28.062.625,000</b>	<b>30.711.500,000</b>	<b>15.105.375,000</b>
<b>3</b>	<b>PASIVA</b>		3.964.000,000	4.993.100,000	1.203.875,000	906.000,000	854.125,999
		Utang Dagang	50.000,000	950.000,000	1.420.000,000	3.365.000,000	1.467.000,000
		Biaya Masih Harus Dibayar	2.609.000,000	7.518.000,000	3.217.000,000	2.191.000,000	954.000,000
		Pinjaman Jk. Pendek - Bank	21.000,000	40.000,000	120.000,000	112.000,000	61.000,000
		Pend. Diterima Dimuka	19.294.875,000	12.689.650,000	22.101.750,000	24.137.500,000	11.769.249,001
		Modal KERJA	25.938.875,000	26.190.750,000	28.062.625,000	30.711.500,000	15.105.375,000

#### 4.2.5 Perhitungan Rasio-Rasio Keuangan PT. Toyota Yos Sudarso

##### 1. Rasio Likuiditas

##### a. Rasio Lancar

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Tahun	Aktiva Lancar	Utang Lancar	Rasio Lancar
2014	18.002.000.000	6.644.000.000	2,71
2015	18.624.000.000	13.501.100.000	1,38
2016	20.882.000.000	5.960.875.000	3,5
2017	23.899.000.000	6.574.000.000	3,64
2018	7.761.000.000	3.336.125.999	2.33

##### b. Rasio Cepat

$$\text{Rasio Cepat} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Tahun	Aktiva Lancar	Persediaan	Utang Lancar	Rasio Cepat
2014	18.002.000.000	10.472.000.000	7.615.000.000	1,14
2015	18.624.000.000	8.960.000.000	6.383.100.000	0,72
2016	20.882.000.000	8.840.000.000	6.743.875.000	2,02
2017	23.899.000.000	9.043.000.000	7.383.000.000	2,26
2018	7.761.000.000	1.050.000.000	3.382.125.999	2,01

##### c. Rasio Kas

$$\text{Rasio Kas} = \frac{\text{Kas}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Tahun	Kas	Utang Lancar	Rasio Kas
2014	80.000.000	6.644.000.000	0,012
2015	65.000.000	13.501.100.000	0,005
2016	55.000.000	5.960.875.000	0,009
2017	55.000.000	6.574.000.000	0,008
2018	50.000.000	3.336.125.999	0,015

## 2. Rasio-rasio Aktivitas

### a. Rasio Perputaran Piutang

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$$

Tahun	Penjualan	Piutang	Perputaran Piutang
2014	95.600.000.000	7.470.000.000	12,80 kali
2015	143.364.000.000	9.617.000.000	15,21 kali
2016	187.248.000.000	11.987.000.000	15,62 kali
2017	225.327.365.000	14.801.000.000	15,22 kali
2018	105.848.000.000	6.661.000.000	15,90 kali

### b. Rasio Rata-rata Penagihan Piutang

$$\text{Rasio Rata-rata Penagihan Piutang} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan}} \times 365 \text{ hari}$$

Tahun	365 Hari	Perputaran Piutang	Rata-Rata Penagihan	Hari
2014	365	12,80 kali	28,52	28
2015	365	15,21 kali	23,9	24
2016	365	15,62 kali	23,37	23
2017	365	15,22 kali	23,98	24
2018	365	15,90 kali	22,97	23

### c. Rasio Perputaran Modal Kerja

$$\text{Rasio Perputaran Modal Kerja} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Lancar}}$$

Tahun	Penjualan	Aktiva Lancar	Perputaran Piutang
2014	95.600.000.000	18.002.000.000	5,3 kali
2015	143.364.000.000	18.624.000.000	7,85 kali
2016	187.248.000.000	20.882.000.000	8,97kali
2017	225.327.365.000	23.899.000.000	9,43 kali
2018	105.848.000.000	7.761.000.000	13,64 kali

d. Rasio Perputaran Total Aktiva

$$\text{Rasio Perputaran Total Aktiva} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

Tahun	Penjualan	Total Aktiva Tetap	Perputaran Aktiva Tetap
2014	95.600.000.000	7.916.875.000	12,07 kali
2015	143.364.000.000	7.548.750.000	19,39 kali
2016	187.248.000.000	7.180.625.000	26,07 kali
2017	225.327.365.000	6.812.500.000	33,07 kali
2018	105.848.000.000	7.344.375.000	14,41 kali

3. Rasio Solvabilitas

a. Rasio Hutang Terhadap Total Aktiva

$$\text{Rasio Hutang Terhadap Total Aktiva} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Tahun	Total Hutang	Total Aktiva	Rasio Utang terhadap Aktiva
2014	6.644.000.000	26.909.875.000	25%
2015	13.501.100.000	27.072.750.000	51%
2016	5.960.875.000	28.845.625.000	21%
2017	6.574.000.000	31.520.500.000	21%
2018	3.336.125.999	15.151.375.000	22%

b. Rasio Hutang Terhadap Modal Kerja

$$\text{Rasio Hutang Terhadap Modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

Tahun	Total Hutang	Modal Kerja	Rasio Utang terhadap Modal
2014	6.644.000.000	19.294.875.000	34%
2015	13.501.100.000	20.689.650.000	56%
2016	5.960.875.000	22.101.750.000	26%
2017	6.574.000.000	24.137.500.000	27%
2018	3.336.125.999	11.769.249.001	28%

#### 4. Rasio-rasio Profitabilitas

##### a. Pengembalian atas Aktiva (ROA)

$$\text{Pengembalian Aktiva (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Tahun	Laba Bersih	Total Aktiva	Rasio Pengembalian Aktiva
2014	8.988.372.000	26.909.875.000	33%
2015	18.137.969.100	27.072.750.000	67%
2016	7.943.409.000	28.845.625.000	27%
2017	14.316.879.060	31.520.500.000	45%
2018	5.159.852.100	15.151.375.000	34%

##### b. Pengembalian atas Modal (ROE)

$$\text{Pengembalian modal (ROE)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

Tahun	Laba Bersih	Modal	Rasio Pengembalian Modal
2014	8.988.372.000	19.294.875.000	46,59%
2015	18.137.969.100	20.689.650.000	87,66%
2016	7.943.409.000	22.101.750.000	35,94%
2017	14.316.879.060	24.137.500.000	59,31%
2018	5.159.852.100	11.769.249.001	43,84%

c. Margin Laba Kotor

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Tahun	Laba Kotor	Penjualan	Margin Laba Kotor
2014	14.681.080.000	95.600.000.000	15,35%
2015	24.592.799.000	143.364.000.000	16,8%
2016	15.718.040.000	187.248.000.000	8,39%
2017	20.683.093.400	225.327.365.000	9,18%
2018	22.771.369.000	105.848.000.000	21,51%

d. Margin Laba Bersih

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	Margin Laba Bersih
2014	8.988.372.000	95.600.000.000	9,4%
2015	18.137.969.100	143.364.000.000	12,39%
2016	7.943.409.000	187.248.000.000	4,24%
2017	14.316.879.060	225.327.365.000	6,35%
2018	5.159.852.100	105.848.000.000	4,87%

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

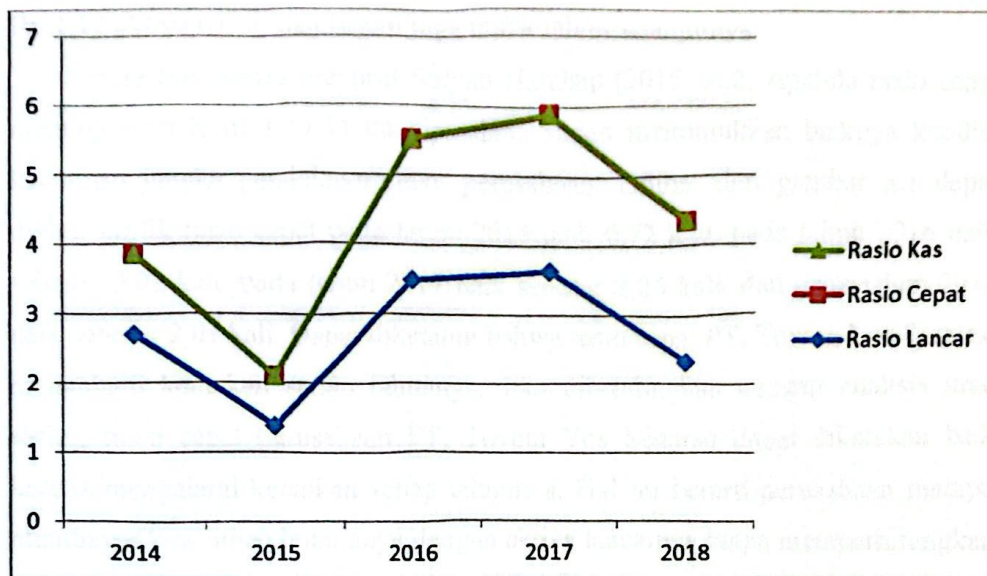
5.1 Rasio Keuangan

Tabel dibawah ini merupakan hasil perhitungan analisis rasio keuangan di PT. Toyota Yos Sudarso pada tahun 2014-2018.

Tabel 5. 1 Analisis Rasio Keuangan

Keterangan	Tahun					Rata-rata Keseluruhan	Standar Industri	Time Series	Cross Section	Overall
	2014	2015	2016	2017	2018					
<b>1. Rasio Likuiditas</b>										
Rasio lancar (Current Ratio)	2,71 kali	1,38 kali	3,5 kali	3,64 kali	2,33 kali	2,48 kali	2 kali	Baik	Baik	Baik
Rasio Cepat (Quick Ratio)	1,14 kali	0,72 kali	2,02 kali	2,26 kali	2,01 kali	2,32 kali	1,5 kali	Baik	Baik	Baik
Kas Rasio (Cash Ratio)	0,012 kali	0,005 kali	0,009 kali	0,008 kali	0,015 kali	0,008 kali	0,5 kali	Buruk	Buruk	Buruk
<b>2. Rasio Solvabilitas</b>										
Rasio Hutang Atas Modal (Debt to Total Equity Ratio)	34%	56%	26%	27%	28%	28,00%	90%	Baik	Buruk	Fair
Rasio Hutang atas Total Aktiva (Debt to Total Asset Ratio)	25%	51%	21%	21%	22%	36,00%	35%	Baik	Baik	Baik
<b>3. Rasio Aktivitas</b>										
Rasio Perputaran Piutang (Receivable Turnover Ratio)	12,8 kali	15,21 kali	15,62 kali	15,22 kali	15,9 kali	15 kali	15 kali	Baik	Baik	Baik
Rasio Rata-rata Periode Penagihan Piutang	29 hari	24 hari	23 hari	24 hari	23 hari	24 hari	60 kali	Baik	Baik	Baik
Rasio Perputaran Total Aktiva (Total Asset Turnover Ratio)	12,07 kali	19,39 kali	26,07 kali	33,07 kali	14,41 kali	8,4 kali	2 kali	Baik	Baik	Baik
<b>4. Rasio Solvabilitas</b>										
Pengembalian Ekuitas (Return On Equity)	46,59%	87,66%	35,94%	59,31%	43,84%	42,10%	40%	Baik	Baik	Baik
Pengembalian Aktiva (Return On Asset)	33%	67%	27%	45%	34%	55,64%	30%	Baik	Baik	Baik
Margin Laba Kotor (Gross Profit Margin)	15,35%	16,80%	8,39%	9,18%	21,51%	13%	25%	Baik	Buruk	Fair
Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)	9,40%	12,39%	4,24%	6,35%	4,87%	7,20%	20%	Baik	Buruk	Fair

### 5.1.1 Rasio Likuiditas



Gambar 5.1. 1 Rasio Likuiditas

#### A. Rasio Lancar

Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh rasio lancar pada tahun 2014 sebesar 2,71 kali. Ini dapat diartikan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 2,71 aktiva lancar dan begitu juga untuk tahun selanjutnya.

Secara *time series*, berdasarkan rata-rata dari gambar 5.1 dapat dilihat rasio lancar pada PT. Toyota Yos Sudarso pada tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 1,38 kali, tahun 2016 naik sebesar 3,5 kali, tahun 2017 naik sebesar 3,64 kali, dan tahun selanjutnya pada tahun 2018 yaitu mengalami penurunan sebesar 2,33 kali. Secara umum rasio lancar perusahaan dalam posisi baik.

Kenaikan nilai-nilai rasio lancar pada setiap tahunnya dapat disimpulkan bahwa perusahaan mampu membayar hutang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih.

#### B. Rasio Cepat

Berdasarkan hasil analisis maka dapat diperoleh rasio lancar pada tahun 2014 sebesar 1,14 kali dan mengalami kenaikan sampai pada tahun 2018 menjadi 2,26.

Ini dapat diartikan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 1,12 aktiva lancar dan begitu juga untuk tahun selanjutnya.

Secara *time series* menurut Sofyan Harahap (2015: 302, Apabila rasio cepat menunjukkan hasil 1 (1:1) itu dipandang sudah menunjukkan baiknya kondisi keuangan jangka pendeknya suatu perusahaan. Dilihat dari gambar 5.1 dapat dilihat grafik rasio cepat pada tahun 2015 naik 0,72 kali, pada tahun 2016 naik sebesar 2,02 kali, pada tahun 2017 naik sebesar 2,26 kali, dan pada tahun 2018 naik sebesar 2,01 kali. Dapat diketahui bahwa rasio cepat PT. Toyota Yos Sudarso mengalami kenaikan setiap tahunnya. Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio cepat perusahaan PT. Toyota Yos Sudarso dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini berarti perusahaan mampu membayar kewajiban hutangnya dengan aktiva lancarnya tanpa memperhitungkan persediaan.

### C. Rasio Kas

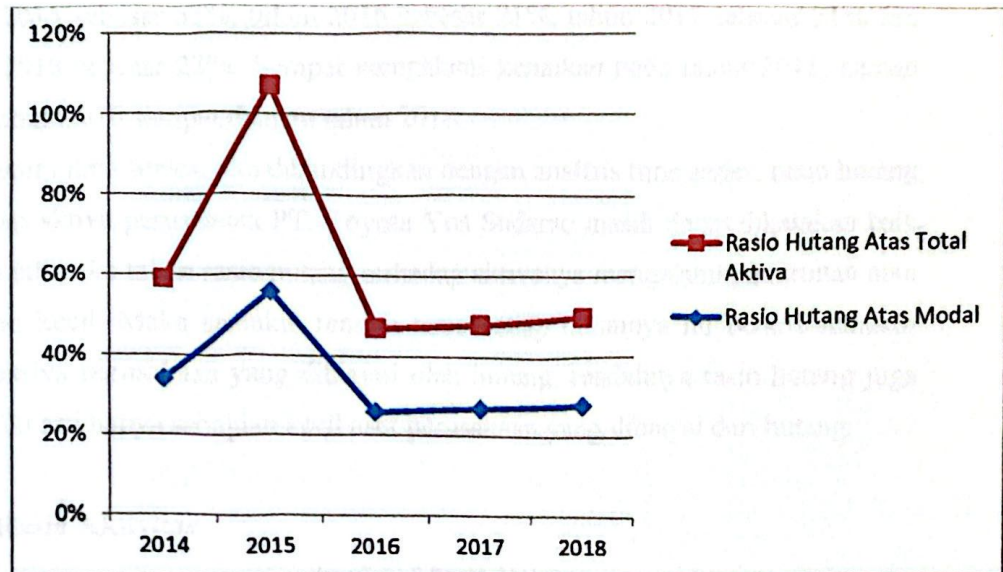
Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh rasio kas pada tahun 2014 sebesar 0,012 dan mengalami kenaikan pada tahun 2018 menjadi 0,015. Ini dapat diartikan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 0,011 aktiva lancar dan begitu juga untuk tahun selanjutnya.

Secara *time series*, rasio kas perusahaan dapat dikatakan buruk karena belum memenuhi standar industri. Dilihat dari grafik gambar 5.1 dapat dilihat grafik rasio kas pada tahun 2015 naik sebesar 0,005 kali, pada tahun 2016 naik sebesar 0,009 kali, pada tahun 2017 naik sebesar 0,008 dan pada tahun 2018 naik sebesar 0,015 kali.

Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio kas perusahaan PT. Toyota Yos Sudarso dapat dikatakan buruk karena rasionya dibawah 1. Hal ini berarti perusahaan belum mampu membayar kewajiban jangka pendeknya dengan aktiva lancar.

### 5.1.2 Rasio Solvabilitas

Gambar 5.1. 2 Rasio Solvabilitas



#### A. Rasio Hutang Terhadap Modal

Angka rasio hutang terhadap modal sendiri untuk tahun 2014 sebesar 34% dan mengalami penurunan sampai tahun 2018 menjadi 28%. Ini dapat diartikan bahwa tahun 2014 setiap Rp1 modal menjamin Rp 3,4 hutang dan begitu juga untuk tahun selanjutnya.

Secara *time series*, jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio hutang terhadap modal perusahaan PT. Toyota Yos Sudarso dapat dikatakan baik karena tahun ke tahun rasio hutang terhadap modal mengalami penurunan atau semakin mengecil. Sesuai dengan gambar 5.1 dapat diketahui pada tahun 2014 ke 2015 mengalami kenaikan sebesar 56%, lalu tahun 2016 mengalami penurunan sebesar 26%, tahun 2017 yaitu mengalami kenaikan 27%, dan tahun berikutnya 2018 mengalami kenaikan sebesar 28%, maka semakin rendah rasio setiap tahunnya itu berarti semakin rendah tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin rendah batas pengamnan bagi peminjam jika terjadi kerugian atau penyusutan terhadap nilai modal.

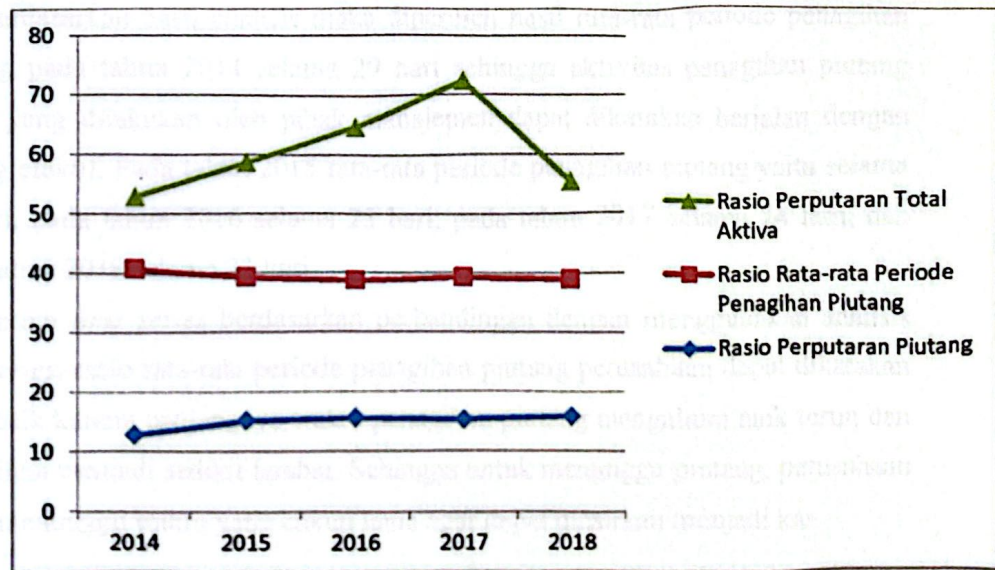
## B. Rasio Hutang Terhadap Aktiva

Angka rasio hutang terhadap aktiva sendiri untuk tahun 2014 sebesar 25%, tahun 2015 sebesar 51%, tahun 2016 sebesar 21%, tahun 2017 sebesar 21% dan tahun 2018 sebesar 22%. Sempat mengalami kenaikan pada tahun 2015, namun pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

Secara *time series*, jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio hutang terhadap aktiva perusahaan PT. Toyota Yos Sudarso masih dapat dikatakan baik karena tahun ke tahun rasio hutang terhadap aktiva mengalami penurunan atau semakin kecil. Maka semakin rendah rasio setiap tahunnya itu berarti semakin kecil aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang, rendahnya rasio hutang juga memiliki arti hanya sebagian kecil aset perusahaan yang dibiayai dari hutang.

### 5.1.3 Rasio Aktivitas

Gambar 5.1. 3 Rasio Aktivitas



#### A. Rasio Perputaran Piutang

Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh hasil perputaran piutang pada tahun 2014 sebesar 12,8 kali dibandingkan penjualan. Sedangkan perputaran

piutang pada tahun 2015 yaitu 15,21 kali dibanding penjualan, pada tahun 2016 sebanyak 15,62 kali dibanding penjualan, tahun 2017 sebanyak 15,22 kali dibanding penjualan, dan tahun 2018 sebanyak 15,9 kali dibandingkan penjualan.

Secara *time series* berdasarkan analisis *time series*, perputaran piutang pada PT. Toyota Yos Sudarsi mengalami kenaikan. Berdasarkan gambar 5.1 dapat dilihat grafik rasio perputaran piutang mengalami kenaikan setiap tahunnya. Nilai rasio yang kecil menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin besar dan hal ini tidak baik bagi perusahaan karena lamanya penagihan piutang tidak dapat tertagih dengan waktu yang tepat. Dapat dikatakan semakin memburuk karena lamanya penagihan piutang setiap tahunnya semakin lambat sehingga perusahaan perlu menunggu lama untuk dana yang tertanam dalam piutang usaha agar dapat segera dicairkan menjadi kas.

#### **B. Rasio Rata-rata Penagihan Piutang**

Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh hasil rata-rata periode penagihan piutang pada tahun 2014 selama 29 hari sehingga aktivitas penagihan piutang usaha yang dilakukan oleh pihak manajemen dapat dikatakan berjalan dengan kurang efektif. Pada tahun 2015 rata-rata periode penagihan piutang yaitu selama 24 hari, pada tahun 2016 selama 23 hari, pada tahun 2017 selama 24 hari, dan pada tahun 2018 selama 23 hari.

Secara *time series* berdasarkan perbandingan dengan menggunakan analisis *time series*, rasio rata-rata periode penagihan piutang perusahaan dapat dikatakan tidak baik karena panjangnya waktu penagihan piutang mengalami naik turun dan penagihan menjadi sedikit lambat. Sehingga untuk menunggu piutang, perusahaan harus menunggu waktu yang cukup lama agar dapat dicairkan menjadi kas.

#### **C. Rasio Perputaran Total Aktiva**

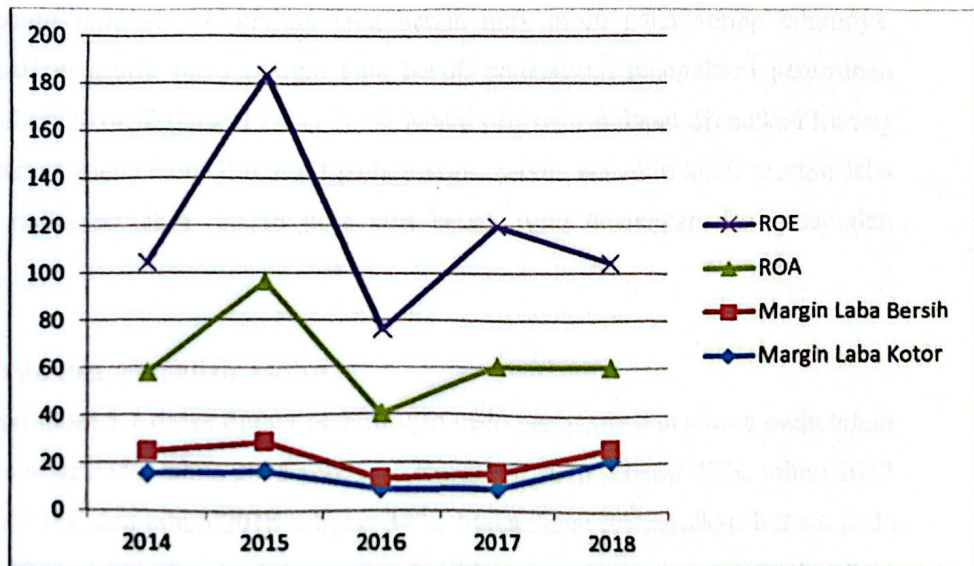
Berdasarkan tabel 5.1 dapat dilihat rasio perputaran total aktiva pada tahun 2014 sebesar 12,07 kali hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak Rp 12,07. Pada tahun 2015

sebesar 19,39 kali, pada tahun 2016 sebesar 26,07 kali, tahun 2017 sebesar 33,08 kali, dan tahun 2018 sebesar 16,42 kali.

Secara *time series* perputaran total aktiva pada PT. Toyota Yos Sudarso mengalami kenaikan di tahun 2014 sampai 2016 dan penurunan pada tahun 2017 dan mengalami penurunan pada tahun 2018. Hal tersebut menunjukkan bahwa kinerja tidak stabil dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tetap dalam menghasilkan penjualan disetiap tahunnya. Namun secara keseluruhan perusahaan masih dapat dikatakan baik secara *time series* rasio keuangannya karena masih dapat melakukan efisiensi pengelolaan aktiva dalam menghasilkan penjualan.

#### 5.1.4 Rasio Profitabilitas

Gambar 5.1. 4 Rasio Profitabilitas



##### A. Margin Laba Kotor

Dapat dilihat pada tabel 5.1 perhitungan rasio margin kotor pada tahun 2014 yang diperoleh yaitu sebesar 15,35%, tahun 2015 sebesar 16,8%, tahun 2016 sebesar 8,93%, tahun 2017 sebesar 9,18%, dan pada tahun 2018 sebesar 21,51%.

Secara *time series*, margin laba kotor mengalami naik turun atau fluktuatif pada setiap tahunnya. Dapat dilihat pada grafik rasio margin laba kotor diatas, perusahaan mengalami kenaikan dan penurunan setiap tahunnya. Rasio margin laba kotor yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menekan beban pokok penjualan, sehingga perusahaan bisa menghasilkan laba kotor yang tinggi.

#### **B. Margin Laba Bersih**

Pada tabel 5.1 dapat dilihat perhitungan rasio margin bersih pada tahun 2014 yang diperoleh yaitu sebesar 9,4%, tahun 2015 sebesar 12,39%, tahun 2016 sebesar 4,24%, tahun 2017 sebesar 6,35%, tahun 2018 sebesar 4,87%. Dapat diartikan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,094 laba bersih dan begitu juga untuk tahun selanjutnya.

Secara *time series*, margin laba bersih naik turun pada setiap tahunnya. Berdasarkan grafik rasio margin laba bersih perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2014, 2016, 2017 dan 2018. Maka perusahaan dapat dikatakan kurang baik karena mengalami fluktuatif pada margin bersih, semakin kecil margin laba bersih maka semakin rendah juga laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih.

#### **C. Rasio Pengembalian Aktiva**

Dari tabel 5.1 dapat dilihat perhitungan rasio pengembalian aktiva pada tahun 2014 sebesar 33%, tahun 2015 sebesar 67%, tahun 2016 sebesar 27%, tahun 2017 sebesar 45%, dan tahun 2018 sebesar 34%. Maka dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki perusahaan dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 0,33.

Secara *time series*, rasio pengembalian aktiva mengalami naik turun atau fluktuatif pada setiap tahunnya. Grafik pada rasio pengembalian aktiva dapat dilihat bahwa mengalami penurunan pada tahun 2014, 2016. Maka rasio pengembalian aktiva menunjukkan bahwa buruk, dikarenakan penjualan yang belum optimal dan banyaknya aktiva yang belum optimal untuk memanfaatkan total aktiva secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

#### **D. Rasio Pengembalian Modal**

Dari tabel 5.1 dapat dilihat perhitungan rasio pengembalian modal pada tahun 2014 sebesar 46,69%, tahun 2015 sebesar 87,66%, tahun 2016 sebesar 35,94%, tahun 2017 sebesar 59,31%, dan tahun 2018 sebesar 43,84%. Maka dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki perusahaan dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 0,466.

Secara *time series*, rasio pengembalian modal mengalami naik turun atau fluktuatif pada setiap tahunnya. Grafik pada rasio pengembalian aktiva dapat dilihat bahwa mengalami penurunan pada tahun 2014, 2016, 2018. Maka rasio pengembalian modal menunjukkan bahwa buruk, dikarenakan pengembalian modal semakin turun sehingga laba bersih yang didapatkan dari setiap rupiah yang tertanam dalam modal semakin menurun.

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis rasio keuangan pada bab 5, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

#### **Kinerja Keuangan PT. Toyota Yos Sudarso**

##### a. Rasio Likuiditas

Berdasarkan hasil analisis pada rasio likuiditas, maka dapat disimpulkan bahwa PT. Toyota Yos Sudarso untuk melunasi kewajiban jangka pendek secara tepat waktu, maka kinerja perusahaan dapat dikatakan baik. Rata-rata rasio lancar tahun 2014 sampai tahun 2018 sebesar 2,48 kali. Rasio cepat dari tahun 2014 sampai tahun 2018 sebesar 2,32 kali. Rasio kas dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 sebesar 0,008 kali. Berdasarkan hasil *time series* dapat dikatakan baik karena setiap tahunnya meningkat, dari hasil analisis ini secara *overall* dapat dikatakan baik karena rata-rata keseluruhan lebih tinggi dari standar industri.

##### b. Rasio Solvabilitas

Berdasarkan hasil analisis pada rasio solvabilitas, maka dapat disimpulkan bahwa PT. Toyota Yos Sudarso untuk melunasi seluruh kewajiban yang dimiliki secara *time series* adalah baik karena yang mengalami penurunan utang setiap tahunnya dari tahun 2014 sampai 2018. Hal ini dapat dilihat dari nilai rasio solvabilitas yang turun setiap tahunnya yakni, 28% pada tahun 2018, dan rasio hutang atas total aktiva 25% pada tahun 2014 menjadi 22% pada tahun 2018. Secara *overall* dikatakan baik pada rasio utang terhadap modal dan rasio utang terhadap aktiva karena nilai rasio perusahaan lebih kecil dari standar industri.

#### c. Rasio Aktivitas

Berdasarkan hasil analisis pada rasio aktivitasnya, kemampuan perusahaan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan bila dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya (*time series*), perusahaan masih mampu mengelola aktiva yang dimiliki. Hal ini terlihat dari rasio-rasio aktivitas yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Rasio perputaran total aktiva dari 12,07 kali pada tahun 2014 menjadi 33,08 kali pada tahun 2018. Pada rasio perputaran piutang pada tahun 2014 12,8 kali dan pada tahun 2018 15,22 kali. Maka rasio aktivitas perusahaan secara *overall* dapat dikatakan baik dan dapat dikatakan baik karena berada diatas rata-rata industri.

#### d. Rasio Profitabilitas

Berdasarkan hasil analisis pada rasio profitabilitas, maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dikategorikan buruk karena empat rasio profitabilitas mengalami kenaikan dan penurunan (fluktuatif) disetiap tahunnya dan cenderung turun, yaitu: margin laba kotor dari 15,35% pada tahun 2014 menjadi 21,51% pada tahun 2018, margin laba bersih dari 9,4% pada tahun 2014 menjadi 4,8% pada tahun 2018, pengembalian aktiva (ROA) dari 33% pada tahun 2014 menjadi 34% pada tahun 2018, dan pada pengembalian modal dari 46,59% pada tahun 2014 menjadi 43,84% pada tahun 2018. Maka secara *time series* rasio profitabilitas perusahaan dikatakan buruk pada rasio margin laba bersih, pengembalian aktiva, dan pengembalian modal. pengembalian midal dari 13,23% pada tahun 2014 menjadi 12,84% pada tahun 2018. Secara *overall* pada rasio margin laba kotor, margin laba bersih, rasio pengembalian aktiva dan pengembalian dikatakan buruk karena nilai rasio lebih kecil dari rata-rata industri.

## 6.2 Saran

1. Rasio likuiditas perusahaan berada pada posisi yang baik (*liquid*). Hal ini harus tetap dipertahankan agar supaya keadaan perusahaan terus dikatakan lancar dalam memenuhi kewajiban keuangan.
2. Rasio aktivitas perusahaan terutama pada rasio perputaran modal dan rasio perputaran total aktiva perlu peningkatan lagi, karena berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2018 mengalami penurunan. Perusahaan cukup lambat pada tahun 2018 jika dibandingkan dengan rata-rata industri perusahaan pembanding seharusnya dengan perusahaan memanfaatkan industri perusahaan pembanding seharusnya perusahaan memanfaatkan dan mengolah modal dan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan secara efektif dan efisien untuk meningkatkan jumlah penjualan perusahaan.
3. Rasio solvabilitas perusahaan sudah cukup baik maka dari itu perusahaan tetap menjaga agar jumlah hutang yang dimiliki perusahaan tidak terlalu besar dan juga tetap mempertahankan agar modal kerja perusahaan harus meningkat serta meningkatkan laba yang diterima perusahaan sehingga modal yang dimiliki perusahaan dapat menjamin hutang yang dimiliki perusahaan.
4. Rasio profitabilitas perusahaan berada pada posisi yang baik, maka sebaiknya untuk lebih meningkatkan lagi aktiva dan modal perusahaan agar utang dapat dijamin oleh modal maupun aktiva dengan baik. Perusahaan bisa mencari investor untuk menambah modal serta mengurangi jumlah hutangnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. (2012). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Halim, H. d. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: YKPN.
- Halim, M. M. (2005). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta.
- Harahap, S. S. (2013). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hery. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Indonesia, I. A. (2007). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. (2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sawir, A. (2001). *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Wild. (2005). *General Accounting. Translatton*. Jakata: Penerbit Penada Meida Group.
- Zutter, G. d. (2012). *Principles of Managerial Finance Thirteenth Editton* . United States : Prentice Hall.